

MOTIVACIÓN DE LOGRO Y SATISFACCIÓN DEPORTIVA EN ATLETAS DE
DE 10 A 15 AÑOS

Gildalhi Israel Cetina Ramos

Tesis de Maestría

Resumen

El objetivo del presente trabajo fue identificar si existe relación entre motivación de logro y la satisfacción deportiva de adolescentes de 10 a 15 años. Se trabajó con 207 deportistas con una edad promedio de 12.48 años. Se aplicó la Escala de Orientación de Logro de Reyes Lagunes (1998), versión breve, y la técnica de Iadov (1993) para medir la satisfacción. Se encontró que existe una asociación entre el resultado de la técnica de Iadov (1993) y la percepción del entrenador sobre la satisfacción de los deportistas; asimismo se encontró una correlación mínima, pero significativa, de cada dimensión de la escala de motivación de logro con el resultado de satisfacción de la técnica de Iadov.

Capítulo 1. Introducción.

1.1 Problema de investigación.

El deporte infantil y juvenil ha tenido una rápida difusión. Sólo en los Estados Unidos de Norteamérica se estima que 25 millones de niños de edad inferior a los 18 años participan en programas de actividad física escolar y extracurricular (Martens, 1986; en Weinberg y Gould, 1996). En España el número de personas que practican el deporte recreativo y competitivo ha incrementado la practica en las personas mayores de 54 años y mujeres (García Ferrando, 2007) y el interés por el deporte se ha incrementado considerablemente en el transcurso de los años y la población de España ha conocido los beneficios de la práctica físico deportiva (García Ferrando, 1997; en García Fernández y Castro Lemnus, 2002).

Según Dosil Díaz y González Oya, (2003) los padres reforzados por el éxito de deportistas como Tigre Woods o las hermanas Willians, apoyan el deporte de rendimiento infantil, sin darse cuenta que en realidad, las probabilidades que un niño que practica cualquier deporte llegue algún día a ser un deportista de élite son muy reducidas y de que las probabilidades de que estas creencias y modelo de deporte infantil repercuta negativamente en su formación son muy amplias. Asimismo Roffé (1999), señala que las posibilidades que un joven llegue al deporte profesional son muy reducidas.

En ocasiones se pueden dar casos poco pedagógicos en los cuales es necesario cuestionar si lo que pretenden los padres es dejar a sus hijos en ridículo en los juegos, o es que acaso el deporte de sus hijos es un desahogo de sus problemas. O acaso se debe de obligar a un niño a practicar un deporte con el cual todavía no se siente identificado, afectando de esta forma su motivación intrínseca por el deporte. Tal vez lo mejor sería que los padres enseñaran a sus hijos que el deporte es una forma de adquirir disciplina, que el niño puede contar con el apoyo de sus padres aunque el partido se pierda, que el niño descubra un interés por las actividades deportivas (Rodríguez Ruz, 2004).

La literatura de la psicología del deporte aplicada a la iniciación deportiva señala que un ambiente deportivo adecuado desde los primeros años de vida será un factor que contribuya a conseguir muchos más deportistas de élite, por lo que conocer su motivación y satisfacción pueden resultar de mucha utilidad (Gonzalez Carballido, 2005).

En el ámbito del deporte y de la actividad física, el estudio de la motivación se ha convertido en un aspecto de suma importancia y se entiende por este concepto una serie de factores personales y sociales que favorecen el inicio, persistencia o abandono de un determinado comportamiento (Martínez Galindo, Alonso Villodre, Moreno Murcia, Cervello Gimeno, 2007). Gill (1986; en González Carballido, 2007) señala que los deportistas que poseen una alta motivación de logro se les pueden aplicar normas de evaluación de su ejecución, y están más inclinados a obtener un resultado significativo, a mejorar y perfeccionar las tareas. Es decir estos deportistas tienen una disposición estable a la búsqueda de la excelencia en cualquier situación.

Así mismo otros autores (Marrero, Martín-Albo, Núñez, 1999; en González Carballido, 2007) señalan que los atletas orientados al logro prefieren situaciones de tarea con dificultad intermedia, a diferencia de los deportistas con niveles bajos de

motivación de logro, que preferirán niveles o muy altos o muy bajos de dificultad de la tarea. Muchas veces los entrenadores prefieren un deportista de discretas condiciones técnicas que posea una elevada motivación de logro, a otro virtuoso que no se implique intensamente en la tarea y, la mayor parte de las veces, busque evitar el fracaso a aproximarse al éxito. Por estas razones el deporte resulta un escenario idóneo para estudiar esta cualidad motivacional (Gill, 1986; en González Carballido, 2007).

Estrechamente ligado al concepto de motivación se encuentra el término de satisfacción que se considera importante al comienzo de la actividad deportiva (Martínez Galindo, Alonso Villodre, Moreno Murcia, Cervello Gimeno, 2007). Al referirnos a la satisfacción deportiva a través de la revisión bibliográfica no se encontraron trabajos en el área local y nacional que haya abordado la satisfacción de forma sistemática. Al hacer una revisión por internet se encuentra sólo un trabajo relacionado con la satisfacción en nadadores de Savedra, Escalante, y Moreno (2003) y Riemer y Chelladurai (1998) presentan un trabajo de validación de un cuestionario desarrollado para medir la satisfacción de los atletas. Por otra parte en un estudio se encontró que el 97% de los estudiantes que asisten a los programas de educación física, tan sólo el 50% de ellos permanecían al finalizar el curso, debido a experiencias negativas que influyeron en su motivación para participar en algún deporte algunas de estas experiencias negativas fueron definidas en términos de aburrimiento, carencia de elección, incompetencia y evaluación negativa de los iguales. Entre otros factores que influyen también en la satisfacción están los relacionados con la participación de los padres en las actividades deportivas de los hijos, este involucramiento puede ayudar a mejorar la unión familiar y resaltar el valor de la experiencia deportiva. Por lo que en el deporte infantil y juvenil se habla de la existencia del “triángulo deportivo”, compuesto por el entrenador, el deportista y los padres (Ross, Pate, Corbin, Deply y Gold (1987; Martínez Galindo, Alonso Villodre, Moreno Murcia, Cervello Gimeno, 2007). Pero desafortunadamente, el impacto negativo que tienen algunos padres sobre la experiencia deportiva es evidente. Algunos padres por ignorancia pueden obstruir las metas básicas del deporte infantil y juvenil (Smoll, 1991; en Dosil Díaz, y González Oya, 2003; Smoll, 1991; en Williams, 1991).

1.2 Justificación

Los padres pueden llegar a ser un elemento motivacional externo por el cual los niños se interesen en la práctica de algún deporte (Fernández, en prensa); sin embargo, los padres también pueden ser los protagonistas de conductas que resulten negativas que realizan en los entrenamientos o partidos (Smoll 1991; en Williams, 1991). Para reducir en parte tales efectos poco favorables de las conductas de los padres Gordillo (2000, en González Carballido, 2005) proporciona información sobre cinco áreas en la orientación a éstos y González Carballido (2005) señala varias orientaciones que los psicólogos del deporte implicados en el deporte de iniciación pueden realizar con los diferentes tipos de padres problemáticos.

Pero estos autores no muestran instrumentos de medición validos y confiables para medir tales conductas problemáticas. No señalan si las orientaciones que proponen para trabajar con los padres han tenido resultados estadísticamente significativos. Tampoco aportan sobre los posibles pensamientos, actitudes o procesos cognitivos que tienen los padres que realizan estas conductas. Las actitudes de estos padres pueden estar manifestándose no sólo en el campo de juego, sino también en otros ámbitos familiares y de la vida cotidiana. Smoll (1991, en Williams, 1991) supone que dichos

padres son una influencia negativa para la experiencia deportiva de los niños, por lo tanto su satisfacción en el deporte puede verse desfavorecida con estas conductas de los padres.

El presente trabajo pretende describir la motivación de logro de los deportistas y si algún factor de la motivación de logro se relaciona con la satisfacción deportiva de los adolescentes. Con base en los resultados que se obtengan se pretende señalar cuáles son los factores de motivación de logro que se suponen permitirían un desarrollo psicológico adecuado de acuerdo con la edad del deportista. Se podrá determinar cuáles podrían ser los cambios cognitivos que los padres realizarían para mejorar la experiencia deportiva de sus hijos. Los entrenadores con el conocimiento de esta información podrán promover una relación padres-entrenador (Smoll 1991, en Williams 1991) en donde ambos favorezcan las actitudes positivas o minimicen las actitudes desfavorables para el deporte de iniciación o formación deportiva.

Con base en estos resultados los psicólogos del deporte podrán tener elementos para promover formas favorables de intervención en los padres de familia, y que éstos puedan contribuir al mantenimiento o mejoramiento de la motivación y satisfacción deportiva sus hijos. Esperando con esto contribuir a que los padres que participen de estas orientaciones empiecen a intervenir lo menos posible de manera negativa en el desarrollo deportivo de sus hijos.

Por otra parte, los deportistas infantiles y juveniles podrán recibir una mejor atención y nueva forma de ser considerados por sus padres. Esta concepción adecuada del deporte infantil y juvenil deberá de contribuir a una mejor satisfacción deportiva.

Conocer la relación entre la motivación de logro y la satisfacción deportiva de los deportistas permitirá ampliar el conocimiento teórico existente sobre las influencias de los diversos agentes en el deporte. Permitirá crear una base teórica para que los psicólogos del deporte puedan establecer formas directas de trabajo con los deportistas, padres y entrenadores.

Por otra parte apoyará empíricamente las recomendaciones que la psicología del deporte de iniciación deberá de tener en cuenta el momento de diseñar programas con deportistas de edades tempranas.

Capítulo 2. Antecedentes

2.1. Teorías de la motivación

La palabra motivación proviene de la raíz latina que significa “mover” “poner en movimiento”, por lo que se considera un estado permanente o transitorio que predispone a la acción. Cabe señalar que algunos autores utilizan el vocablo “motivo” para referirse a los elementos determinantes de tal estado, mientras que otros utilizan las palabras motivaciones o motivos en forma sinónima (Paglilla y Zavanella Díaz, 2006).

La motivación puede entenderse como una fuerza impulsora de nuestra conducta, lo que determina nuestro éxito o fracaso y nos lleva a utilizar nuestras reales capacidades. Con respecto a la actividad deportiva, la motivación va a influir, según Paglilla y Zavanella Díaz (2006) sobre la actitud del sujeto frente a la actividad misma, en la iniciación y modo de realizar la actividad, el grado de esfuerzo del sujeto y la evaluación que se realiza.

Para poder entender el tema de la motivación han surgido diversas teorías de las cuales se describirán algunas.

2.1.1. Hedonista

Esta teoría señala que el ser humano conduce sus conductas a la búsqueda del placer y a evitar el dolor, lo desagradable y penoso. El hedonismo resulta central para comprender las voluntades, deseos y la motivación en general. Constructos como el placer, recompensa y esperanza constituyen la esencia de por qué la gente se aproxima a algo; pero conceptos como el dolor y el miedo forman la esencia de por qué la gente evita algo. El placer y el desagrado explican procesos de personalidad, como las reacciones del buscador de sensaciones y del evitador de sensaciones ante la perspectiva de arrojarle de un aeroplano. Cognitivamente, la recompensa y la aversión surgen de una valoración del beneficio o daño y como las atribuciones de cierto resultado pudo haber ocurrido. Los investigadores contemporáneos estudian el papel que desempeña la motivación y la emoción en el establecimiento de los buenos sentimientos, experiencia óptima, felicidad y liberación del estado de creatividad y el desarrollo del talento, dando lugar a la psicología positiva (Reeve, 2003).

El estudio de la motivación desde la psicología positiva nos ayuda a conocer lo que hace feliz a la gente, así como las experiencias que facilitan un funcionamiento óptimo. Con base en la investigación se ha encontrado que quienes construyen un estilo de vida pleno de desafíos y estimulación muestran un mayor grado de experiencia óptima, caracterizada por la concentración, absorción y la motivación intrínseca, que los sujetos que llevan un estilo de vida pobre en desafíos y estimulación intelectual (Csikszentmihalyi, 1990; Larson, 2000; en Reeve, 2003). Asimismo los que están rodeados de contextos sociales que apoyan y alimentan las necesidades psicológicas y su motivación intrínseca, muestran mayor vitalidad, experimentan crecimiento personal y se desarrollan más que quienes están rodeados de contextos sociales que ignoran y frustran tales necesidades (Ryan y Deci, 2000; en Reeve, 2003). Los que cultivan un mundo sociocognitivo de optimismo (Peterson, 2000; en Reeve, 2003), mecanismo de defensa maduros (Vaillant, 2000; en Reeve, 2003) e ilusiones positivas acerca del futuro (Taylor, 1989; Reeve, 2003), exhiben más estados de ánimo positivos cotidianos y además una persistencia continua, un gran logro y un mayor bienestar físico que sus contrapartes pesimistas, inmaduros y más realistas. Los que dan de forma activa un significado a su vida y quienes logran un sentido de control sobre sus destinos tienen

más probabilidades de ser felices y vivir de manera plena (Frankl, 1963; From, 1996; Taylor *et al.*, 2000; en Reeve, 2003).

Aunque para algunos autores resulta una teoría poco aplicable a los atletas pues algunos pueden someterse con gusto a privaciones físicas para lograr el éxito o el reconocimiento o aprobación de su entrenador (Paglilla y Zavanella Díaz, 2006).

2.1.2. De los instintos

Esta teoría afirma que la conducta del ser humano se rige por pautas de acción innatas (instintos), que le permiten vivir. Por lo tanto, el ser humano se junta con los demás por su instinto gregario o juega por su instinto lúdico. Sin embargo, muchas de las reacciones psíquicas llamadas instintos son aprendidas. Los etólogos han puesto en relieve que muchos de los instintos son conductas condicionadas por la cultura. Por ejemplo, en algunas culturas, es el padre que se encarga de cuidar a los hijos. Sin embargo la teoría de los instintos resulta insuficiente para explicar todas la variedades de la conducta humana (Paglilla y Zavanella Díaz, 2006).

Dentro de una perspectiva histórica podemos hablar de la primera gran teoría de la voluntad explicada por Descartes, quien afirmaba que la fuerza motivacional última es la voluntad. Descartes razonó que si se podía comprender la voluntad, entonces sería capaz de comprender la motivación. La voluntad iniciaba y dirigía la acción; elegía si actuaba y qué hacer cuando actuaba. Desde esta perspectiva las necesidades corporales, las pasiones, placeres y los dolores sólo crean impulsos a la acción, pero tales impulsos sólo excitan a la voluntad. La voluntad por lo tanto consistía en una facultad (fuerza) de la mente que controlaba los apetitos y pasiones corporales en aras de la virtud mediante el ejercicio de sus poderes de elección y relucha. Para Descartes entender la voluntad era sinónimo de entender la motivación (Reeve, 2003)

2.1.3. De la reducción de la pulsión

Una visión alternativa de la motivación sostiene que las necesidades corporales crean un estado de tensión o activación llamado pulsión. De acuerdo con la teoría de la reducción de la pulsión la conducta motivada es un intento por reducir un estado desagradable de tensión del cuerpo y regresarlo a un estado de homeostasis o equilibrio. Cuando tenemos hambre buscamos comida para reducir la pulsión de hambre. Cuando estamos cansados, buscamos descansar. Es decir con estas conductas lo que se busca es reducir el estado de tensión o activación corporal (Morris y Maisto, 2005).

De acuerdo con esta teoría las pulsiones se dividen en dos categorías. Las pulsiones primarias que no son aprendidas y se encuentran en todos los animales motivando toda la conducta que son necesarias para la supervivencia del individuo o la especie. Por ejemplo: el hambre, la sed y el sexo.

Los seres humanos también pueden estar motivados por pulsiones secundarias, las cuales se adquieren a través del aprendizaje. Por ejemplo, nadie nace con una pulsión para adquirir la riqueza, obtener buenas calificaciones en la escuela o alcanzar el éxito laboral.

2.1.4. De las necesidades primarias

Esta teoría señala que la conducta humana puede atribuirse a unas cuantas necesidades o impulsos primarios. Dentro de esta teoría existen dos enfoques, una variante afirma que las necesidades primarias son concientes y delimitables, y la otra recalca que las necesidades son inconscientes y da importancia a los motivos sexuales. Esta teoría considera al ser humano como una máquina inerte que reacciona cuando surgen necesidades viscerales. Con base en esto han surgido críticas a la teoría, pues existen en el ser humano una tendencia a realizar actividades por sí mismas. Por ejemplo, jugar, explorar y manipular objetos, que no parecen relacionarse con las necesidades viscerales (Paglilla y Zavanella Díaz, 2006).

2.1.5. Del restablecimiento de equilibrio

Fue formulada por Canon quien propuso el concepto de homeostasis, que es un mecanismo por el cual se trata de mantener su integridad regulando las adaptaciones internas con los estímulos. Cuando se produce un desequilibrio el organismo pone en acción sus mecanismos de regulación para volver al equilibrio.

Es decir, existe en el ser humano un mecanismo de autorregulación tanto en el aspecto físico y psicológico. Sin embargo esta teoría no explica todos los aspectos de la conducta humana. El mismo Canon llegó a reconocer que el ser humano en ocasiones realiza actos que rompe con este equilibrio (Paglilla y Zavanella Díaz, 2006).

2.1.6. Perspectiva psicoanalítica

Desde la perspectiva psicoanalítica se entendería la motivación de una persona como una característica que emerge del yo, pero que en realidad nace del inconsciente, la reserva dinámica de toda nuestra historia y de nuestros impulsos y tendencias, que finalmente Freud le llamó instintos y los clasificó en instintos de vida (eros) e instintos de muerte (thanatos).

Por lo tanto el instinto nacerá en el cuerpo y tendrá su representación en la estructura inconsciente e intentará realizarse a través de la fantasía, el sueño, el chiste, en el acto fallido. Esta tendencia a satisfacer el instinto lo llevará a marcar su perentoriedad y la necesidad de encontrar un objeto con el cuál poder descargar la energía que posee. Los objetos podrán ser muchos y variados pero apropiados (Garzarelli, 2006).

El instinto debe de poseer cuatro componentes: el soma (el cuerpo humano) que es su fuente, su perentoriedad y la búsqueda de un objeto, el cual operará como finalidad.

Por lo tanto, en el deporte existen factores vinculados a lo inconsciente y a lo instintual. Por algún motivo, tal vez por sentido común o racional, las personas mayores siempre han insistido en que los adolescentes en practicar algún deporte. De esta forma se pretende que nuestra energía sexual se canalice por la vía de los deportes. Según Freud ésta actividad permite la satisfacción de necesidades vinculadas con el poder y de brindar una imagen física atractiva al sexo apuesto, satisfaciendo inconscientemente el instinto de dominación. Por otra parte, al deporte se le considera como una actividad integral para el individuo y la sociedad. Pese a todos estos fundamentos el psicoanálisis no se ha interesado en mostrar interpretaciones sobre el deporte (Garzarelli, 2006).

2.1.7. De la aspiración

El primero en estudiar de forma sistemática el concepto de aspiración fue Lewin (Sánchez, 2002). La aspiración puede definirse como el sentimiento que tiene una persona concerniente a su potencial para el rendimiento físico o intelectual (Cratty, S/f.). Shaw (1994) lo define como el nivel de dificultad de aquella tarea que el individuo fija como objetivo de su próxima acción. En un experimento de este tipo, el individuo afronta determinada tarea y obtiene un determinado nivel de éxito o de fracaso, es decir, consigue cierta puntuación. A continuación se le pide que manifieste cuál es la puntuación que espera obtener en el intento siguiente. Esta manifestación del resultado esperado en el próximo intento constituye el nivel de aspiración.

El nivel de aspiración se ve influido por muchos factores como la característica de la personalidad, a veces denominada necesidad para el logro, también por la confianza propia y los sentimientos totales que un individuo tiene acerca de su capacidad para su funcionamiento tanto intelectual como motor Cratty, s/f.; Lewin, Dembo, Festinger y Sears, 1944; en Shaw, 1994) Los sentimientos individuales acerca del éxito personal dependen primariamente de la extensión a la cual el deportista sienta que ha alcanzado alguna meta aspirada, no sobre una anotación absoluta alcanzada (Cratty, s/f). Los datos empíricos suelen revelar que el nivel de aspiración aumenta después del éxito y desciende después de un fracaso, Llamando éxito a un rendimiento igual o superior al previo nivel de aspiración (Lewin, Dembo, Festinger y Sears, 1944; en Shaw, 1994).

Al parecer un individuo, cuando que está realizando alguna habilidad motora invariablemente, comparará su rendimiento contra normas que él percibe como típicas de individuos similares a él en edad, sexo y experiencias. Por lo tanto, el entrenador o psicólogo del deporte que trabaje con atletas deberá intentar definir el éxito en términos operacionales exactos a grupos de estudiantes antes de la competencia; es decir, ¿es razonable que gane o simplemente que funcione a ciertos niveles? La determinación de esperanzas factibles de rendimiento parecería algo deseable que el entrenador debería de lograr. Tal estimación no debe de ser demasiado alto para el logro realista y al mismo tiempo debe de ser lo suficientemente alta para estimular al individuo o al grupo. Los niños y adolescentes están constantemente fijándose metas y cambiando sus esperanzas debido a sus experiencias a largo y corto plazo. Por lo tanto el entrenador debe de ayudar a los niños y adolescentes a formular esperanzas razonables para sus rendimientos mentales y físicos pudiera parecer estimular y contribuir a una imagen propia más sólida, ayudándolos a madurar en formas deseables deportivamente (Cratty, s/f; Shaw, 1994).

Por otra parte, el nivel de aspiración se ve influido por las experiencias de éxito pasadas. Los logros pasados deben de elevar el nivel de aspiración, mientras que los fracasos pasados tenderían a crear aspiraciones más bajas (Shaw, 1994). Para poder lograr un mejor rendimiento cuando se emprenda una tarea deportiva, el entrenador deberá de proveer experiencias iniciales que sean posibles de logro. Si se encuentra en una tarea un fracaso inicial, especialmente en un muchacho no maduro, el esfuerzo posterior puede verse influido negativamente y el logro posterior puede ser aplazado (Cratty, s/f).

Una fijación de metas razonable, como un realce del concepto propio del individuo o grupo, contribuirán positivamente en el esfuerzo hacia un rendimiento exitoso cuando se encuentran dificultades. Los cambios en los niveles de aspiración y en los niveles de esfuerzo pueden mostrarse que son influidos en grado marcado por un fracaso de la vida real (Cratty, s/f).

La seguridad personal es parcialmente reflejada en la manera en la cual la gente expresa sus esperanzas de éxito de rendimiento. El maestro deberá de ser muy sensible a los estimados de sobre compensación a la actitud derrotista adoptada por un niño o niña. Estos deportistas pueden estar exhibiendo un trastorno de la personalidad de algún tipo o posiblemente no son maduros en su perspectiva. Lo importante es ayudar a la gente a lograr una aproximación realista a su potencial para luego funcionar a altos niveles de rendimiento y evitar fluctuaciones negativas de rendimiento cuando se encuentren inconvenientes momentáneos (Cratty, s/f).

El atleta inseguro es más susceptible a derrumbarse bajo la tensión de la competencia y reaccionar pobremente tanto a las pérdidas como a las ganancias. Se dedicará a los alardes sobre compensatorios después de su victoria y a tomar una actitud amargada después de que ocurra una pérdida. Si estos individuos inseguros son colocados en una posición de responsabilidad, sus fluctuaciones en la aspiración bajo condiciones de tensión pudieran resultar en detrimento sobre el equipo en conjunto.

Con respecto a las tareas motoras en las cuales los límites de éxito o fracaso son obvios, éstas tienden a estar más marcados por fluctuaciones en el nivel de aspiración. La precisión con la cual los individuos son capaces de conocer sus rendimientos influirá en la exactitud con la que son capaces de fijar sus metas futuras. Por lo tanto las ejecuciones exactas difíciles deben de reservarse a atletas maduros. La competencia introducida tempranamente en la enseñanza de habilidades motoras puede tener los mismos resultados indeseables (Cratty, s/f).

En otras palabras la meta fijada por un individuo refleja la tentativa de evitar un fracaso o para exceder niveles pasados de rendimiento y a mantener una imagen positiva. La estabilidad y consistencias de sus experiencias pasadas como igualmente las consistencia de la propia personalidad, son reflejadas en las fluctuaciones de su conducta de fijación de metas. Por otra parte, el nivel de aspiración esta íntimamente conectado con el contexto social. El individuo está constantemente comparando su rendimiento con las esperanzas sociales para uno de su edad y habilidad.

2.1. 8. De la autodeterminación

Hace referencia a la idea de que los individuos necesitan sentir sensaciones de competencia, así como participar en acontecimientos que promuevan dichos sentimientos con el fin de incrementar su motivación intrínseca. Según esta teoría los individuos presentan tres necesidades básicas innatas: autonomía, competencia y relevancia, pudiendo ser satisfechas estas necesidades en el propio contexto social, facilitando a su vez, la motivación (Martínez Galindo, Alonso Villodre, Moreno Murcia, Cervello Gimeno, 2007).

2.1.9. De la autorrealización de Maslow

La motivación no es algo que pueda determinarse desde afuera del individuo sino es algo que viene de adentro. Es algo que incita a un individuo a realizar alguna conducta específica. Como un estímulo interno que obliga al individuo a buscar y encontrar respuestas para su satisfacción (Garzarelli, 2006).

Desde este punto de vista el hombre es un buscador de sentido a su vida, buscador del cumplimiento de objetivos y metas. La forma en que la persona cumpla con estos proyectos estará en función de sus motivaciones y de su estructura de la personalidad. Cabe señalar que no se puede confundir la motivación con el impulso, el primero siempre será de naturaleza psicológica y el impulso puede ser de cualquier naturaleza y será el sustrato de la motivación (Garzarelli, 2006).

Maslow señala que una persona siempre encontrará motivaciones para obtener una meta, pero esas motivaciones estarán en relación directa a una necesidad, las cuales pueden ser de las más primarias hasta la autorrealización.

Necesidades fisiológicas.

Necesidades de seguridad.

Necesidades de pertenencia y de cariño (afecto).

Necesidad de estima.

Necesidad de autorrealización.

Las necesidades fisiológicas se refieren a la ingesta de comida, de abrigo, la temperatura, orina, sueños sexuales y otras necesidades de naturaleza corporal

La necesidad de seguridad hace referencia a la seguridad corporal, de no sufrir agresiones, físicas o emocionales, tanto internas como externas.

La necesidad de pertenencia y cariño es la primera que se presenta como de naturaleza social. Se refiere a la necesidad de formar parte de un grupo o de pertenecer a otra persona. Desde la perspectiva psicoanalítica se les conoce como instinto gregario, de agrupación o de acercamiento a otros.

La necesidad de estima está basada en el supuesto que todas las personas tienen necesidades fundamentales de respeto y de ser estimado por otros. Estas necesidades de estima se pueden dividir en dos: la necesidad de autoestima y la necesidad de ser estimado por otros.

La necesidad de autorrealización se considera un proceso bastante complejo por medio del cual una persona se percibe dirigiendo todos sus esfuerzos para llegar a ser lo que una persona cree que es capaz de ser. Desde el punto de vista psicodinámico de Rogers se entendería como la concordancia entre el yo real y el yo ideal. Para el psicoanalítico la estructura superyoica es de vital importancia porque sugerirá u obligará al sujeto a alcanzar sus metas u objetivos. Esta última es para el deportista el grado sumo de concordancia entre sus impulsos biológicos y sus representaciones psicosociales.

En esta teoría, una necesidad satisfecha no sirve para motivar una conducta. Asimismo, las necesidades se van dando en un orden progresivo, integrándose la una con la otra. Maslow postula que todos los seres humanos son capaces de ir progresando

en la jerarquía de necesidades y es posible que no todas las personas lleguen a los niveles máximos (Garzarelli, 2006)

Otra forma de entender las necesidades es la de necesidades primarias y secundarias. Las necesidades primarias corresponden a los tres primeros niveles jerárquicos de la escala de Maslow y las necesidades secundarias corresponden a las dos últimas necesidades de la escala de Maslow, la necesidad de estima y la de autorrealización. Se puede decir que las necesidades secundarias están ligadas a los procesos de aprendizaje en el área social (Garzarelli, 2006).

Heckhausen (1974; en Garzarelli, 2006) señala que la forma en que se comporta una persona en una situación depende de las condiciones especiales de cada situación. Esto permite pensar en el concepto de motivo, que puede explicar por que unas personas se diferencian unas de otras en cuanto a las expectativas generales de éxito y fracaso.

2.1.10. Motivación intrínseca e extrínseca

Las necesidades generan estados motivacionales dentro de nosotros. Pero el observar la conducta cotidiana sugiere que nuestras necesidades en ocasiones son intangibles. En las escuelas los estudiantes se comportan apáticos. En el trabajo los empleados se muestran indiferentes y actúan con lentitud. En los hospitales los pacientes sienten poco deseo de ejercitarse. Estas observaciones sugieren que la motivación en muchas ocasiones la gente no siempre genera su propia motivación. En las escuelas se trata de dar reforzadores como las notas, elogios, suspensión de privilegios, etc., para motivar a los estudiantes. En el trabajo se proporcionan bonos o beneficios extras para motivar a sus empleados (Reeve, 2003).

La experiencia ha llevado a los investigadores a pensar que existen dos formas de disfrutar una actividad: una de forma intrínseca y otra extrínseca.

La motivación intrínseca es la inclinación innata de comprender el interés propio y ejercitar las capacidades personales para que de esta forma, buscar y dominar desafíos máximos (Deci y Ryan, 1985; en Reeve, 2003). La motivación intrínseca surge de forma espontánea de las necesidades psicológicas orgánicas como la curiosidad personal y los empeños innatos de crecer que lleva a las personas a experimentar satisfacciones espontáneas inherentes. Al percibir la experiencia de sentirse competitiva y autodeterminada, la gente experimenta una motivación intrínseca, que se experimenta como una fuerza motivacional natural que energiza el comportamiento en ausencia de recompensas y presiones extrínsecas. Por ejemplo, el interés que despierta leer un libro, un deseo de competencia que puede llevar a una persona a involucrarse en una actividad por mucho tiempo. Los niños por lo regular trepan a los árboles, pintan con los dedos y juegan sólo por la diversión que obtiene de la actividad misma. La motivación intrínseca proporciona una motivación innata para involucrarse en el ambiente, perseguir intereses personales y demostrar el esfuerzo necesario para desarrollar habilidades y capacidades (Morris y Maisto, 2005; Reeve, 2003).

La motivación extrínseca surge a partir de incentivos y consecuencias ambientales. Por ejemplo cuando actuamos para obtener un mayor grado académico, ganar un trofeo o terminar algo antes de tiempo, es una conducta extrínsecamente motivada. Otros ejemplos son cuando los empleados trabajan horas tras hora para ganar

un bono. En otras palabras la motivación extrínseca surge de la expresión haz esto y obtendrás aquello. Es una forma ambiental para incentivar o persistir en la acción. Significa un medio para un fin: el medio es la conducta y el fin alguna consecuencia. Con frecuencia las conductas motivadas intrínseca y extrínseca parecen iguales. Por lo tanto resulta difícil que con tan sólo observar a alguien, saber si está motivada intrínsecamente, pues la motivación surge de necesidades internas y la satisfacción espontánea que la actividad proporciona. Con la conducta motivada extrínsecamente, la motivación surge de incentivos y consecuencias que se hacen contingentes en el comportamiento observado (Reeve, 2003).

Un análisis de 128 estudios que examinaron el efecto de las recompensas extrínsecas sobre la conducta de niños, adolescentes y adultos encontró que disminuían, la motivación intrínseca y el sentido de responsabilidad personal para esa conducta, al menos por un tiempo breve (Deci, Koestner y Ryan, 1999, 2001; en Morris y Maisto, 2005; Kimble *et al.*, 2002).

2.1.11. *Los motivos*

Los motivos son una disposición valorativa altamente generalizada para situaciones básicas individuales. Por ello los motivos pueden considerarse como deseos recurrentes. Uno de esos deseos es el motivo de esfuerzo y rendimiento, que posibilitan la autorregulación de una acción supeditada a un objetivo. Los motivos por lo tanto no son innatos, sino que son unas disposiciones aprendidas. Ello tiene incluso validez para motivos corporales, es decir, para la satisfacción de necesidades orgánicas como el hambre y la sed (Garzarelli, 2006)

Por otra parte, Heckhausen (1974; en Garzarelli, 2006) señala que los motivos por lo tanto, designan las diferencias entre peculiaridades individuales perdurables, que han ido surgiendo durante el desarrollo (ontogenia) de una determinada situación fundamental. Por el contrario, la motivación es algo que depende de una situación y de un acontecimiento a corto plazo de tiempo. Con ella se designan los factores y procesos actuales que, en condiciones concretas de estímulo, conducen a unas acciones hasta su finalización. Por lo tanto los factores de los motivos sólo constituyen una parte del acontecimiento motivacional.

Para Garcia Ucha (2001), un motivo es una forma particular de concreción de la necesidad. Cuando la necesidad se objetiviza se convierte en motivo. El motivo expresa la tendencia que impulsa al sujeto en aras de satisfacer la necesidad. González Serra (1996; en Garcia Ucha, 2001) señala que un motivo induce a la acción y determina el sentido que ésta toma y determina que la acción se cumpla en dependencia de las condiciones en que se desarrolla.

Debido a que suelen confundirse los conceptos de motivo y de motivación, deben subrayarse las consecuencias del concepto, es decir, los motivos son como unos deseos que siempre retornan, que acompañan al ser humano durante toda su vida, que permite otorgar sentido a la vida. Mientras que la motivación es un estado permanente o transitorio que predispone a la acción (Paglilla y Zavanella Díaz, 2006).

Para Thomas (en, Garzarelli, 2006) en su lectura de Heckhausen señala que:

1. Los motivos no son algo innato, sino aprendido.
2. Los motivos son la sedimentación de experiencias de larga duración y están formados por imágenes sumamente generalizadas de objetivos y de expectativas de acción.
3. Entre las diversas situaciones que se le presentan al ser humano cuando debe interactuar. Los motivos no conducen directamente a la acción. Primero hace falta que los hagan despertar y los impulsen las condiciones situacionales correspondientes. De esta manera influyen en la motivación momentánea que por su parte, dirige la conducta.
4. Los motivos empiezan a formarse durante la primera época del desarrollo. Se van consolidando de forma creciente y se convierten en unos sistemas relativamente perdurables, que dirigen la conducta individual
5. Toda persona posee el correspondiente sistema de motivos para cada situación fundamental con sus estímulos recurrentes (por ejemplo, poder, agresión, rendimiento, integración social). La conducta de cada persona se ve afectada, en ocasiones, por la motivación del contacto, la motivación agresiva, la motivación del poder, la motivación de la ayuda, la motivación del rendimiento. Sólo que la expresión y la orientación que tome aquella en cada caso concreto dependerá de las particularidades del desarrollo individual de los motivos.
6. De acuerdo con la experiencia, el sistema individual de motivos estará orientado en forma de búsqueda o de prevención, determinado con mayor fuerza por la esperanza de la satisfacción o por el temor a la insatisfacción. De esta forma todo motivo puede ser dividido toscamente en dos tendencias parciales: la agresión y la inhibición agresiva, la esperanza en un contacto y el temor a ser rechazado, la esperanza de adquirir poder y el temor a perderlo, la esperanza del éxito y el miedo al fracaso. Los individuos se diferencian de acuerdo con la tendencia parcial que en ellos predomine.

Dentro del ámbito deportivo si se desea motivar el rendimiento deportivo según Heckhausen (en Garzarelli, 2006) primero, deberá contarse con que la actividad pueda llegar a tener tanto éxito como fracasar. En segundo lugar, cualquier actividad deberá poder diferenciarse según su respectivo grado de dificultad. En tercer término, deberá existir una medida previa de calidad, que sea reconocida como válida por todos. Y por último y muy importante, es que el efecto de la actividad deberá repercutir sobre uno mismo en tanto persona.

En términos generales, motivar un rendimiento tendrá que ver con el empeño, el esfuerzo que ponga una persona para obtener un determinado nivel de calidad. Todo ser humano busca siempre, por medio del mejor rendimiento, basado en experiencias previas acumuladas, incrementar su back-ground (Garzarelli, 2006).

La fijación de metas posibles, permite que el rendimiento se manifieste en forma amplia y sobre la base del suficiente y adecuado nivel de expectativas. Hay personas que sin saberlo, se motivan para obtener bajos rendimientos, lo que se halla acorde con su propia estructura de personalidad; pero, cuando una persona se fija metas acordes con

sus posibilidades reales, el rendimiento obtenido siempre es mayor, más perdurable y de mejor calidad (Garzarelli, 2006).

Por otra parte para Morales (2006) los motivos son las razones para hacer algo, y la motivación se relaciona con el estado del organismo al que se considera responsable de la realización de una determinada actividad en un punto preciso del tiempo. Tal estado del organismo es la consecuencia de múltiples factores internos y externos, a la vez que conscientes e inconscientes, éste último, no siempre tenido en cuenta pues a menudo se centra demasiado el análisis en los aspectos más observables del Yo, sin analizar aquello que, de manera inconsciente, puede estar influyendo de modo decisivo tanto reforzando como debilitando el rendimiento y el estado motivacional del deportista.

Los motivos dependen fuertemente de necesidades biológicas, a continuación se presentan motivos que resultan ser más sensibles a las señales externas o ambientales, los llamados motivos de estímulo.

Exploración y curiosidad. Es un motivo suscitado por lo nuevo o desconocido y se dirigen hacia una meta específica que consiste en averiguar. Aunque la curiosidad no es una característica exclusiva de los seres humanos, quizá es una característica sobre todo de los seres humanos. Los psicólogos no están de acuerdo con la naturaleza y las causas de la curiosidad (Loewenstein, 1994; en Morris y Maisto, 2003). James la consideraba como una emoción; Freud la consideraba como una expresión socialmente aceptable de la pulsión sexual. Otros la conciben como una respuesta a lo inesperado y como evidencia de la necesidad humana de encontrar significado en la vida. Generalmente la curiosidad se ha vinculado más con la creatividad que con la inteligencia (Kashdan y Fincham, 2002; en Morris y Maisto, 2003). La curiosidad también puede variar de acuerdo con nuestra familiaridad con los eventos y circunstancias. A medida que exploramos y aprendemos de nuestro ambiente, aumentamos nuestro umbral para lo nuevo y complejo, y nuestras exploraciones y curiosidad se vuelven mucho más ambiciosas. En este sentido la curiosidad se vincula con la cognición. Una laguna en nuestra comprensión a menudo estimula nuestra curiosidad. Pero a medida que nuestra curiosidad se satisface y lo desconocido se vuelve familiar, tendemos a aburrirnos, pero a su vez, esto nos impulsa a explorar más nuestro entorno (Loewenstein. 1994; en Morris y Maisto, 2003).

Manipulación y contacto. La manipulación se concentra en los objetos específicos que queremos sentir, tocar, manejar, o con lo queremos jugar antes de sentirnos satisfechos. La manipulación es un motivo reservado para los primates. La necesidad de contacto es más universal, e implica tocar con todo el cuerpo. En una serie de experimentos Harlow, demostró lo importante que es la necesidad de contacto, también se ha demostrado con bebés prematuros. Los bebés con bajo peso al nacer cuando son cargados y se les da masajes aumentan de peso con rapidez y son más tranquilos que aquellos a los que se les toca muy poco (Morris y Maisto, 2005).

Agresión. Este término abarca todas las conductas que pretenden causar daño físico o psicológico a los demás. La intención es un elemento clave de la agresión. Freud consideraba a la agresión como una pulsión innata, similar al hambre y la sed, que se acumula y es liberada. Suponía que una función importante de la sociedad era

canalizar la pulsión agresiva por vías constructivas socialmente aceptadas, como los deportes, el debate y otras formas de competencia.

Por otra parte la agresión se considera como un vestigio de nuestro pasado evolutivo que es desencadenado por el dolor y la frustración. Sin embargo la frustración no siempre produce agresión. Algunos individuos enfrentan la frustración buscando ayuda y apoyo, otros se alejan de la fuente de frustración y otros deciden escapar mediante las drogas y el alcohol. La frustración sólo parece generar agresión en aquellos que han aprendido a ser agresivos como una forma de enfrentar las situaciones (Morris y Maisto, 2005).

Motivación de logro. Obtener una distinción académica, escalar el monte Everest, ascender a la cúspide de una empresa son acciones tras la que se esconden una mezcla de motivos. Pero en todas ellas esta el deseo de destacar, superar los obstáculos, ejercer poder, esforzarse por realizar algo difícil tan bien y tan pronto como sea posible. Este deseo de logro es lo que llevó a los psicólogos a pensar que existe el motivo de logro.

Mediante un cuestionario de autorreporte denominado escala de orientación al trabajo y la familia (OTF) para estudiar la motivación de logro se descubrieron tres aspectos: la orientación al trabajo, es decir el deseo de trabajar duro y tener un buen desempeño; la orientación al dominio, es la preferencia por las proezas difíciles o desafiantes, con énfasis a mejorar el desempeño pasado; y competitividad, es el gusto por comparar las habilidades propias con las de otros (Helmreich y Spence, 1978; en Morris y Maisto, 2005).

Mediante un estudio con estudiantes se observó que los estudiantes que tuvieron calificaciones más altas fueron los que tuvieron altas calificaciones en trabajo y dominio, pero bajas puntuaciones en competitividad. Los estudiantes que tuvieron puntuaciones bajas en las tres dimensiones de la escala tuvieron un desempeño académico inferior. Los que tuvieron calificaciones altas en las tres dimensiones no tuvieron calificaciones altas. El efecto contraproducente de la competitividad también frena el logro en los negocios y la ciencia. Algunos investigadores sugieren que estos resultados se deben a que las personas muy competitivas se alejan de la misma gente que podría ayudarlos a alcanzar sus metas; otros sugieren que la preocupación por ganar los distrae de emprender acciones necesarias para alcanzar sus metas (Morris y Maisto, 2005).

Los psicólogos han logrado desarrollar el perfil de las personas de alta motivación de logro. Estas personas aprenden rápido. Disfrutan de la oportunidad de desarrollar nuevas estrategias para tareas únicas y desafiantes, tienen confianza en sí mismos, están dispuestos a asumir la responsabilidad y no se someten fácilmente a las presiones sociales. No permiten que se interpongan obstáculos en la consecución de sus metas, aunque son propensos a sufrir dolencias relacionadas con el estrés, pueden incluso sentirse como impostores cuando alcanzan sus metas. Mientras que la gente con baja necesidad de logro rara vez se desvía de los métodos que han funcionado en el pasado (Carr, Borkowski y Maxwell, 1991; en Morris y Maisto, 2005).

2.2. Investigación sobre motivación en el deporte

La motivación aporta energía, dirección y persistencia al comportamiento. Igualmente, se reconoce como un mediador de la estructuración de estados psíquicos y psicológicos que facilitan el máximo rendimiento, tal como la predisposición psicológica para las competencias (García Ucha, 2001).

Cuando el deportista presenta motivaciones de rendimiento cualitativamente fuertes y valiosas, estará dispuesto a superar cargas de entrenamiento intensas o voluminosas para mejorar sus rendimientos en las competencias. Pero uno de los problemas que suele presentarse en la práctica del deporte es el lograr que los deportistas se sientan motivados para alcanzar la destreza y altos rendimientos tanto en el entrenamiento como en la competencia (García Ucha, 2001).

En 1976, Feige (en Garzarelli, 2006) realizó una serie de investigaciones vinculadas a la motivación en los deportes. Desde una perspectiva pluridimensional, este autor distingue que, dentro de una persona que va a realizar deportes, se encuentran diferentes asociaciones psicológicas:

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

El primer punto tratado por Feige (1976; en Garzarelli, 2006), está profundamente vinculado a lo instintivo y es de naturaleza inconsciente encontrándose su más pura manifestación ya en el infante. Para Feige, este placer derivado de funciones vitales será la base vital para la motivación en el deporte.

En el segundo punto, Feige (1976; en Garzarelli, 2006), señala que en toda actividad motora, sobre todo en el deporte, como consecuencia inmediata encontraremos las emociones características. Para este autor los procesos emocionales se hallan integrados en la diversidad de los acontecimientos psíquicos, es decir, actúan positiva o negativamente según las experiencias de placer o de aversión en que se basan, reforzando o rechazando todos los estratos de la personalidad, tanto en el campo de los impulsos como también en el de los procesos intelectuales y del voluntarismo.

En el tercer punto es donde se podrán encontrar casi todas las motivaciones ligadas a las necesidades y ambiciones que ejercen un dominio en la práctica deportiva, o bien que impulsan, refuerzan y estabilizan una actividad deportiva específica. Será en el deporte donde el hombre podrá obtener un amplio campo para realizarse en diferentes y diversos órdenes.

En el cuarto punto, hace referencia a la necesidad y a la utilidad de la práctica deportiva, tanto para la salud física o psicológica. Aquí los reforzadores intelectuales, el darse cuenta, el insight, obrarán en forma positiva, ya que integrarán varias acciones tanto físicas como emocionales.

La dominancia original de las actividades motrices cede, en el transcurso del desarrollo, ante el desplazamiento de los impulsos hacia campos de experimentación y de acción, de forma que el fundamento instintivo para la actividad deportiva será siempre más débil y por ello mismo, sólo podrá asegurarse una motivación efectiva para el movimiento corporal mediante unos conocimientos racionales. Desde este punto, merece destacarse que se da una enorme importancia a la integración paulatina, según las diferentes edades, sobre todo cuando se es adulto, al factor integración de todas las áreas para la consecución de las metas personales respecto del deporte y sus beneficios (Feige, 1976; en Garzarelli, 2006).

El último punto tendrá que ver con todos los componentes finales dirigidos hacia la consecuencia de un objetivo. Al respecto Beige (1976; en Garzarelli) señala que la fuerza motivadora de los componentes finales depende, por último de forma decisiva de la importancia que el logro de los objetivos deportivos tenga para la representación valorativa personal, considerando que las medidas de valor que forman su base son divergentes de las oscilaciones y modificaciones individuales, la asignación concreta de la categoría de un objetivo deportivo sólo podrá hacerse en casos aislados en relación directa con un amplio diagnóstico de la personalidad.

Por otra parte, la motivación se llega a emplear de forma vaga o reducida en la postura que adopta el psicólogo a partir de su concepción teórica. Para unos corresponde a una estructura interna de la personalidad; para otros, es consecuencia de condiciones externas. El concepto puede confundirse con el esfuerzo o los aspectos volitivos, incluso con los deseos que representan la expresión emocional de la motivación. Esta confusión puede afectar el empleo de los procedimientos de intervención mediante los cuales pretendemos estimular, fortalecer y regular la motivación y pueden no ser comprendidos por entrenadores y deportistas. Es necesario mencionar que uno de los errores más frecuentes es tomar el concepto de motivación como garantía del éxito (García Ucha, 2001).

A pesar de haber algunas dificultades en su conceptualización se han realizado diversas investigaciones sobre la motivación de los deportistas y aparece como uno de los siete temas más significativos en psicología del deporte (Hardy y Jones, 1994; en García Ucha, 2001).

Las investigaciones sobre la motivación de los deportistas están centradas en el conocimiento de los motivos para participar en el deporte y en la actividad física, el abandono del deporte, las diferencias en la esfera de la motivación entre los deportistas y no deportistas, de los que participan en deportes individuales y de grupo.

Los trabajos clásicos realizados por Rudik (1973, en García Ucha, 2001) clasifican los motivos en directos e indirectos. Los directos se identifican con la satisfacción por la actividad muscular, el placer estético de los movimientos, la aspiración a parecer audaz y atrevido, la competencia y el deseo de alcanzar la maestría deportiva y como indirectos las aspiraciones a ser fuerte, prepararse para la actividad práctica y la comprensión de la importancia social del deporte.

Palaima (1980; en García Ucha, 2001) concluye que los motivos de la práctica deportiva está constituida por la atracción emocional inmediata. En cuanto a la actividad competitiva separa varios grupos de motivos: los de orden moral (sentido del deber,

patriotismo, etc.), los esfuerzos hacia la autoafirmación, los relacionados con el entrenamiento, los motivos estéticos y los relativos al deseo de obtener privilegios.

Uno de los primeros trabajos para conocer por qué la gente practica algún deporte lo realizó Kenyon (1968; en García Ucha, 2001), quien desarrolló uno de los primeros cuestionarios y supuestos teóricos sobre el tema. Posteriormente Gill y cols. (1981, 1983; en García Ucha, 2001) elaboraron un cuestionario de 30 afirmaciones, realizando su validación. Los resultados establecieron que la razón más elegida por ellos era mejorar su habilidad. Aparecieron diferencias entre sexo. Las mujeres manifestaron por orden de prioridad: divertirse, aprender, nuevas habilidades, estar en forma y el placer del reto, mientras que los hombres señalaron: el placer del reto, competir, divertirse y aprender nuevas habilidades. Es decir los hombres prefieren vencer y sentirse importantes. Las mujeres le dan más importancia a la amistad y forma física. Del estudio también emergieron otros factores como: éxitos, estatus, pertenecer al equipo, sentirse en forma, descargar la tensión, desarrollar habilidad, amistad y diversión.

En el análisis factorial de los datos obtenidos se dedujo que había un factor que explicaba el 19.4 % de la varianza y comprendía razones como: vencer, sentirse importante, ser popular, tener estatus, hacer algo bien y recibir premios. Otro factor identificado y llamado miscelánea comprende tres razones a aspectos situacionales: practicar deporte por que lo desean los amigos o familiares, estar bien con el entrenador y obtener satisfacción utilizando el material deportivo.

Posteriormente, un grupo de investigadores realizó estudios con el cuestionario de motivación en la práctica deportiva desarrollado por Gill (1983; en García Ucha, 2001) le realizaron algunas modificaciones y aclararon que existen un conjunto de factores motivacionales que determinan las implicaciones deportivas de lo jóvenes. Una de estas dimensiones es la competencia deportiva (aprender y mejorar la habilidad, alcanzar objetivos), forma física (sentirse en forma, estar activo), afiliación (estar con los amigos, entablar amistades), ambiente de equipo (formar parte del equipo, trabajar en grupo), competición (vencer, obtener el éxito) y diversión (estimulación y desafío).

En una revisión realizada por Weiss y Chaumenton (1992; en García Ucha, 2001) sobre los estudios realizados sobre motivación con los deportistas (niños y jóvenes) entre 1983 y 1990 arrojó que estos poseen tres aspectos comunes.

- Se identifican motivos como el deseo de aprender y perfeccionarse deportivamente, mantenimiento y desarrollo de la forma física, afiliación, competencia y diversión.
- Varios y no sólo uno de estos aspectos son identificados como motivos fundamentales para cada sujeto.
- Las respuestas según los autores, no difieren ni con la edad, sexo, tipo de deporte y experiencia deportiva.

Valdés Casal (1996; en García Ucha, 2001) estudió la motivación de 48 deportistas de alto rendimiento deportivo. A cada deportista se le preguntó sobre los cinco motivos, razones o aspiraciones que los mantenían en el deporte, en orden de importancia decreciente.

Se obtuvieron 194 respuestas perfectamente clasificadas en una de las categorías siguientes.

- Satisfacción con la actividad.
- Aspiración de rendimiento.
- Estatus social y/o deportivo.
- Salud, preparación física.
- Motivos cognoscitivos.
- Transmisión de conocimientos.
- Razones económicas.
- Tiempo libre/relajación/descanso.
- Relaciones sociales. Realización personal.

De estas categorías se muestra con mayor fuerza la satisfacción con la competencia y entrenamiento, el placer de la practica y amor por el deporte.

Puni (1970, en García Ucha, 2001) planteó un enfoque dinámico para el estudio de la motivación. Estableció tres fases del desarrollo de la motivación hacia el deporte. En la fase inicial de la práctica se presentan tres tendencias. La atracción emocional del ejercicio físico, el cumplimiento de las obligaciones y la necesidad de obtener la forma física. En la segunda fase llamada de especialización y elección del deporte. Aquí surge el interés por cierto deporte, la revelación de facultades para el mismo y la aspiración a desarrollarlas. La tercera fase denominada Maestría deportiva, se caracteriza por la aspiración a mantener la maestría adquirida y a mayores éxitos. La aspiración de servir a la patria con éxitos deportivos, conquistar nuevos records y transmitir la experiencia personal a los jóvenes deportistas.

Autores como Alderman, Artus, Bloss, Bielefeld, Van Dellen, Gabler, Hahmann, Manders, Deci, Robertson, Sabath, (s./f. en Morales, 2006) por citar sólo algunos, han llevado a cabo trabajos de campo e investigación, de cuya amplia extensión se presenta una síntesis, acerca de los motivos y razones para la participación en el deporte.

1. Motivo de Afiliación (necesidad de socializarse), sobre todo presente en la infancia y adolescencia.
2. Necesidad de Exhibirse: agradar a otros, interesar, asombrar, conmovier, sorprender, destacarse.
3. Necesidad de Exito y Autonomía (pugnar por la independecia).
4. Necesidad de Rendimiento: superar los propios límites y competir con terceros.
5. Placer intrínseco: bienestar psicofísico que el individuo encuentra en la actividad deportiva.
6. Necesidad de construcción: organizarse y constituirse a partir del reconocimiento,(sobre todo en la infancia), del propio cuerpo y sus movimientos. Debemos recordar lo dicho por Freud, acerca de que "el Yo es ante todo un Yo corporal"

7. Necesidad de sublimar impulsos agresivos propios de la naturaleza humana, que encuentran en el deporte una vía de expresión socialmente aceptada y valorada.
8. Necesidad de Dominio: Se refieren a la necesidad de influir en otros o controlarles.
9. Necesidad de Jugar, aspecto lúdico del deporte: el deporte en tanto medio para relajarse, distraerse, entretenerse.
10. Según el Sexo de los entrevistados, podemos destacar: en las mujeres una mayor búsqueda de obtener a través del deporte una buena forma física, y en el varón, la preponderancia del deporte en tanto vía para poder entablar amistades, lograr autonomía.

Paglilla y Zavanella Díaz (2006) mediante la utilización de informes directos de los sujetos, empleo de test y pruebas proyectivas y el estudio de los rendimientos en distintas circunstancias y momentos, aunque tiene la limitante de que puede emplear demasiado tiempo y la necesidad de utilizar muchos materiales, estudiaron la motivación encontrando las siguientes motivaciones en los deportistas.

1. Interés y gusto por la actividad deportiva.
2. Gusto por la actividad física intensa.
3. Necesidad de recreación o de cambio de actividad para compensar las tensiones del trabajo cotidiano.
4. Deseo de mantenerse bien físicamente, de conservar o mejorar la salud.
5. Deseo de prepararse para otras actividades por medio del deporte.
6. Deseo de pertenecer a un grupo, necesidad e convivencia en un grupo social con objetivos comunes.
7. Tendencia a experimentar la emoción suscitada por la competencia.
8. Deseo de ganar, demostrar la fuerza y habilidad. Deseo de autoafirmación y superación.
9. Deseo de lograr la fama, popularidad y el reconocimiento social.

Asimismo, Cantón Chirivella (2006) señala que se puede extraer algunas conclusiones generales sobre los estudios de motivación:

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

5. Las diferencias entre los deportistas y los no-deportista en cuanto a los motivos para participar en el deporte parecen ser pequeñas, aunque el motivo de logro destaca en los primeros.
6. A menudo intervienen también motivos antagónicos de cuya relación va a depender la fuerza de la motivación en un momento determinado.

Son muchas las conclusiones que se van generando a partir de las diversas investigaciones sobre los componentes motivacionales y emocionales en el deporte, algunas de ellas con gran cantidad de evidencia empírica acumulada. A modo de ejemplos podríamos mencionar la afirmación de que los deportistas con niveles de motivación de logro elevados prefieren situaciones de riesgo de dificultad moderada, mientras que los que presentan un bajo nivel tienden a elegir tareas muy fáciles o muy difíciles (Mayor y Cantón, 1995; en Cantón, 2006); que la tendencia a evitar el fracaso guarda relación con la ansiedad de los sujetos y a eludir situaciones de evaluación como las competiciones deportivas; que las recompensas extrínsecas pueden afectar a la motivación intrínseca de dos formas: disminuyéndola cuando los deportistas perciben un cambio en el locus de control de interno a externo, o incrementándola cuando proporciona información que permite aumentar el sentimiento de competencia; que la experiencia de situaciones anteriores afecta significativamente a las atribuciones causales de los éxitos y fracasos, de tal forma que si los resultados son consistentes con la experiencia pasada, las atribuciones tienden a ser estables, lo cual puede abocar a los sujetos a una situación de indefensión cuando las experiencias de fracaso se repiten, o bien que las atribuciones de los ganadores suelen ser más internas, estables y controlables que las de los perdedores; y un largo etcétera (Cantón Chirivella, 2006).

En este sentido, Weinberg y Gould (1995, en Cantón Chirivella, 2006) establecen una serie de implicaciones: primero tanto las situaciones como los rasgos de personalidad son factores que motivan a las personas. Segundo, las personas tienen múltiples motivos para implicarse en una actividad física o deportiva; estos motivos a veces se complementan y otras pueden entrar en conflicto. Tercero, para aumentar la motivación ha de cambiarse el entorno de modo que se ajuste a las necesidades de los participantes. Cuarto, los líderes influyen la motivación, tanto por vías directas como indirectas. Quinto, las técnicas de modificación de conducta son útiles para cambiar los motivos no deseados y fortalecer los positivos.

También se ha investigado profusamente sobre el nivel motivacional óptimo, situado en torno a si más allá del mismo se produce un deterioro en la ejecución o si, por el contrario, un incremento motivacional produce aumentos crecientes en la ejecución. Como consecuencia de los trabajos realizados, se han producido sugerentes variaciones de la teoría de la U-Invertida y formulado algunas hipótesis nuevas: las Zonas de Funcionamiento Óptimo (Hanin, 1986), la teoría del Fenómeno de la Catástrofe (Hardy, 1990) y la teoría de la Inversión o *Reversal Theory* (Apter, 1982; Kerr, 1993; en Cantón Chirivella, 2006).

En relación con los procesos emocionales, se han desarrollado trabajos centrados en aspectos muy concretos de los mismos, habitualmente empleando micromodelos y sin abordar de manera conjunta todos los factores implicados. Entre los tópicos más estudiados encontramos los relacionados con el estado emocional perturbador del rendimiento deportivo más ampliamente reconocido, el de ansiedad, y

los procesos de estrés relacionados, así como las aportaciones dirigidas a determinar los perfiles emocionales adecuados para un buen rendimiento deportivo, mediante la aplicación del cuestionario de estados de ánimo P.O.M.S. (McNair, Lorr y Droppleman, 1971; en Cantón Chirivella, 2006).

Considerar que la conducta motivada del deportista es una función primaria de sus características internas, lleva a ignorar en la práctica, a no valorar suficientemente, la influencia a veces decisiva que ejercen los factores situacionales sobre la motivación. Paralelamente, tampoco resulta adecuado estimar la incidencia de los factores ambientales sin considerar las características motivacionales individuales de los deportistas, cuando por ejemplo éstos mantienen un nivel elevado de motivación a pesar de alguna circunstancia especialmente adversa del entorno. Por eso, parece adecuado considerar la motivación resultante, como el producto de la interacción de factores internos (personales) y externos (situacionales) (Cantón Chirivella, 2006).

Otro aspecto que se debe de tener muy presente al hablar de la motivación es el hecho de poder diferenciar entre factores desencadenantes y consecuentes de la conducta motivada, pues en ocasiones ha llevado a los profesionales a buscar la activación de los jugadores identificándola sin más con la motivación para mejorar la ejecución, como si fueran un mismo constructo, tratando de elicitar reiteradamente la voluntad del deportista. O bien juzgar la motivación de los deportistas como un rasgo ya dado, interno y estable, de su personalidad, lo que probablemente condicionará la propia motivación y el esfuerzo de modificación por parte de los técnicos y entrenadores (Cantón Chirivella, 2006).

Otro elemento al que es necesario tener pendiente, dado que también contribuye a crear cierta confusión, es el uso generalizado en este ámbito científico de expresiones coloquiales como "no está motivado", "ha perdido la motivación", "carece de motivación", etc., como si se tratara de una entidad corpórea localizable (habitualmente en el "interior" de la persona) y que puede perderse. En realidad, se puede entender que estas expresiones describen comportamientos que cambian, en un sentido u otro, con modificaciones motivacionales (Cantón, 1999; en Cantón Chirivella, 2006).

En el plano empírico también podemos encontrar problemas por resolver de tipo metodológico, consecuencia de la variedad en objetivos de investigación y niveles de análisis, así como el habitual acotamiento del campo de trabajo, que si bien resulta útil para llevarlo a la práctica, no debe hacernos olvidar la necesidad de encajarlo en marco comprensivo global común.

Asimismo, puede ser un error importante el uso indiscriminado de la ejecución como medida dependiente. Como señala Roberts (1992; en Cantón Chirivella, 2006), en ciertos contextos de logro puede ser apropiada, pero en la actividad física y el deporte la validez de la ejecución debe cuestionarse, puesto que al considerarla como medida dependiente, inferimos que los cambios en logro son el resultado del flujo o reflujo motivacional; lo que aun pudiendo ser cierto, tenemos que tener en cuenta como la ejecución se encuentra afectada por un conjunto de otros factores (constructos), que también pueden fluir o refluir al mismo tiempo. Así pues, no podemos suponer que todos los casos de mejora de la ejecución sean resultado de cambios en la motivación.

Hay, diferentes retos y problemas por resolver, tanto desde una perspectiva investigadora como estrictamente profesional. En el plano conceptual, los modelos humanista y psicoanalítico, con poca implantación y circunscrita básicamente a los momentos iniciales de la disciplina, dejan paso al predominio de modelos de interacción de orientación cognitiva, que paulatinamente incorporan factores observables del entorno en su marco explicativo, como por ejemplo la relación entre la auto-eficacia y otras variables socio-cognitivas tales como las atribuciones causales (Cantón Chirivella, 2006).

Con respecto a los procesos emocionales, el interés ha sido mayor al abordar su relación con comportamientos no deseables, como el abandono de la práctica o el deterioro del rendimiento competitivo, destacando como se ha dicho, emociones como ansiedad o los distintos tipos de miedos. En un sentido favorecedor se han estudiado variables emocionales como el disfrute o la diversión, especialmente en los niños y jóvenes; la búsqueda de sensaciones, con deportes de riesgo; y la experiencia de "flujo" que comporta sensaciones de control, relajación, bienestar, asociadas con especiales niveles de calidad en la ejecución (Csikszentmihalyi, 1992).

Por último, en el estudio del *arousal*, (Cantón Chirivella, 2006; Sánchez, 2002) como fenómeno multidimensional que incluye tanto la activación fisiológica como su interpretación subjetiva, se han ampliado las variables a considerar, tanto cognitivas como las vivencias subjetivas.

Otro tópico que se ha investigado en el deporte es el logro de metas. Cuando los individuos se centran en el logro de metas individuales, es porque tratan de mostrar superioridad en la competencia en relación con otros o con normas estándar, a esto Duda (2006) le llama orientación al yo. Nicholls (1984, 1989; en Duda 2006) señala que algunos deportistas ponen un fuerte esfuerzo y este no resulta suficiente para lograr el sentimiento de éxito. Esto significa que hay una diferencia en la concepción de la propia habilidad del deportista y lo que el puede logara en una competencia. Mientras que algunos deportistas pueden exhibir un sentimiento de éxito con el mínimo esfuerzo. En otras palabras un alto esfuerzo no resultara en una ejecución exitosa y será un predictor y promotor de sentimientos de baja competitividad (Nicholls, 1989; en Duda, 2006).

Cuando la experiencia deportiva es interpretada a través del enfoque de la orientación al yo, significa que el deportista se preocupa con el logro de grandes premios, se centrara en la obtención de metas personales y por lo tanto se puede asumir que tendrá una aprensión sobre lo adecuado de su habilidad. Asumir este perspectiva es riesgosa en el demandante mundo del deporte, en el que es difícil ser siempre el mejor y potencialmente el deportista se va debilitando y quedando en el mismo nivel de desempeño (Duda y Hall, 2001; en Duda, 2006).

Nicholls (1989; en Duda, 2006) fue el primero en proponer que los individuos se diferencian en la disposición a la tarea o al yo. Más específicamente si se toma que en algunas actividades de logro tienen variaciones de grado con respecto a la orientación de logro hacia la tarea o al yo. Estas dos orientaciones propuestas tienden a dominar en los deportes. Para medir estas dimensiones se creó el Cuestionario de Orientación a la Tarea y el Yo Deportivo (TEOSQ. The Task and Ego Orientation in sport Questionnaire, 1989) que ha sido utilizado en el 80% de todos los estudios sobre el tema de la motivación.

Sin embargo la medición de los estados relacionados con el yo o la tarea no han progresado sustancialmente pues resulta complicado que esta pensando y como esta pensando un deportista, el nivel de involucramiento en la tarea, el nivel de esfuerzo, estas características también pueden ser considerados como síntomas que reflejen el estado de orientación a la tarea o al yo (Duda, 2006). Esto sugiere que el estado de orientación hacia la tarea o el yo, en dinámico y multifacético, por lo que se propone la innovación de métodos y estrategias en la vida real del deporte tanto en el entrenamiento como en la competencia que permitan estudiar estos elementos sin afectar el desempeño de los deportistas (Duda, 2001; en Duda, 2006).

Los estudios sugieren que la existencia de variaciones en la orientación a las metas corresponde a una multitud de variables que reflejan las creencias de los atletas acerca de sus respuestas cognitivas, afectivas y conductuales (Duda, 2006). Numerosos estudios conducidos en varios países y ambientes deportivos, así como atletas de nivel amateur, en deportes de elite, seniors o master han investigado la interdependencia entre la orientación a las metas y las creencias acerca de las causas del éxito. En la perspectiva de Nicholls (Duda y Nicholls, 1992; en Duda, 2006) la disposición hacia las metas y las creencias acerca del éxito constituyen dos facetas críticas de las teorías del logro. Biddle y colaboradores (2003; en Duda, 2006) encontraron recientemente una correlación moderada ($r = 0.47$) entre la orientación a la tarea y las creencias que el trabajo duro y el entrenamiento en el deporte son elementos importantes para el éxito; un efecto similar ($r = 0.45$) se surgió entre la orientación al yo y la creencia que la posesión de una gran habilidad es central para el éxito en el escenario deportivo. En su revisión Biddle y asociados (2003; en Duda, 2006) examinaron diez estudios (incluyendo a cerca de 2000 participantes) que determinaron la relación entre la orientación a las metas y las creencias de los atletas acerca de los amplios propósitos que tienen para hacer deporte. Lo que se encontró supone que la orientación a la tarea corresponde con una visión que la participación en un trabajo ético y con orientación a la maestría fomenta una responsabilidad social y ciudadana y un estilo de vida activo. La orientación al Yo supone una relación con la creencia de que es importante comprometerse con mejorar día con día para mejorar el estatus social del deportista.

Estudios en los deportes han demostrado una interdependencia entre la orientación a la meta y el reporte del aprendizaje de la estrategia usada. Esta línea de trabajo sugiere que la orientación hacia la tarea corresponde con más estrategias adaptativas mientras que la orientación al Yo busca más soluciones a corto plazo para proteger su sentido de adecuación de sus habilidades (Duda, 2006). En una universidad francesa se realizó una investigación con jugadores de fútbol soccer en una tarea de tiros. Thill y Bronel (1995, Duda, 2006) encontraron el uso de estrategias espontáneas y procesamiento profundo que se asocian con la orientación hacia la tarea, mientras que el uso de estrategias superficiales se asocia con la orientación al yo. Una serie de investigaciones de Cury y colaboradores (Cury, Famose y Sarrazin, 1997; en Duda, 2006) indican que la fuerza de la orientación al yo, corresponde a la tendencia a rechazar o desatender a los objetivos relacionados con la tarea. La percepción de la habilidad será más frágil cuando los individuos están fuertemente orientados al yo.

Biddle y colaboradores (2003; en Duda, 2006) señala que existe una asociación positiva pequeña entre la orientación a la tarea/yo y la percepción de la competencia del deportista ($r = 0.25$ y $r = 0.24$). Duda y Nicholls (1992; en Duda, 2006) argumentan que estos resultados no son sorprendentes en el escenario deportivo, pues los estudios

replicados en diversos deportes señalan que es improbable encontrar a deportistas que tengan una fuerte orientación al yo y que no sientan una baja percepción de su habilidad.

La revisión sistemática de los datos han apoyado de forma moderada la relación positiva entre la orientación a la tarea y afecto positivo ($r = 0.41$ y $r = 0.43$) y no ha tendido ninguna relación con la orientación al yo. (Ntoumanis y Biddle, 1999a, Biddle et al., 2003; en Duda, 2006)

En resumen, sobre el estudio de la motivación un número muy limitado de investigaciones han determinado los vínculos entre la orientación a las metas y la relación entre las conductas de logro. Las relaciones sistemáticas antes mencionadas no revelan relaciones fuertemente significativas con relación al yo y pequeños efectos positivos en relación con la orientación a la tarea ($r = 0.28$). Al parecer cuando se pretende predecir de forma efectiva los patrones de respuesta de los deportistas con respecto a la orientación al yo, no resulta fácil hacerlo (Ardí, 1997; en Duda, 2006). Pero basándose en varias investigaciones hay evidencia que sugiere que la orientación al yo es problemático y que podría limitar a un deportistas en su desempeño deportivo. En estos trabajos también sorprende que la orientación al yo sólo se haya relacionado significativamente de forma negativa como predictor de los afectos, cogniciones y conductas relacionadas con el logro. Estos trabajos necesitan examinar las concomitantes de las metas del yo, realizar estudios longitudinales y entre diversos atletas (Duda, 2006). Las investigaciones existentes sustentan la premisa que la disposición de actuar hacia la meta es un esquema que refleja los propósitos por debajo del comportamiento de las personas y representa una integración sistemática (Kaplan y Maehr, 1999; en Duda, 2006). A decir de Nicholls (1989, 1992; en Duda, 2006) conocer el grado en que los atletas están orientados a la tarea o el yo, nos proporciona un entendimiento de sus amplias perspectivas a cerca del mundo deporte y sobre lo que hacen para ser los mejores atletas y cuales sería las consecuencias de su participación deportiva. Parece ser que las diferencias individuales en la orientación a la metas debe de ser considerada de forma sistemática en el estudio de la motivación humana en el campo de los deportes.

2. 3. El deporte de iniciación deportiva

2.3.1 La enseñanza del deporte infantil

Educadores como Thomas Arnold o el barón de Coubertin han subrayado que el deporte debe ser entorno positivo que contribuya la educación social y moral de los jóvenes. La psicología del deporte ha señalado que determinados deportes pueden proporcionar un entorno positivo para la socialización de niños y adolescentes, al desarrollar habilidades de cooperación, enfrentamiento al estrés, tolerancia a la frustración y demora de las recompensas, así como conductas de juego limpio y habilidades de interacción social (Torregrosa, 2004)

Estas habilidades en el deporte infantil no se deben al azar. La enseñanza del deporte de iniciación requiere de la utilización de uno o de diversos modelos de

enseñanza, los cuales pueden diferir de entrenador a entrenador (González Carballido, 2005). Pero no se puede prescindir de ciertos conceptos elementales de la iniciación deportiva que Fernández (en prensa) plantea, por ejemplo en la iniciación deportiva se debe de realizar en forma paulatina y en concordancia con las necesidades y edad del niño. Regularmente se comienza con practicas simples y diversas. Se deberán de promover juegos y situaciones que conduzcan de manera progresiva al aumento en la complejidad de la práctica deportiva. Por lo tanto los niños no deberán de especializarse tempranamente en el deporte.

La iniciación deportiva deberá de promover el desarrollo de capacidades, habilidades, destrezas básicas, conocimientos y actitudes que contribuyan a que el niño logre un desenvolvimiento en uno o más deportes. Facilitando con estas tareas la socialización en cada uno de los deportes a través de los conceptos de obligaciones y deberes con los demás (Fuentes, 2005). El objetivo fundamental es la formación o educación de los/as niños/as favoreciendo su satisfacción, la formación de su personalidad y características como la independencia, motivación, control de la ansiedad, promoción de su desarrollo personal y un estilo de vida saludable por medio de experiencias deportivas: las autopercepciones, las habilidades sociales, la asertividad, el manejo de las frustraciones, la diversión, la actitud positiva hacia el valor de la Actividad Física, etc. Es decir se pretende lograr la mejora de aspectos físicos, psicológicos y sociales, así como la diversión de los/as niños/as a través de la práctica deportiva (Martín García, 2005).

En este periodo de iniciación las habilidades que se desarrollan se logran con cierta lentitud, pasando de una expresión burda a una fluida. Hay que recordar que los niños atraviesan etapas del desarrollo y que los pedagogos deben de conducir al niño a un aprendizaje básico y esencial. El deporte será beneficioso para los niños cuando se utilice en su carácter formativo como un medio fundamental de la educación.

Sin embargo los métodos utilizados en las escuela de iniciación deportiva se han caracterizado por una concepción mecanicista del movimiento. Es decir, el niño debe de aprender el movimiento eficaz, el cual es un modelo extraído del deporte de alto rendimiento. En donde la premisa que subyace es que el niño debe de apropiarse de la técnica y se ve al niño que la ejecuta correctamente como un futuro campeón. Visto el deporte de iniciación de esta manera, no ha sido el deporte el que se ha adaptado al niño, sino el niño al deporte. No hay que olvidar que en el deporte de iniciación no podemos separar el placer del rendimiento y el disfrute del aprendizaje (Sancho Barrantes, 2005). Así mismo, un entrenador no deberá de concebir a un niño, como un adulto en miniatura, ya que no conciben la competencia de la misma manera (Fuentes, 2005).

Para Hahn y Riera (en Sancho Barrantes, 2005) la existencia de especialidades a tan temprana edad (4 a 6 años) en donde se enseña fundamentalmente la técnica específica de un deporte determinado, con una metodología repetitiva, poco alegre y con una dirección que va del saber absoluto del entrenador hacia el desconocimiento total del niño. Por otra parte estas escuelas presentan algunos rezagos tales como:

- Falta de conocimiento del desarrollo psicomotor del ser humano tales como: los períodos críticos, proceso de maduración y leyes de crecimiento.

- Desconocimiento de los procesos de aprendizaje motor tales como: variabilidad de los movimientos, períodos de atención y de la transferencia, entre otros.
- Impulsan a la creación de escuelas deportivas como un negocio, en donde se debe satisfacer más la demanda de los clientes (padres y madres de familia, patrocinadores y otros) que las necesidades propias de los niños. Por lo tanto, deja de ser un proceso para convertirse en una actividad que busca resultados a corto plazo.
- La presión que ejercen los padres y madres de familia que quieren, en muchos de los casos, fabricar hijos futbolistas que proyecten sus propias aspiraciones o frustraciones y la necesidad sugestiva de conseguir prestigio a través de sus hijos, induciéndoles muchas veces a quitarles obligaciones y responsabilidades familiares y académicas, desvirtuando así la relación deporte y preparación para la vida.
- La utilización desmedida y peligrosa de la competición, en donde se establecen relaciones de: victoria con éxito, honra, superioridad, arrogancia y de derrota con fracaso, deshonra, vergüenza y humillación. Asociación de victoria con premios materiales y el fracaso con sanciones y rechazo afectivo.

Asimismo Hahn y Riera (en Sancho Barrantes, 2005) señalan que puede ser peligroso para los niños y adolescentes una presión hacia el éxito, por parte del club, los directivos o el entrenador, se empuja a los niños a actitudes agresivas y a rendimientos ante los cuales ellos no pueden responsabilizarse comenzando así la “quema” de talentos. No significa entonces que se deba eliminar la competencia, sino, planificarla de tal forma que responda más al incremento de los rendimientos individuales de sus jugadores. Erwin Hahn dice que una multitud de éxitos insignificantes estabilizan más el nivel exigido, que una marca o resultado singular y excepcional. Por otra parte se debe favorecer en los deportistas los sentimientos de orgullo, satisfacción y motivación, con el fin de aumentar la motivación intrínseca por la actividad deportiva (Fuentes, 2005).

Sancho Barrantes (2005) indica que los niños y niñas deben de tener diferentes experiencias de movimiento desde las más naturales como: correr, saltar, subir, golpear, etc. Hasta las más específicas de un determinado deporte. Los niños con diversas experiencias de movimiento podrán resolver de forma creativa y eficiente cualquier situación de juego que se les presente. En resumen una escuela que fomente la practica variada, formara primero a un deportista y luego a un especialista. Con base en las propuestas de Sancho Barrantes (2005) un verdadero deportista es aquel que tiene la capacidad de transferir movimientos y experiencia de los diferentes gestos deportivos para dar una respuesta motora exitosa.

Greco (en Fuentes, 2005) dice que el alto rendimiento no es a igual salud. Si se lleva al alto rendimiento a adolescentes que todavía no han terminado de desarrollarse el producto será desfavorable. Esto puede llevar a los deportistas a lesiones problemas depresivos, alcoholismo, desocupación, frustración y pocas posibilidades de desarrollo personal. En la sociedad actual el lema “ganar lo es todo” es muy común y es responsabilidad de una buena iniciación deportiva enseñar que es más importante el participar. Si el atleta considera el participar como lo más relevante haría que su mente se concentrará en el desempeño de sus habilidades, tendría mayor concentración y baja ansiedad, lo cual lo acercaría al triunfo. La iniciación deportiva deberá respetar las motivaciones intrínsecas del deportista, para que sientan placer por la realización de la actividad misma y no por el resultado.

El uso excesivo de la competición y de la recompensa extrínseca da como resultado transformar lo que es un juego al principio, en una forma de trabajo, necesiéndose un proceso de renovación de las recompensas para mantener la motivación (Fuentes, 2005; Kimble, *et al.* 2002).

2.3.1. Características físicas asociadas al deporte de iniciación

Durante la niñez, los niños dominan una variedad de habilidades complejas y exhiben una notable capacidad para mover sus cuerpos en una variedad de formas, si son expuestos a las experiencias apropiadas. La práctica tiene un marcado efecto sobre el rendimiento de los niños. Ellos ganan la capacidad de vigilar y copiar los movimientos de otros y a responder a instrucciones verbales. Las diferencias de sexo comienzan a ser más marcadas durante la infancia tardía, manteniendo las niñas la superioridad sobre ciertas medidas de flexibilidad-agilidad, mientras que los varones las sobrepasan en tareas que requieran fuerza, velocidad y poder.

Existe también una capacidad aumentada para resumir las fuerzas en movimientos, es decir, lanzar y saltar, por la integración de diversas partes del cuerpo al mismo, en la niñez media y tardía. Los niños, cuando aprenden destrezas complejas en las cuales la velocidad y precisión son enfatizadas igualmente, enfatizan primero la velocidad, después la precisión y posteriormente integran efectivamente tanto la velocidad como la precisión al grado apropiado (Cratty, s/f). Por lo tanto, los programas de actividades para niños deben de ser razonablemente complejos y consistir de actividades graduadas en dificultad, que ofrecen un desafío al niño en las diversas etapas de su desarrollo.

La conducta perceptual-motora unilateral es un fenómeno de factores múltiples evidenciados en el uso de la mano, preferencia del ojo y diversas actividades locomotoras. Parece útil si un niño ha adquirido la inclinación a utilizar el mismo brazo-mano y un ojo preferido cuando se dedica a actividades perceptual-motoras. Muchas autoridades sugieren que la falta de balance de diversas posturas se deriva del uso opuesto de mano-ojo y son reflejadas en distorsiones en la percepción visual-espacio. Otros escritores meramente sugieren que es útil si un niño decide sobre una mano-pierna en el mismo lado según el ojo que él prefiera. En términos generales, un niño debe de ser estimulado a adoptar una conducta unilateral en términos de uso del miembro, ya que se producirá una mayor habilidad, puesto que la sola mano recibe más práctica (Cratty, s/f).

Los muchachos, durante la adolescencia, reciben toda la sanción social para desempeñarse bien en los deportes vigorosos. Las sanciones culturales “mellan” el rendimiento de las niñas adolescentes y no la de los niños, aunque la cultura americana está comenzando a ofrecer estímulos a las niñas para desempeñarse en deportes vigorosos. El rendimiento físico de las muchachas está en su ápice aproximadamente a la edad de 15, en los varones a la edad de los 18 años. Las capacidades divergentes entre muchachas y varones durante la adolescencia sugieren que la mayor parte del tiempo debe de separarse para lograr el rendimiento óptimo (Cratty, s/f).

Las habilidades complejas tienden a mejorar durante la adultez, mientras que aquellas que requieren primariamente capacidades básicas (fuerza, resistencia) tienden a disminuir (Cratty, s/f).

2.4.2. Maduración y rendimiento en grupo

Los niños se juzgan unos a otros primariamente sobre la base de lo que ellos pueden hacer. La sociedad del niño no esta compuesta de sutiles intentos, sino de conductas directas y observables. Un niño que no quiere o no puede dedicarse a una actividad física vigorosa no recibe, en general, un alto lugar en el estatus de jerarquía como un niño que participa vigorosamente en los juegos y actividades disponibles. Todos los profesores que observan las actividades de juego, deben de ser sensibles a los niños que no pueden o no quieren actuar, y deben tratar de determinar las razones de su renuencia. El profesor debe de proveer situaciones en las cuales hay disponibles innumerables actividades de forma en la que los niños puedan participar. Deben de dar instrucciones específicas a los niños poco hábiles (Cratty, s/f).

Los niños jóvenes cuando están funcionando frente a uno o más espectadores evidencian patrones generales de excitación que raramente son traducidos a mejoras de rendimiento. En los niños menores de 6 años la presencia de un compañero “el preferido” tiende a distraerlo.

La competición ocurrirá entre dos niños cuando ellos perciben que sus habilidades son casi similares. Esta competición puede tener consecuencias deseables e indeseables. En general, la competición eleva el nivel de tensión de un niño por lo que, bajo circunstancias competitivas, se notaran las mejoras en simples actividades de actos de fuerza o resistencia. Por otra parte, el aumento de los niveles de tensión, perturbará las habilidades de coordinación (Cratty, s/f).

Los muchachos, posiblemente a causa de las expectativas culturales progresan más rápidamente a la edad de la interacción, que requiere reglas exactas. Las muchachitas usualmente prefieren jugar en situaciones menos estructuradas.

El diseñar programas para niños basados solamente sobre la edad cronológica es peligroso. Los programas basados sobre las capacidades de un niño para la interacción de grupo, de diversos grados de complejidad, parece un planteamiento más sólido. El grado de complejidad que un niño puede manejar en las relaciones sociales con sus compañeros, generalmente es predecible por su ajuste social, general, inteligencia, y capacidad para manejar, recordar e integrar una información compleja (Cratty, s/f).

Los niños se juzgan unos a otros primeramente sobre la base de lo que ellos pueden hacer. Un niño que no quiere o no puede dedicarse a una salida física bruta no recibe, en general, un alto lugar en el estatus de jerarquía como un niño que participa vigorosamente en los juegos y actividades disponibles (Cratty, s/f).

Los niños de menos de 6 años de edad, no tienden a persistir en tareas de resistencia en presencia de otros. A la edad de 6 años, los niños parecen sufrir una transformación concerniente a los sentimientos acerca de ellos mismos, en un contexto social. Ellos tratan de superarse en formas directas y positivas después de los 6 años y generalmente aumentan el nivel de rendimiento cuando hay otros observando (Cratty, s/f).

2.4. Satisfacción deportiva

La práctica deportiva, por lo general, es una actividad voluntaria en la que es importante que el deportista se sienta satisfecho con su desempeño deportivo, pues de este factor dependerá la mejora del rendimiento y la motivación para continuar con los entrenamientos. Por ende la satisfacción del atleta con su desempeño en el deporte es pre-requisito para lograr un desempeño de alto nivel (Chelladurai y Riemer 1987, en Barrera Moguel, 2001).

Savedra, Escalante, y Moreno (2003), al estudiar la satisfacción en nadadores de diferentes categorías, señalan que la principal motivación encontrada en la muestra es de carácter intrínseco, es decir, “porque les gusta”, coincidiendo con estudios previos y discrepando de otros estudios que habían encontrado que la principal motivación de los nadadores era la “aspiración de ser un gran nadador” y lo “completo que es la natación”. También encontraron que sólo uno de cada diez nadadores practica este deporte por indicación de su padre.

Smith, Smoll y Curtis (1978; en Sarason 1984) reseñan un estudio de psicología del deporte aplicada al ámbito infantil, en el cual se reporta que los niños preferían jugar con los entrenadores que les suministraban muchos refuerzos positivos; aquellos que al presentarse un error no critican sino que alientan y ofrecen instrucciones técnicas; que están bien organizados y que favorecen la unidad del equipo y la ayuda mutua entre jugadores. Tales conductas de los entrenadores y la preferencia por jugar de nuevo con ese entrenador, se encontró que no influía en el número de partidos ganados. Otros trabajos se han centrado en el estudio de la percepción del clima motivacional creado por los entrenadores a través del Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire (PMCSQ-1 o PMCSQ-2). A través de este instrumento se ha encontrado que los entrenadores dicen que prestan atención al esfuerzo realizado por sus deportistas, contribuye al mejoramiento personal y cómo se siente cada atleta en su rol dentro del equipo y fomentan la cooperación entre los miembros. En contraste los deportistas evalúan que sus entrenadores son típicamente punitivos con respecto a sus errores, muestran más atención a los jugadores con más habilidad y cultivan la rivalidad entre los miembros del equipo, que son conductas que constituyen la escala de orientación al Yo del PMCSQ-2. Se ha encontrado una correlación negativa de -0.3 a -0.5 entre el TEOSQ y el PMCSQ. Esto sugiere que más de un entrenador cree alentar a sus deportistas o estar orientados al logro de tareas, pero es menos probable que sean vistos promoviendo tales conductas (Duda, 2006). La investigación revela que los deportistas que perciben un ambiente hacia la tarea tienen de una baja a moderada correlación con su grado de orientación a la tarea y lo mismo sucede con respecto a su percepción de clima hacia el ego y la orientación hacia el ego (Duda, 2001, en Duda, 2006).

De igual modo, se ha investigado como los padres pueden ser un elemento en el logro de metas deportivas con reactivos como “mi padre/madre piensa que yo tendré éxito en mi deporte cuando....”(Duda y Hom, 1993; Ebbeck y Beeper, 1994; en Duda, 2006). Es importante tomar en cuenta que la percepción de importantes agentes sociales en la orientación de logro de metas supone una correlación bastante fuerte con el logro de metas personales, pero no está relacionada con el clima motivacional creado por los entrenadores. Esto es probable porque el clima motivacional refleja la composición de varias estructuras y características situacionales que dará lugar a que cada deportista conceptualice cómo esto influye en su éxito competitivo (Duda, 2006).

López Rodríguez y González Maura (2002) reportan haber estudiado la satisfacción en alumnos de educación física, aplicando la técnica de Iadov, a cual fue adaptada a los alumnos de educación física, pues ordinariamente ésta técnica fue utilizada para evaluar la satisfacción en profesores con carreras pedagógicas. Estos autores presentan su cuestionario adaptado, pero sin explicación alguna no reportan sus resultados obtenidos.

Riemer y Chelladurai (1998) han creado el Athlete Satisfaction Questionnaire (ASQ), para medir la experiencia de satisfacción en las y los deportistas. Asimismo con este instrumento querían identificar la relación entre la satisfacción y la ejecución. Así como diferencias entre quienes practican un deporte de forma voluntaria.

Este cuestionario cuenta con 15 subescalas, las cuales han pasado por pruebas de confiabilidad y validez adecuadas.

Eys, Loughead y Hardy (2007) estudiaron la dispersión del liderazgo y la relación con la satisfacción de interacción en los equipos deportivos, utilizando el Athlete Satisfaction Questionnaire (ASQ). Encontrando que los deportistas que percibían que las tres funciones del liderazgo están representadas en el mismo grado en sus líderes fueron quienes están más satisfechos con la ejecución y el grado de integración de sus equipos.

Por otra parte Altahayneh (2007) ha utilizado el Athlete Satisfaction Questionnaire (ASQ) para estudiar efectos de la conducta y el burnout de los entrenadores sobre la satisfacción y el burnout de los deportistas. Encontrando que los atletas que proporcionan mayores instrucciones y entrenamiento, apoyo social y realimentación y exhiben una conducta democrática y menos autocrática se sintieron más satisfechos y con menos signos de burnout.

2.4.1. Los padres como elementos favorecedores de la satisfacción en el deporte

Los adultos representan una importante fuente de información que los niños utilizan para formarse un criterio respecto a su rendimiento y su valía. Tal información afecta la percepción de aptitud, el autoconcepto, la motivación para el logro, y finalmente interviene en el rendimiento y el logro. Entre los otros significativos en la vida de los niños, adolescentes y jóvenes, podemos destacar la familia, la escuela, el grupo de iguales y para los chicos que practican deporte, el entrenador (Fuentes, 2005).

Los entrenadores no sólo enseñan destrezas físicas del deporte, también adquieren un importante significado en las vidas de la mayoría de los jóvenes deportistas, llegando a tener una influencia positiva y profunda en el desarrollo personal y social de éstos (Williams, 1991). Sin embargo, los entrenadores pueden tener actitudes hacia los deportistas que pueden afectar su relación con los jóvenes atletas. En estos casos el entrenador debe reflexionar sobre las actitudes que le despiertan los jóvenes deportistas. Cuando el entrenador identifica sus actitudes negativas y reconoce que se debe a un prejuicio propio podrá evitar perjudicar al deportista y su proceso de desarrollo. Un entrenador que quiera ser eficaz, debe de ser abierto a diferentes convicciones y formas de pensamiento de sus deportistas (Díaz Eyzaguirre, 2001), pues un entrenador como señala Harre (1983) no sólo instruye en los aspectos físicos, técnicos y tácticos, sino también en la moral del deportista.

Por otra parte Torregrosa (2004) señala que los agentes de socialización juegan un importante papel en la formación de diferentes características personales de los jóvenes en el entorno deportivo. Al hablar de influencias sociales o agentes de socialización, se quiere dar a entender por diversos autores, como el sistema de valores de los padres, entrenadores, amigos, así como los objetivos y filosofía deportiva de los organizadores influyen en el desarrollo moral de los jóvenes deportistas.

Entre las características torneables en los deportistas por parte de los agentes de socialización se pueden citar, la percepción de la habilidad (Horm, 1985, Smith, Smoll y Curtis, 1979; en Torregrosa, 2004), la motivación y grado de implicación en el deporte o en la retirada del mismo (Barnett, Smoll y Smith, 1992; Boixadós, Cruz, Torregrosa y Valiente, 2004; en Torregrosa, 2004), la transmisión de valores, y el desarrollo moral de los jóvenes (Shields y Bredemeier, 1994; Cruz, Boixadós, Torregrosa y Mimbrero, 1996; en Torregrosa 2004). Según de Brustad (1992) y Greendorfer (1992) las investigaciones realizadas sobre el deporte infantil y juvenil han ignorado como las influencias sociales repercuten en la formación de los deportistas.

En opinión de Torregrosa (2004), resulta importante realizar estudios empíricos sobre aspectos del entorno social que influyen en los procesos psicológicos que desarrollan los niños en el deporte. Diversos estudios se han centrado en aspectos sociológicos del deporte sin explorar como las influencias sociales pueden propiciar una mejor explicación de la iniciación, mantenimiento y de la practica deportiva, así como el aprendizaje o deterioro del fairplay en el deporte infantil y juvenil.

Al referirse al papel que juegan los padres en el deporte infantil, Chevallon (2000) menciona que los deportistas infantiles y jóvenes frecuentemente se ven presionados por sus padres para practicar un deporte. Los padres creen hacerlo por el bien de su hijo, pero pueden estar cometiendo un error si se centran demasiado en el resultado. Si el niño o joven comienza obtener buenos resultados sus padres le van pidiendo que los haga siempre mejor. Esto tal vez se debe a que ven el éxito de su hijo, como su propio éxito.

La sensibilidad de los padres, compañeros y otros grupos sociales sobre los niveles de aspiración de los niños y jóvenes debe de incitar al entrenador a celebrar conferencias con los padres y a discutir el rendimiento del niño para obtener un nivel más alto de competitividad. La tensión disminuirá cuando el entrenador este consciente de las influencias externas que pueden afectar la satisfacción del joven deportista. Sin embargo, para el entrenador romper con las influencias negativas de los padres y grupos de compañeros es una tarea sumamente difícil (Cratty, s/f). El entrenador puede darse cuenta que deportistas se encuentran presionados por sus padres indebidamente para que alcancen logros desmedidos y por lo tanto están amenazados en el desempeño de su rendimiento. Las charlas padres-hijos-entrenador deben de promover una actitud positiva tanto por los padres como por los niños, que resultará en un mejor rendimiento de éste último (Cratty, s/f).

La familia ejerce una temprana y profunda influencia sobre los jóvenes deportistas; les asigna un papel, los castiga y los recompensa por diversas clases de conducta y moldea sus valores. Por lo que el entrenador debe de estar atento a las diversas formas en que la familia puede influir sobre el niño. Las interacciones dentro de la familia son complejas e incluyen las relaciones entre el niño y cada padre, los sentimientos de los padres acerca del niño e interacciones con sus hermanos. La

ubicación ordinal del niño en la familia. El entrenador, generalmente, dice que él es el moldeador de los niños y jóvenes puestos a su cargo. Sin embargo, un poderoso grupo de gente entra en la vida del niño antes que el entrenador (Cratty, s/f).

La influencia de un modelo varón maduro es particularmente grande sobre la fijación de metas y rendimiento de muchachos desde las edades de 8 a 15 años. Aunque los padres ejercen una temprana y básica influencia sobre el niño. El niño cambiará bajo la influencia de un entrenador varón maduro.

Algunas autoridades extranjeras en psicología del deporte han sugerido que la temprana experiencia relacionada con la expresión de agresiones que han sido desagradables, son reflejada posteriormente en una declinación a competir vigorosamente en el atletismo (Cratty, s/f).

Williams (1991), Dosil Díaz y González Oya (2003) al abordar la psicología del deporte infantil y juvenil haciendo referencia al planteamiento de Smoll (1991) sobre el “triángulo deportivo”, el cual está compuesto por el entrenador, el deportista y el padre, señalan que los padres de familia pueden cooperar y contribuir eficazmente al éxito de los programas del deporte infantil. Pero existen ciertos tipos de padres que influyen negativamente en la experiencia deportiva de sus hijos. Algunos patrones que suelen seguir los padres se describen en seguida.

Padres desinteresados. Se caracterizan por su ausencia en las actividades relacionadas o derivadas del equipo.

Padres excesivamente críticos. Se caracterizan por regañar frecuentemente a sus hijos. Este tipo de padres nunca están lo suficientemente satisfechos con la actuación de su hijo. Dan la impresión que el partido es más suyo que del propio atleta.

Padres vociferantes detrás del banquillo. Son aquellos padres que parecen tener enormes cuerdas vocales y unos pulmones fuera de lo común. Se sienten a menudo justo detrás del banquillo. Suelen enfurecerse y agitarse y virtualmente enmascarar a cualquier otro que hable cerca de ellos. Todo mundo es blanco propicio de sus abusos verbales.

Padres entrenadores a la banda. Son los padres que asumen el rol de los entrenadores de banda, se encuentran frecuentemente haciendo sugerencias a los jugadores. Pueden contradecir las instrucciones del entrenador y desorganizar al equipo.

Padres sobreprotectores. Muy frecuentemente los padres sobreprotectores son las madres de los atletas. Se caracterizan por sus comentarios angustiados siempre que sus hijos o hijas está jugando. Con frecuencia este tipo de padres suelen amenazar con sacar a su hijo del equipo como consecuencia de los peligros intrínsecos que presentan la práctica del propio deporte.

Capítulo 3. Método

3.1. *Objetivos*

3.1.1. *Objetivo General*

Conocer si existen diferencias en la escala de orientación al logro y la satisfacción deportiva de adolescentes de 10 a 15 años en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela de procedencia, deporte, edad, tiempo de practicar su deporte.

3.1.2. *Objetivos específicos.*

- a) Describir la motivación de logro en adolescentes de 10 a 15 años.
- b) Describir la satisfacción deportiva en adolescentes de 10 a 15 años.
- c) Establecer si existe correlación entre la orientación al satisfacción deportiva de adolescentes de 10 a 15 años.
- d) Identificar si existen diferencias en la orientación al logro en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte, en adolescentes de 10 a 15 años.
- e) Identificar si existen diferencias en la satisfacción deportiva en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte, en adolescentes de 10 a 15 años.

3.2. *Pregunta(s) de investigación y/o hipótesis*

3.2.1. *Pregunta de investigación*

¿Cuáles son los niveles de orientación al logro en los deportistas de 10 a 15 años de edad?

¿Cuáles con los niveles de satisfacción deportiva en deportistas de 11 a 15 años de edad.

¿Existe relación entre la escala de Orientación al logro y la satisfacción deportiva en adolescentes de 10 a 15 años?

¿Existen diferencias en la orientación al logro en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte, en adolescentes de 10 a 15 años.

¿Existen diferencias en la satisfacción deportiva en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte, en adolescentes de 10 a 15 años.

3.2.2. *Hipótesis*

Ho: No existe relación entre la escala de orientación al logro y la satisfacción deportiva en adolescentes de 10 a 15 años.

Hi: Existe relación entre la escala orientación al logro y la satisfacción deportiva en adolescentes de 10 a 15 años

Ho. No existen diferencias en la orientación al logro en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte, en adolescentes de 10 a 15 años.

Hi. Si existen diferencias en la orientación al logro en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte, en adolescentes de 10 a 15 años.

Ho. No existe diferencias en la satisfacción deportiva en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte, en adolescentes de 10 a 15 años.

Hi. Si existen diferencias en la satisfacción deportiva en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte, en adolescentes de 10 a 15 años.

3.3 Participantes

Se trabajó en los meses de mayo y junio de 2007 con 207 deportistas adolescentes, cuyas edades oscilan entre los 10 y 15 años, con una edad promedio de 12.48 años y con una desviación estándar de 1.37. El 82.6% (171) fueron hombres y el 17.4% (36) fueron mujeres. El 43.5% (90) estudian el sexto grado de primaria, el 57.6% (117) estudian su secundaria. El 6.8% (14) son del Kukulkan, 35.3% (73) del Colegio Universitario Montejo, 14.5% (30) del Colegio Rogers, 34.8% (72) del Club Correccaminos y el 8.7% (18) de la escuela de béisbol Yucatán.

En cuanto al deporte que practican 4.8% (10) practican el tenis, el 50.2% (104) el fútbol, el 14.5% (30) el béisbol, el 10.6% (22) voleibol y el 19.8% (41) básquetbol. En promedio tienen 4.13 años practicando su deporte, con una desviación estándar de 3.05.

La muestra fue de tipo no probabilística intencional, debido a cuestiones prácticas tales como la accesibilidad a los sujetos.

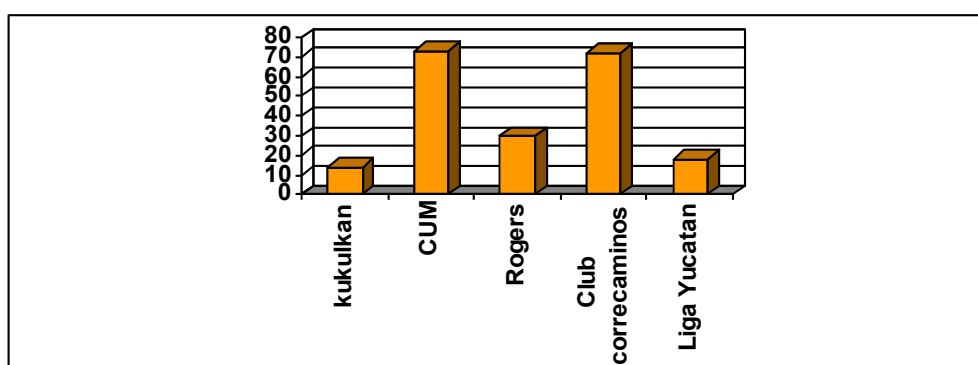


Figura 1. Distribución de la muestra en función de su escuela deportiva.

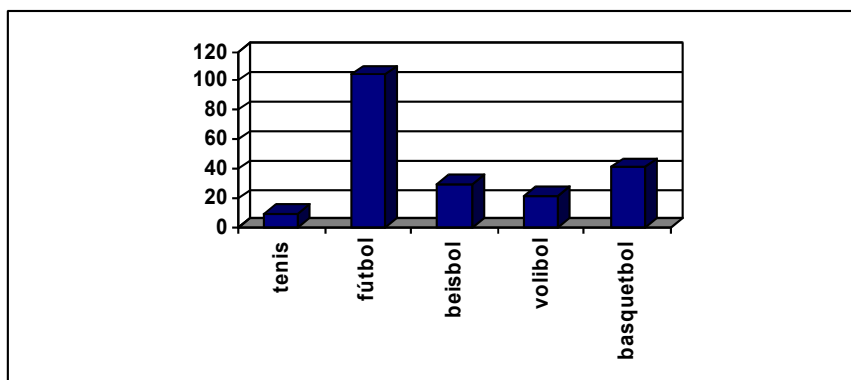


Figura 2. Distribución de la muestra en función del deporte que practican.

3.4 Definición de las variables

3.4.1. Conceptual.

Variable independiente: Motivación de Logro.

Es una orientación de la persona hacia el esfuerzo por tener éxito en una tarea determinada, la persistencia a pesar de los fracasos, y la sensación de orgullo por las ejecuciones realizadas (González Carballido, 2006).

Variable dependiente: Satisfacción Deportiva.

Actitud positiva o negativa de los procesos y resultados asociados con las experiencias del entrenamiento y competencias deportivas.

3.4.2. Operacional

Motivación al logro. Puntuación obtenida de los participantes a la escala tipo Likert pictográfica de Orientación al logro de Reyes Lagunes (1997) la cual se divide en cuatro dimensiones Orientación al logro trabajo, Orientación al logro competitividad, Orientación al logro maestría y Deseabilidad social.

Satisfacción deportiva. Puntuación obtenida por los participantes a través de la técnica de Iadov (1992).

3.5. Instrumentos

3.5.1. Escala de Orientación al logro.

Se utilizó la Escala de Orientación de Logro de Reyes Lagunes (1998), versión breve. Esta escala valora el grado de correspondencia de cada uno de los planteamientos con la opinión personal que responde sobre la escala de siete puntos, de siempre (7) a nunca (1). Esta escala tiene cuatro dimensiones que se describen a continuación.

Maestría: Se refiere a una preferencia por las tareas difíciles y por hacer cosas intentando la perfección. 2, 4, 6, 7, 12, 17, 27, 31, 42 (9 reactivos) ($\alpha = 0.79$).

Competitividad. Describe el deseo de ser el mejor en situaciones interpersonales.(12 reactivos) 5, 15, 19, 20, 24, 26, 29, 32, 33, 34, 38, 40. ($\alpha = 0.85$).

Trabajo. Se refiere a una actitud positiva hacia el trabajo en si. (13 reactivos). (8, 16, 18, 21, 23, 25, 28, 30, 35, 36, 37, 39, 41) ($\alpha = 0.87$).

Deseabilidad social. Mide el grado de aceptación social. (8 reactivos) (1, 3, 9, 10, 11, 13, 14, 22) ($\alpha = 0.56$).

Análisis psicométrico de la escala de Orientación al logro.

Análisis de discriminación. En primer lugar se realizó la prueba *t* de Student para verificar el poder discriminativo de los reactivos. Se obtuvo que los 42 reactivos que conforman la escala de motivación de logro mostraron niveles estadísticamente significativos ($p = 0.005$).

Análisis de consistencia interna. Para corroborar la consistencia interna de la escala de motivación de logro se aplicó el alpha de Crombach a cada una de las dimensiones de la escala total. La dimensión Maestría obtuvo un alpha de $\alpha = 0.64$; para la dimensión Competitividad se obtuvo una alpha de $\alpha = 0.76$; en la dimensión de Trabajo un alpha de $\alpha = 0.77$ y para la dimensión de Deseabilidad Social se obtuvo un alpha de $\alpha = 0.53$. La confiabilidad para la escala total fue de $\alpha = 0.88$.

3.5.2. *Técnica de Iadov.*

Esta técnica, en su versión original, fue creada por Kuzmina (1970; citado por Gómez López, Valero Valenzuela, Granero Gallegos, Borrachina Richard, Jurado Alonso, 2006), para el estudio de la satisfacción por la profesión en carreras pedagógicas. Posteriormente, González Maura y López Rodríguez (2002; en Gómez López *et al.*, 2006) realizan una modificación de esta técnica y la plantean como alternativa para el diagnóstico de la motivación profesional en profesores de Educación Física.

La técnica de Iadov actualmente constituye una vía indirecta para el estudio de la satisfacción, ya que los criterios que se utilizan se fundamentan en las relaciones que se establecen entre tres preguntas cerradas que se intercalan dentro de un cuestionario y cuya relación el sujeto desconoce. Estas tres preguntas se relacionan a través de lo que se denomina el "Cuadro Lógico de Iadov" (López Rodríguez y González Maura, 2006) (Ver anexo C).

Con base en estudios previos (ver Damián Caraveo, Gonzalez Revuelta, Barroso Baeza, Balado Sansón, Arencibia Flores, 2004; Cañedo Igesias, Iglesias León, Goytisolo Espinosa, 2007; Gómez López *et al.*, 2006) y con el juicio de dos expertos en el área de la psicología del deporte se adaptaron los reactivos de la siguiente forma:

Tabla 1. *Reactivos de la versión original y la adaptada.*

Versión original de López Rodríguez y González Maura, 2006	Versión adaptada para los fines de este estudio.
¿Quisieras ir a estudiar otra asignatura o hacer otra cosa en el horario de educación física?	¿Quisieras ir a practicar otro deporte o hacer otra cosa en el horario de tu entrenamiento?
¿Si tú pudieras escoger entre asistir o no asistir a las clases de educación física, ¿Irías a esas clases?	Si tú pudieras escoger entre asistir o no asistir al entrenamiento de tu deporte, ¿Irías a tu entrenamiento?
¿Te gusta la clase de educación física?	¿Te gusta el entrenamiento del deporte que practicas?

Posteriormente, los reactivos adaptados se aplicaron a los diferentes deportistas de forma grupal. Las respuestas se analizaron pregunta por pregunta buscando la interrelación de las respuestas. El número resultante de la interrelación de las tres preguntas nos indica la posición de cada sujeto en la escala de satisfacción. La escala de satisfacción es la siguiente:

1. Clara satisfacción.
2. Más satisfechos que insatisfecho.
3. No definida.
4. Más insatisfecho que satisfecho.
5. clara insatisfacción.
6. Contradictoria.

 Tabla 2. *Cuadro lógico de Iadov, adaptado.*

	1. ¿Quisieras ir a practicar otro deporte o hacer otra cosa en el horario de tu entrenamiento?								
	No	No sé	Si						
3. ¿Te gusta el entrenamiento del deporte que practicas?	2. Si tú pudieras escoger entre asistir o no asistir al entrenamiento de tu deporte, ¿Irías a tu entrenamiento?								
	Si	No sé	No	Si	No sé	No	Si	No sé	No
Me gusta mucho	1	2	6	2	2	6	6	6	6
No me gusta tanto	2	2	3	2	3	3	6	3	6
Me da lo mismo	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Me disgusta más de lo que me gusta	6	3	6	3	4	4	3	4	4
No me gusta nada	6	6	6	6	4	4	6	4	5
No se que decir	2	3	6	3	3	3	6	3	4

Por ejemplo, si un deportista responde a la primera pregunta “NO”, por lo tanto vamos a la zona identificad con color amarillo. A la segunda pregunta responde “No sé”, nos ubicamos en el cuadro de la segunda columna de igual color. A la tercera

pregunta responde “Me disgusta más de lo que me gusta”, entonces buscamos la casilla en donde se interceptan ambas respuestas y el resultado es “3”, que corresponde a la clasificación de “Satisfacción no definida”.

3.5.2.1. Análisis psicométrico de la técnica de Iadov.

Para corroborar la validez de la técnica se procedió a tomar una medida externa, en este caso, el juicio del entrenador basando la elección de este procedimiento en el supuesto de que el entrenador es la persona que mejor conoce a sus deportistas (González Carballido, 2007, Comunicación directa).

Posteriormente, con base en la clasificación general de la técnica de Iadov y en el juicio del entrenador, se obtuvo un resultado nulo estadísticamente significativo $Z = -1.49$, $p = 0.134$. para la técnica de Iadov mediante el estadístico no paramétrico U de Mann-Whitney siendo éste el más apropiado para verificar la homogeneidad de las dos poblaciones: Para corroborar este resultado se aplicó la prueba de X^2 de independencia obteniendo el valor $X^2_{(12)} = 11.17$ $p = 0.514$. Este resultado indica que el diagnóstico mediante la técnica de Iadov y el reporte que los entrenadores hacen sobre la clasificación de Iadov, son semejantes en su distribución. Se utilizó la prueba de rangos asignados de Wilcoxon para confirmar el resultado de la prueba de X^2 de independencia, obteniendo el valor de $Z = 0.632$, $p = 0.527$. Por lo que se confirma el resultado de las dos pruebas no paramétricas, es decir, los puntajes obtenidos mediante la técnica de Iadov dada por los alumnos y dada por el entrenador son homogéneas.

3. 6. Tipo de estudio y diseño.

Es un estudio cuantitativo de tipo correlacional, porque tiene el propósito de identificar las relación entre la escala de motivación de logro y la satisfacción deportiva de los adolescentes (Hernández, Fernández y Baptista, 2002).

3. 7. Procedimiento.

Se acudió con previa autorización a las unidades deportivas de las instituciones para la aplicación de los instrumentos en el horario convenido con los entrenadores, que osciló entre las 15:00 y 16:00 hrs. Se esperaba que llegaran todos los deportistas y se daban las instrucciones grupales sobre la forma de contestar los instrumentos, posteriormente se repartían los cuestionarios y se permanecía cerca de los participantes para aclarar cualquier duda. Este proceso tardaba entre 8 a 16 minutos.

Capítulo 4. Resultados

A continuación se presentan las estadísticas descriptivas para cada una de las variables implicadas en este estudio y los resultados de la correlación. Los resultados fueron analizados a través del programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) versión 12.0 para Windows.

4.1. Estadística descriptiva.

Tabla 3. *Porcentajes de la percepción del entrenador sobre la satisfacción deportiva de sus deportistas.*

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Clara satisfacción	103	51.2
Más satisfecho que insatisfecho	66	32.8
No definido	19	9.5
Más insatisfecho que satisfecho	9	4.5
Clara insatisfacción	1	0.5
Contradictoria	3	1.5

Por lo que se puede observar en la Tabla 3, los entrenadores de los equipos que formaron parte de la muestra indican que de sus deportistas el 52.0% (103) tienen una clara satisfacción, 33% (66) están más satisfechos que insatisfechos y el 9.6 (19) de los jóvenes según el entrenador no están definidos en cuanto a su satisfacción dentro del equipo, 4.5% (9) están más insatisfechos que satisfechos y sólo uno según su entrenador esta claramente insatisfecho.

Tabla 4. *Porcentajes de los deportistas sobre la percepción de su satisfacción deportiva.*

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Clara satisfacción	126	60.9
Más satisfecho que insatisfecho	43	20.8
No definido	11	5.3
Más insatisfecho que satisfecho	0	0
Clara insatisfacción	0	0
Contradictoria	27	13

Con base en la tabla 4, se observa que 60.9% (126) de los jóvenes dicen estar claramente satisfechos en su deporte, 20.8% (43) dicen estar más satisfechos que insatisfechos, 5.3% (11) no logran definir su satisfacción deportiva y 13% (27) manifiestan tener una situación contradictoria en cuanto a su satisfacción en el deporte que practican.

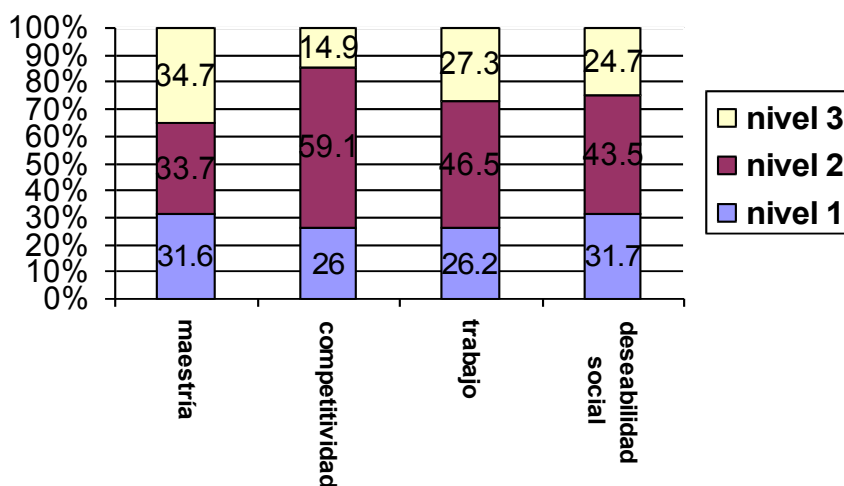


Figura 3. Niveles de Orientación al Logro en deportistas.

De los 207 participantes, en la dimensión de Maestría 31.6% (60) se ubicaron en el nivel uno, baja maestría; el 33.7% (64) en el rango dos, moderada maestría; el 34.7% (66) en el rango tres, de alta maestría. En la dimensión de Competitividad se ubico el 26% (47) en el rango uno, baja competitividad; el 59.1% (107) en el rango dos, moderada competitividad; y el 14.9 (27) en el rango tres que corresponde a la clasificación de alta competitividad. En la tercera dimensión de la escala que corresponde al trabajo se ubicaron el 26.2% (49) en el rango uno, baja actitud hacia trabajo; el 46.5 (87) en el rango dos, moderada actitud al trabajo; y el 27% (51) en el rango tres, es decir con una alta actitud hacia trabajo. En la dimensión de deseabilidad social el 31.7% (59) de la muestra se ubico en el nivel uno, baja deseabilidad social; el 43.5% (81) en el rango dos, moderada deseabilidad social; y el 24.7% (46) en el rango tres, alta deseabilidad social.

Tabla 5. Medias por dimensión en la escala de Motivación de Logro de Reyes Lagunes.

Dimensión	Media	Desviación Estándar
Maestría	5.85	0.734
Competitividad	5.35	0.933
Trabajo	5.48	0.838
Deseabilidad Social	4.61	0.926

En la Tabla 5 se presentan las medias y desviación estándar de los valores de la escala de orientación al logro y se puede observar que los deportistas obtienen la mayor puntuación en las medias en la dimensión Maestría ($M = 5.85$) seguida de la dimensión de Trabajo ($M = 5.48$), y la dimensión de competitividad ($M = 5.35$) y por último por la deseabilidad social ($M = 4.61$). Sin embargo de acuerdo con una escala Likert de 5

puntos la media teórica es el valor de 3.0, por las medias de las cuatro dimensiones están por arriba de la media teórica. Por otra parte la dimensión que presenta la menor desviación estándar que indica mayor homogeneidad de los datos (0.734) es la de Maestría, seguida de la dimensión de Trabajo (0.838) y la dimensión de deseabilidad social (0.926), la dimensión de competitividad presenta la mayor heterogeneidad con una desviación estándar de 0.933.

4.2. Análisis de Asociación

Se realizó una correlación a través de la prueba de Spearman entre los datos generales de la escala de Orientación al logro y la escala de satisfacción y se encontró que existe una relación estadísticamente significativa entre la motivación de logro y la satisfacción deportiva ($r_s = 0.282$ $p = 0.001$).

A continuación se presenta el análisis de asociación con cada dimensión de la escala de motivación de logro:

Tabla 6. *Correlación entre las dimensiones de la escala de motivación de logro y la satisfacción deportiva.*

	Maestría	Competitividad	Trabajo
Competitividad	0.436**		
Trabajo	0.637**	0.515**	
Deseabilidad social	0.286**	0.526**	0.378**
Satisfacción deportiva	0.237**	0.224**	0.246**

$p \leq 0.001$

En la Tabla 6 se realizó la prueba estadística de correlación de Spearman y se observa que la Satisfacción deportiva obtiene correlaciones moderadamente bajas con todas las dimensiones de la escala de motivación de logro con una significancia de 0.001. La Satisfacción deportiva correlacionó de forma moderadamente baja con las dimensiones de Maestría ($r = 0.237$), Competitividad ($r = 0.224$) y Trabajo ($r = 0.246$). Se realizaron también las correlaciones entre las dimensiones de la escala de Orientación al Logro resultando todas las correlaciones resultaron significativas con un valor de 0.001. La dimensión de competitividad correlaciona de forma moderadamente baja ($r = 0.436$) con la escala de Maestría. La dimensión de trabajo correlaciona de forma moderadamente alta con la dimensión de maestría ($r = 0.637$) y de competitividad (0.515). La dimensión de Deseabilidad Social tiene una correlación baja con la dimensión de Maestría ($r = 0.286$), pero moderadamente alta con la de Competitividad ($r = 0.526$) y moderadamente baja con la dimensión Trabajo ($r = 0.378$)

4.3. Análisis de diferencias.

A continuación se presentan los resultados producto del análisis de diferencias en la escala de orientación de logro, en función del sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte. Se utilizaron las pruebas paramétricas t de Student y el análisis de varianza de una vía (ANOVA).

4.3.1. Diferencias en la Orientación al Logro

A continuación se presentan las diferencias en las cuatro dimensiones de la escala de orientación al logro en función del sexo, grado de estudio, escuela, deporte, tipo de escuela, edad y tiempo de estar practicando su deporte.

Tabla 7. Diferencias en la Orientación del logro según el sexo.

	Sexo	N	Media	Desviación estándar	t	Significancia
Maestría	Mujer	33	5.4882	.83238	-2.86	0.007
	hombre	157	5.9321	.69099		
Competencia	Mujer	33	4.5914	.75962	-5.80	0.000
	hombre	157	5.4894	.89265		
Trabajo	Mujer	33	5.0443	.99667	-3.42	0.001
	hombre	157	5.5794	.77235		
Deseabilidad social	Mujer	33	4.3306	.76754	-2.18	0.033
	hombre	157	4.6750	.94701		

En la Tabla 7, se observan los resultados del test estadístico t de Student que arrojó que todos los valores de la escala de motivación de logro resultaron estadísticamente significativos con respecto a la variable sexo con una significancia menor a 0.05. Los hombres demuestran tener mayor orientación a la maestría ($M = 5.93$), a la competencia (5.48) y al trabajo (5.57) que las mujeres (5.48). En los que respecta a la dimensión Deseabilidad social los hombres también manifestaron un mayor puntaje ($M = 4.67$) que las mujeres ($M = 4.33$). Si se analiza la desviación estándar de los resultados se observa que los hombres en la dimensión de Maestría tienen una desviación estándar menor (0.69) con respecto a las mujeres, tomado en consideración que los sujetos hombres son mayor en cantidad que sus pares del sexo contrario. En la dimensión de Trabajo se observa del mismo modo que en la dimensión Maestría que los hombres posee la menor desviación estándar comparados con las mujeres, aspecto de coincidencia en estas dimensiones no ocurre en las de Competencia y Deseabilidad social en donde las desviación estándar en alta en los hombres y baja en las mujeres que se puede considerar un resultado esperado de de acuerdo con la teoría.

Tabla 8. *Diferencias en la Orientación del logro según el tipo de escuela.*

	Tipo de escuela	n	Media	t	Significancia
Maestría	Pública	95	5.8632	0.153	0.878
	Particular	95	5.8468		
Competencia	Pública	95	5.2817	-0.791	0.430
	Particular	95	5.3914		
Trabajo	Pública	95	5.5134	0.468	0.641
	Particular	95	5.4557		
Deseabilidad social	Pública	95	4.4986	-1.74	0.235
	Particular	95	4.7340		

En Tabla 8 se realizó una análisis de diferencia mediante la prueba t de Student entre los participantes que reciben instrucción en una escuela privada o pública y se observa que ningún valor de las cuatro dimensiones de la escala de Orientación al Logro resultó estadísticamente significativo, debido a que los valores en cada dimensión resultaron mayores a 0.05. Sin embargo por simple inspección de los datos se puede señalar que los deportistas de la escuela pública obtuvieron puntajes más elevados en la orientación a la maestría ($M = 5.86$) y en la categoría de trabajo ($M = 5.51$). Los deportistas de la escuela privada obtuvieron puntajes más altos en orientación a la competencia ($M = 5.39$) y en la deseabilidad social (4.73). Lo que podría suponer orientaciones distintas en función del tipo de instrucción recibida.

Tabla 9. *Diferencias en la Orientación del logro según el grado escolar.*

	Grado escolar	N	Media	Desviación estándar	Valor F	Significancia
Maestría	sexto	82	6.0014	.66058	4.20	0.007
	1 secundaria	46	5.5990	.84862		
	2 secundaria	44	5.7449	.71991		
	3 secundaria	18	6.1111	.56912		
Competencia	sexto	82	5.4327	1.01389	1.19	0.315
	1 secundaria	46	5.2833	.80966		
	2 secundaria	44	5.1383	.96448		
	3 secundaria	18	5.5044	.70463		
Trabajo	sexto	82	5.6076	.67225	3.13	0.027
	1 secundaria	46	5.2425	.95266		
	2 secundaria	44	5.3811	.99136		
	3 secundaria	18	5.8205	.59876		
Deseabilidad social	sexto	82	4.4696	.96219	1.43	0.233
	1 secundaria	46	4.6250	.90701		
	2 secundaria	44	4.7917	.93085		
	3 secundaria	18	4.7961	.75944		

En relación a conocer las diferencias entre las dimensiones de Orientación de Logro y el grado escolar se observa en la Tabla 9 que de acuerdo a la prueba de análisis de varianza de una vía (Anova) existieron diferencias estadísticamente significativas en la orientación a la Maestría ($p = 0.007$) y al Trabajo ($p = 0.027$) por tener valores alfa por debajo de 0.05. En el caso de la orientación de Maestría son los estudiantes de tercero de secundaria ($M = 6.11$) y de sexto grado ($M = 6.00$) los que obtuvieron los puntajes de media más altas y los valores de desviación estándar más homogéneos 0.56 y 0.66 respectivamente, suponiendo que en esta dimensión las diferencias ocurren entre los grupos. En la orientación de Trabajo son los estudiantes de tercero de secundaria ($M = 5.82$) y los de sexto grado ($M = 5.60$) que también tuvieron los puntajes en la medias más altas y los valores de desviación estándar más pequeños 0.59 y 0.67 respectivamente. Cabe señalar que las desviaciones estándar en estas dos dimensiones antes comentadas tiene el mismo comportamiento, indicando una homogeneidad en las respuestas de los participantes.

Las dimensiones de competencia y deseabilidad social sus valores de significancia fueron mayores a 0.05 por lo que no resultaron estadísticamente significativos. Sin embargo es importante señalar la variabilidad de respuestas de los deportistas que están en sexto grado que tienen la desviación estándar más amplia (1.01), pero los de tercero de secundaria tuvieron la desviación estándar más pequeña (0.70) y que este último grupo en esta dimensión obtiene el valor medio más alto (5.50) indicando una mayor orientación a competencia y consistencia en sus respuestas. En los que respecta a la dimensión de Deseabilidad social son los estudiantes de secundaria quienes tienen el valor medio más alto (4.79) y la desviación estándar más pequeña (0.75), mientras que los de sexto grado tienen la desviación estándar más amplia (0.96) y el valor medio más pequeño (4.46).

Tabla 10. *Diferencias en la Orientación del logro según la escuela.*

	Escuela	n	Media	Desviación Estándar	Valor F	Significancia
Maestría	Kukulcan	14	6.0397	.49231	3.94	0.004
	Cum	69	5.6876	.75173		
	Rogers	26	6.2692	.46949		
	Parque	64	5.7726	.81756		
	Liga Yucatán	17	6.0588	.54873		
Competencia	Kukulcan	14	5.0385	.86910	4.43	0.002
	Cum	69	5.1478	.85829		
	Rogers	26	5.9506	.70531		
	Parque	64	5.2712	1.04072		
	Liga Yucatán	17	5.5208	.74442		
Trabajo	Kukulcan	14	5.2959	.80362	2.57	0.039
	Cum	69	5.2923	.96855		
	Rogers	26	5.8490	.63593		
	Parque	64	5.5204	.77987		
	Liga Yucatán	17	5.6453	.65172		

	Escuela	n	Media	Desviación estándar	Valor F	Significancia
Deseabilidad Social	Kukulcan	14	4.1932	.94763	1.60	0.176
	Cum	69	4.6618	.85274		
	Rogers	26	4.9231	.98684		
	Parque	64	4.5750	.97648		
	Liga Yucatán	17	4.3984	.83069		

Con respecto a conocer la diferencia en la Orientación de Logro en función de la escuela deportiva de donde pertenecen los participantes se encontraron valores de estadísticamente significativos por tener resultados debajo de 0.05 en las dimensiones de Maestría, Trabajo y Competencia de la escala de orientación de logro. En la Tabla 10 se observa diferencias en las dimensiones de maestría ($p = 0.004$), competencia ($p = .002$) y trabajo ($p = .039$) entre cada una de las escuelas. En la orientación de maestría se observa que son las escuelas del Kukulcan ($M = 6.03$), Rogers ($M = 6.26$) y Liga Yucatán (6.05) que tuvieron las medias más altas y las desviaciones estándar más bajas (0.49 , 0.46 , 0.54 , respectivamente), Mientras que las escuelas del Cum (5.68), y del Parque (5.77) tienen los valores medios más bajos y las desviaciones estándar más altos (0.75 y 0.81 , respectivamente) indicando que diferencias ocurren entre los grupos. En la orientación a la competencia la escuela del Rogers obtiene el mayor puntaje con una media de 5.95) y el Kukulcan con el menor puntaje medio de 5.03 , mientras que las escuelas Cum, Parque y liga Yucatán tienen valores medios que van entre estos dos valores extremos de esta dimensión, pero las desviaciones estándar amplias en las escuelas Kukulcan (0.86), Cum (0.85), Parque ($0.1.04$), liga Yucatán (0.74) y Rogers (0.70) indican que la diferencia ocurre dentro de los grupos. En la orientación al trabajo es la escuela Rogers que obtiene el valor medio más alto ($M = 5.84$) y el Cum el valor medio más bajo ($M = 5.2923$), mientras que las escuelas Kukulcan, Parque y liga Yucatán obtiene valores medios que oscilan entre estos dos valores extremos de esta dimensión, Lo que indica que las medias son muy parecidas, pero las desviaciones estándar son más heterogéneas. La escuela Kukulcan tiene una desviación estándar de 0.80 , el Cum de 0.96 , el Rogers de 0.63 , el Parque de 0.77 , la liga Yucatán de 0.65 , lo que indica que las diferencias ocurren dentro de los grupos. En la dimensión de Deseabilidad social no se encontraron diferencias estadísticamente significativas en función de la escuela. El Mayor puntaje medio lo obtuvo el Rogers ($M = 4.92$) y el menor puntaje lo obtiene el Kukulcan ($M = 4.19$), las demás escuelas obtiene un puntaje medio entre estos dos valores extremos. Cabe señalar que esta es una coincidencia cuando se analizaron las diferencias en la escala de Orientación al Logro en función si los deportistas precedían de una escuela pública o privada y ahora se observa que en este caso la escuela con el mayor puntaje medio es privada y la del menor puntaje es pública.

Tabla 11. *Diferencias en la Orientación del logro según el tipo de deporte.*

	Deporte	n	Media	Desviación Estándar	Valor F	Significancia
Maestría	tenis	10	5.9667	.50525	1.91	0.109
	fútbol	93	5.8268	.80181		
	béisbol	28	6.0238	.53702		
	voleibol	21	5.5026	.70503		
	básquetbol	38	5.9649	.71268		
Competencia	tenis	10	4.9750	.91037	3.22	0.014
	fútbol	93	5.4360	1.00779		
	béisbol	28	5.4568	.73211		
	voleibol	21	4.7500	.91829		
	básquetbol	38	5.4630	.76776		
Trabajo	tenis	10	5.2000	.82067	4.06	0.004
	fútbol	93	5.5598	.77397		
	béisbol	28	5.6974	.64515		
	voleibol	21	4.8381	1.13138		
	básquetbol	38	5.5385	.83215		
Deseabilidad social	tenis	10	4.1806	1.05902	0.836	0.504
	fútbol	93	4.6576	.97547		
	béisbol	28	4.6116	.86223		
	voleibol	21	4.4438	.82066		
	básquetbol	38	4.7230	.87457		

En relación a conocer las diferencias en la escala de Orientación de Logro en función del tipo de deporte que practican los participantes se puede observar en la Tabla 11 que sólo existieron dos dimensiones con diferencias estadísticamente significativas, la de competencia y de trabajo con valores por debajo de 0.05 y las dimensiones de Maestría y deseabilidad sus valores indican que no son significativas estadísticamente por estar arriba de 0.05 . En la orientación a la competencia los que practican básquetbol tuvieron el puntaje más alto ($M = 5.46$), seguido de béisbol con una media de 5.45, fútbol con 5.43, tenis con 4.97 y los que practican voleibol con el valor medio más bajo de 4.75. La desviación estándar más baja la obtuvo el deporte de béisbol (0.73) seguida por básquetbol con .076, tenis con 0.910, voleibol con 0.918, y la desviación estándar más alta en esta dimensión la obtuvo fútbol con 1.00. Con base en estos datos se puede pensar que existe un esta dimensión diferencias entre grupos y dentro de los grupos. En la orientación al trabajo son lo que practican béisbol los que obtuvieron el puntaje medio más alto con un valor de 5.69, seguidos de fútbol con 5.55, básquetbol 5.53, tenis con 5.20 y voleibol con 4.83. La desviación estándar más alta fue para voleibol con 1.13, seguida de básquetbol con 0.83, tenis con 0.82, fútbol con 0.77 y béisbol con 0.64. Estos resultados también hacen suponer que existen diferencias entre grupos y dentro de los grupos.

Tabla 12. *Diferencias en la Orientación del logro según la edad.*

	Edad	n	Media	Desviación Estándar	Valor F	Significancia
Maestría	10	17	5.8627	.96348	1.99	0.082
	11	38	6.0058	.58564		
	12	30	5.9333	.77783		
	13	51	5.6209	.76568		
	14	49	5.8776	.68013		
	15	5	6.3778	.21660		
Competencia	10	17	5.1713	1.09383	1.25	0.286
	11	38	5.4975	1.06095		
	12	30	5.5387	.91918		
	13	51	5.1111	.82305		
	14	49	5.3576	.90946		
	15	5	5.6333	.28626		
Trabajo	10	17	5.6966	.69380	3.07	0.011
	11	38	5.5736	.68608		
	12	30	5.6552	.64575		
	13	51	5.1256	.95790		
	14	49	5.5385	.88845		
	15	5	6.0923	.55310		
Deseabilidad Social	10	17	4.5764	.87462	0.640	0.669
	11	38	4.4154	1.00412		
	12	30	4.5741	.97274		
	13	51	4.6250	.89696		
	14	49	4.7650	.93971		
	15	5	4.8250	.47269		

Con la finalidad de conocer si existen diferencias entre la orientación de Logro en función de la edad del sujeto, e puede observar en la Tabla 12 que a través de la prueba estadística de anova de una vía se encontró que sólo en la dimensión de trabajo ($p = 0.011$) los valores de significancia fueron menores a 0.05 y por lo tanto se puede considerarse como estadísticamente significativo. Siendo los adolescentes de 15 años ($M = 6.09$), seguidos de los de 10 años ($M = 5.69$) los que tuvieron mayor puntaje en esta dimensión, seguidos por los de 11 años ($M = 5.57$), 12 años ($M = 5.65$), 13 años ($M = 5.53$) y 14 años ($M = 5.12$). La desviación estándar más alta fue para los que tienen 13 años (0.95) seguido de los que tienen 14 años (0.88), 10 años (0.69), 11 años (0.68), 12 años (0.64) y 15 años (0.55). Con base a estos datos se puede suponer que la diferencia se corresponde entre los grupos. Las dimensiones de Maestría, Competencia y deseabilidad social no resultaron estadísticamente significativas por tener valores arriba de 0.05.

Tabla 13. *Diferencias en la Orientación del logro según el tiempo de practicar su deporte.*

	Tiempo de practicar su deporte en años	N	Media	Desviación Estándar	Valor F	Significancia
Maestría	1 a 2	81	5.6694	.84473	3.16	0.015
	3 a 4	23	5.8454	.62022		
	5 a 6	29	6.0077	.60781		
	7 a 8	40	5.9583	.66079		
	9 a 10	17	6.2484	.40164		
Competencia	1 a 2	81	5.1132	.96699	2.43	0.049
	3 a 4	23	5.2750	.95211		
	5 a 6	29	5.5345	.79791		
	7 a 8	40	5.5439	.93857		
	9 a 10	17	5.6406	.77023		
Trabajo	1 a 2	81	5.3087	.95800	2.45	0.048
	3 a 4	23	5.5105	.66704		
	5 a 6	29	5.5275	.82762		
	7 a 8	40	5.5832	.74205		
	9 a 10	17	5.9712	.40982		
Deseabilidad Social	1 a 2	81	4.5463	.90796	2.08	0.085
	3 a 4	23	4.7688	1.01492		
	5 a 6	29	4.5313	.95478		
	7 a 8	40	4.5238	.86964		
	9 a 10	17	5.2250	.87256		

Con relación a conocer las diferencias en la Orientación al Logro en función del tiempo que se tiene practicando su deporte se observa en la Tabla 13 que existen diferencias estadísticamente significativa en la orientación a la maestría ($p = 0.015$), a la competencia ($p = 0.049$) y al trabajo ($p = 0.048$) por que sus valores son menores a 0.05. En la orientación a la Maestría, los que llevan practicando su deporte de 9 a 10 años obtuvieron el puntaje más alto ($M = 6.24$) y los que llevan practicando de 1 a 2 años obtuvieron el valor más bajo ($M = 5.66$). Es importante observar que el segundo valor medio más alto en esta dimensión lo tienen quienes tienen de 3 a 4 años practicando su deporte ($M = 5.84$) seguido de los que tienen de 5 a 6 años ($M = 6.00$), los que tienen de 7 a 8 años ($M = 5.95$). En la orientación a la Competencia los que tienen de 9 a 10 años practicando su deporte tiene la media más alta ($M = 5.64$) y los que tienen practicando su deporte de 1 a 2 años tiene la media más baja ($M = 5.11$). El segundo valor medio más alto fue de los que tienen de 3 a 4 años ($M = 5.27$) practicando su deporte, seguidos por los que tienen de 5 a 6 años ($M = 5.53$) y los que tienen de 7 a 8 años ($M = 5.54$). En la orientación al Trabajo los que tienen practicando su deporte de 9 a 10 años tienen el puntaje más alto ($M = 5.97$) y los que tienen practicando su deporte de 1 a 2 años

tuvieron el puntaje más bajo ($M = 5.30$). El segundo valor más alto en esta dimensión fue de los que tiene de 3 a 4 años practicando su deporte ($M = 5.51$) seguidos por los que tiene de 5 a 6 años (5.52) y los que tienen de 7 a 8 años ($M = 5.58$). Es importante observar la coincidencia en las tres dimensiones que resultaron significativas, que al tener más tiempo practicando su deporte se incrementan los puntajes, menos en la dimensión de deseabilidad social. Este resultado coincide con el encontrado en la tabla ocho en el cual se hace un análisis por grado escolar.

4.3.1. Diferencias en la Satisfacción deportiva

A continuación se presentan tablas de contingencia de la variable satisfacción deportiva en función de las variables sexo, tipo de escuela, grado escolar, escuela deportiva de procedencia, deporte que practican, edad y el tiempo que tienen practicando su deporte. Así como los valores estadísticos realizados para encontrar diferencias estadísticamente significativas a través de la prueba no paramétrica de Freedman, en cada tabla de contingencia.

Tabla 14. *Diferencias en la Satisfacción Deportiva según el sexo.*

		Sexo		Total
		Mujer	Hombre	
Diagnóstico	Clara satisfacción	11 5.3 %	116 56%	127 61.4%
	Más satisfecho que insatisfecho	10 4.8%	33 15.9%	43 20.8%
	No definida	9 4.3%	2 1.0%	11 5.3%
	Contradictoria	6 2.9%	20 9.7%	26 12.6%
Total		36 17.4%	171 82.6%	207 100%

Con respecto a encontrar diferencias en la distribución de frecuencias en la satisfacción deportiva de hombres y mujeres para lo cual se aplicó la prueba de chi cuadrada obteniendo el siguiente valor $X^2_{(3)} = 40.13$ $p = 0.000$. Resultando el valor estadísticamente significativo. Por otra parte se observa en la Tabla 14 que un elevado número de participantes hombres y mujeres manifiestan tener una clara satisfacción en su deporte (61%). Aunque cabe destacar que el 56 % de los hombres estuvieron en la clasificación de clara satisfacción y el 1.0% en la clasificación No definido. En cuanto a las mujeres el 5.3 % estuvo en la categoría de “Clara satisfacción” y el 2.9% en la categoría “Contradictoria”.

Tabla 15. *Diferencias en la Satisfacción Deportiva según el tipo de escuela.*

		Tipo de escuela		
		Pública	Privada	Total
Diagnóstico	Clara satisfacción	67 32.4%	60 29%	127 61.4%
	Más satisfecho que insatisfecho	23 11.1%	20 9.7%	43 20.8%
	No definida	0 0%	11 5.3%	11 5.3%
	Contradictoria	14 6.8%	12 5.8%	26 12.6%
Total		104 50.2%	103 49.8%	207 100%

En la Tabla 15 se observa que existe una diferencia estadísticamente significativa $X^2_{(3)} = 11.74$ $p = 0.008$ en la satisfacción deportiva en función si la escuela es pública o privada. Los resultados muestran que existe un mayor porcentaje de deportistas que acuden a escuelas públicas y que se clasifican con clara satisfacción (32.4%), que deportistas en la misma clasificación pero que asisten a escuelas privadas (29%). No existe un solo participante de la escuela pública en la categoría de satisfacción No definida, pero si 11 (5.3%) sujetos de la escuela privada que se ubica en esa categoría.

Tabla 16. *Diferencias en la Satisfacción Deportiva según el grado de estudio.*

		Grado de estudio				Total
		Sexto	1 secundaria	2 secundaria	3 secundaria	
Diagnóstico	Clara satisfacción	60 29%	26 12.6%	24 11.6%	17 8.2%	127 61.4%
	Más satisfecho que insatisfecho	21 10.1%	12 5.8%	8 3.9%	2 1%	43 20.8%
	No definida	0 0%	3 1.4%	8 3.9%	0 0%	11 5.3%
	Contradictoria	9 4.3%	9 4.3%	8 3.9%	0 0%	26 12.6%
Total		90 43.5%	50 24.2%	48 23.2%	19 9.2%	207 100%

En la Tabla 16 se puede observar la distribución de los niveles de satisfacción en función de grado escolar se observa una diferencia en los niveles de satisfacción en función de grado de estudio $X^2_{(9)} = 28.62$ $p = 0.001$. Observe que los sujetos que tienen la clasificación “clara satisfacción” el 29% de los que están en sexto año, el 12% de los que están en primero de secundaria, el 11.6% son de segundo de secundaria y el 8.2 % están en tercero de secundaria. Los sujetos que están en la clasificación de “Más satisfecho que insatisfecho” el 10.1% están en sexto grado, el 5.8% en primero de secundaria, el 3.9% en segundo de secundaria y el 1% en tercero de secundaria. En la

clasificación “no definida” sólo el 1.4% son de segundo de secundaria y el 3.9% de segundo de secundaria, No hubieron sujetos de sexto y tercero de secundaria en esa clasificación. En la clasificación “Contradictoria” el 4.3 de los sujetos son de sexto grado, el 4.3% son de primero de secundaria y el 3.9% de segundo de secundaria y ninguno de tercero de secundaria se encuentra en esta clasificación.

Tabla 17. *Diferencias en la Satisfacción Deportiva según la escuela.*

		Escuela					Total	
		Kukulcan	Cum	Rogers	Correcaminos	Liga Yucatán		
Diagnóstico	Clara satisfacción	10 4.8%	40 19.3%	20 9.7%	46 22.2%	11 5.3%	127 61.4%	
	Más satisfecho que insatisfecho	4 1.9%	15 7.2%	5 2.4%	14 6.8%	5 2.4%	43 20.8%	
	No definida	0 0%	10 4.8%	1 0.5%	0 0%	0 0%	11 5.3%	
	Contradictoria		0	8	4	12	2	26
			0%	3.9%	1.9%	5.8%	1%	12.6%
Total		14 6.8%	73 35.3%	30 14.5%	72 34.8%	18 8.7	207 100%	

En la Tabla 17 se observa las diferencias en la satisfacción deportiva en función de la escuela en donde son instruidos los deportistas, para comprobar si las diferencias eran estadísticamente significativas se aplicó el estadístico Chi cuadrada obteniendo el siguiente valor $X^2_{(12)} = 20.42$, $p = 0.06$. Como el valor de significancia resultó mayor a 0.05, se puede decir que no hay diferencias entre las escuelas deportivas en función de la satisfacción deportiva. Se observa también que en la clasificación “Clara satisfacción” el 19.3% son de la escuela Cum y el 22.2% de la escuela Correcaminos siendo estos los porcentajes más altos. Los porcentajes más bajos corresponden a la escuela Rogers (9.7%), liga Yucatán (5.3%) y Kukulcan (4.8%). En la clasificación “Más satisfecho que insatisfecho” el 7.2% corresponde a la escuela del Cum, siendo este el porcentaje más alto, seguido por la escuela de Correcaminos (6.8%) Rogers (2.4%), liga Yucatán (2.4%) y el Kukulcan (1.9%). En la clasificación “no definida” el 3.9% son del Cum y el 1.9% del Rogers. En cuanto a la clasificación “contradictoria” el 3.9% son del Cum, el 1.9% son del Rogers, el 5.8% de la escuela Correcaminos y el 1% de la liga Yucatán.

Tabla 18. *Diferencias en la Satisfacción Deportiva según el deporte.*

		Deporte					Total	
		tenis	Fútbol	béisbol	voleibol	básquetbol		
Diagnóstico	Clara satisfacción	6 2.9%	72 34.8%	20 9.7%	7 3.4%	22 10.6%	127 61.4%	
	Más satisfecho que insatisfecho	4 1.9%	17 8.2%	6 2.9%	3 1.4%	13 6.3%	43 20.8%	
	No definida	0 0%	1 0.5%	0 0%	10 4.8%	0 0%	11 5.3%	
	Contradictoria		0	14	4	2	6	26
			0%	6.8%	1.9%	1%	2.9%	12.6%
Total		10 4.8%	104 50.2%	30 14.5%	22 10.6%	41 19.8%	207 100%	

En cuanto a la diferencia entre la satisfacción deportiva y el tipo de deporte que practican, se puede observar en la Tabla 18 que se obtuvo un valor $X^2_{(12)} = 86.79$, $p = 0.000$. resultando éste estadísticamente significativo, por que la significancia resultó menor a 0.05. Se puede observar también que en la clasificación de “Clara satisfacción” el 34.8% de los participantes corresponde a los que practican fútbol, siendo este el porcentaje más alto, seguido por los que practican básquetbol con el 10.6%, los que practican béisbol con el 9.7% y los porcentajes más bajos corresponden a voleibol (3.4%) y tenis (2.9%). En la clasificación “Más satisfecho que insatisfecho” el porcentaje más alto es para los que practican fútbol (8.2%) seguido de los practican básquetbol (6.3%), béisbol (2.9%) tenis (1.9%) y voleibol (1.4%). En la clasificación “no definida” el porcentaje más alto es para los que practican voleibol (4.8%) y el más bajo para los que practican fútbol (1%), los demás deportes no tuvieron sujetos en esta clasificación. En la clasificación de “Contradictoria” el porcentaje más alto es para los que practican fútbol (6.8%), seguido de los que practican básquetbol (2.9%), béisbol (1.9%) y voleibol (1%).

Tabla 19. *Diferencias en la Satisfacción Deportiva según la edad.*

		Edad						Total
		10.00	11.00	12.00	13.00	14.00	15.00	
Diagnóstico	Clara satisfacción	13 6.3%	26 12.6%	23 11.1%	31 15%	31 15%	3 1.4%	127 61.4%
	Más satisfecho que insatisfecho	5 2.4%	10 4.8%	5 2.4%	11 5.3%	10 4.8%	2 1%	43 20.8%
	No definida	0 0%	0 0%	0 0%	5 2.4%	6 2.9%	0 0%	11 5.3%
	Contradictoria	2 1%	3 1.4%	5 2.4%	9 4.3%	7 3.4%	0 0%	26 12.6%
Total		20 9.7%	39 18.8%	33 15.9%	56 27.1%	54 26.1%	5 2.4%	207 100%

En la Tabla 19 se observan los resultados de conocer la diferencia entre la satisfacción deportiva y la edad de los participantes, de acuerdo con los resultados de la prueba de la $X^2_{(15)} = 15.38$ $p = 0.424$ no existen diferencias estadísticamente significativas entre las categorías de satisfacción deportiva en función de la edad de los deportistas. Las edades que presentan los más altos porcentajes de sujetos con la clasificación “Clara satisfacción son los de 13 (15%) y 14 (15%) años, seguidos por los de 11 años (12.6%), 12 años (11.1%), Los porcentajes más bajos son para las edades de 10 años (6.3%) y 15 años (1.4%). Con respecto a la clasificación de “Más satisfecho que insatisfecho” el porcentaje más alto corresponde a la edad de 13 años (5.3%) seguido de las edades de 11 (4.8%) y 14 (4.8%) años, 10 (2.4%) y 12 (2.4%) años y 15 años (1%). En la clasificación “No definida” la edad de 14 años tiene un porcentaje de 2.9% y la de 13 años de 2.4%, las demás edades no tuvieron sujetos que fueran clasificados esta categoría. En la categoría de “Contradictoria” el porcentaje más alto fue para la edad de 13 años (4.3%) seguido por los de 14 años (3.4%), 12 años (2.4%), 11 años (1.4%), 10 años (1%).

Tabla 20. *Diferencias en la Satisfacción Deportiva según el tiempo de practicar su deporte.*

		Tiempo practicando su deporte en años					Total
		1 a 2	3 a 4	5 a 6	7 a 8	9 a 10	
Diagnóstico	Clara satisfacción	48 23.2%	15 7.2%	18 8.7%	32 15.5%	14 6.8%	127 61.4%
	Más satisfecho que insatisfecho	18 8.7%	4 1.9%	12 5.8%	8 3.9%	1 0.5%	43 20.8%
	No definida	9 4.3%	1 0.5%	0 0%	0 0%	1 0.5%	11 5.3%
	Contradictoria	12 5.8%	4 1.9%	4 1.9%	5 2.4%	1 0.5%	26 12.6%
Total		87 42%	24 11.6%	34 16.4%	45 21.7%	17 8.2%	207 100%

En relación a conocer la diferencia entre la satisfacción deportiva y el tiempo de estar practicando su deporte se observa en la Tabla 20 que no hay diferencias estadísticamente significativas $X^2_{(12)} = 18.04$ $p = 0.114$ porque el valor alfa es mayor a 0.05. En la clasificación de “Clara satisfacción” los que tienen el porcentaje más alto son los que tiene practicando su deporte de 1 a 2 años seguido de los que tienen de 7 a 8 años (15.5%) y los porcentajes más bajos corresponden a las edades de 5 a 6 años (8.7%), 3 a 4 años (7.2%), 9 a 10 años (6.8%). En la clasificación de “Más satisfecho que insatisfecho” los que tienen de 1 a 2 años tienen el mayor porcentaje (8.7%), seguido de los que tienen 5 a 6 años (5.8%), 7 a 8 años (3.9%), 3 a 4 años (1.9%), 9 a 10 años (0.5%). En la clasificación “no definida” el porcentaje más alto corresponde a los que tienen de 1 a 2 años practicando su deporte (4.3%), seguido por los que tiene de 3 a 4 años (0.5%) y de 9 a 10 años (0.5%), las demás clasificaciones de tiempo practicando su deporte no tuvieron porcentajes en esta categoría. En la categoría “Contradictoria” los que tiene practicando su deporte de 1 a 2 años son los que tienen el porcentaje más alto (5.8%) seguido de los que tienen de 7 a 8 años (2.4%), los que tienen de 3 a 4 años (1.9%) y de 5 a 8 años (1.9%) y el valor más bajo fue para los que tienen de 9 a 10 años practicando su deporte (0.5%).

Capítulo 5. Discusión

5.1. Conclusiones

Con base en los datos (tabla 2) se observa que según los entrenadores perciben que más del 85% de sus alumnos se encuentran satisfechos en su deporte y sólo una mínima parte se encuentran insatisfechos (4.5%) o en situación de contrariedad o no definida (6%). Resultado que coincide cuando se les pregunta a los deportistas sobre su satisfacción deportiva pues ellos indirectamente (López, 1993; en López Rodríguez y González Maura, 2006) manifiestan su satisfacción y el 81% dice estar satisfecho y sólo el 14% presenta una insatisfacción. Los resultados de asociación indican que lo que el profesor percibe sobre la satisfacción de sus deportistas no es independiente de lo que los deportistas dicen sobre su satisfacción. Existe una coincidencia en las clasificaciones de forma general, lo que quiere decir que la aplicación de la técnica de Iadov adaptada para este estudio, es una técnica adecuada para medir la satisfacción deportiva o en dado caso de prescindir de la técnica con sólo preguntarle al entrenador sobre la satisfacción de sus deportistas puede ser un forma confiable de conocer la satisfacción de los atletas. Así mismo se puede decir que la técnica de Iadov (1992) posee una validez concurrente (Montero y León, 2002) pues se utilizó una medida adicional de criterio, por lo que se recomienda su uso para describir la satisfacción de los deportistas,

Por otra parte los resultados indican que sólo una pequeña parte de los deportistas si experimentaran alguna desavenencia en su deporte considerarían la probabilidad de abandonarlo o cambiar de disciplina.

En cuanto a la Orientación al Logro de los deportistas, presentan una mayor orientación hacia la maestría, lo cual nos indica que son jóvenes que se orientan a realizar sus actividades cada vez mejor. La siguiente orientación que predomina es la de trabajo, lo que indica que los jóvenes tienen una actitud positiva hacia el trajo dentro del equipo deportivo. La siguiente dimensión es la de Competitividad, lo que demuestra la moderada intención de los participantes de realizar actos en contra del juego limpio para alcanzar sus metas deportivas y de tratar de ser los mejores en las situaciones interpersonales y por último la dimensión de deseabilidad social con el puntaje más bajo de las cuatro dimensiones y en forma general se consideraría que este resultado es el esperado si se compara con la media teórica ($M = 4.0$) y se interpreta como una valor moderado, que indicaría que los deportistas se vieron motivados a modifica sus respuestas para quedar bien sólo en algunos de los casos (Kimble, et al., 2002).

En lo que respecta a la distribución de los participantes en los diversos niveles en la escala de Orientación al Logro, se observa que en la dimensión de maestría tienen una distribución normal entre los participantes, se distribuye en tres grupos de casi igual proporción. Con lo que respecta a la dimensión Competitividad se observa una distribución sesgada pues existen muy pocos sujetos con baja competitividad, la mayoría de los participantes caen en la clasificación de moderada competitividad y sólo una pequeña proporción en alta competitividad. En lo que respeta a la dimensión de Trabajo, se presenta una distribución normal, teniendo a las proporciones pequeñas de participantes en las clasificaciones de baja y alta competitividad; y la proporción mayor

cae en la clasificación de moderada actitud al trabajo. En la última dimensión de Deseabilidad social la distribución es normal al tener las más bajas proporciones en los niveles bajos y altos, teniendo a la mayor proporción de participantes en moderada deseabilidad social.

Se encontró que existe una correlación estadísticamente significativa entre la satisfacción y la Orientación al Logro, no obstante que esta relación es pequeña, por lo que indica que a mayor satisfacción deportiva, hay mayor orientación al logro, aunque hay que hacer esta interpretación con reservas tomando en cuenta que las características del grupo sean lo más parecidas al de esta muestra. Conforme a la naturaleza de una correlación cabe señalar que no es posible indicar si la motivación de logro produce que aumente a satisfacción en el deporte o mera satisfacción en el deporte produce el aumento de la orientación al logro.

Con respecto a la correlación de la escala de satisfacción con cada una de las dimensiones de la escala de orientación al logro se encontraron correlaciones bajas pero significativas. La dimensión maestría obtiene la mayor correlación con la dimensión de trabajo, esto indica que los jóvenes que tienen una tendencia a realizar tareas difíciles generalmente tienen una buena actitud hacia el trabajo. La maestría tiene la menor correlación con la deseabilidad social que significa que los participantes contestaron con cierta intención de dar una imagen positiva. La dimensión competitividad correlaciona en mayor magnitud con la deseabilidad social, por lo que los resultados de competitividad se vieron afectados por la actitud de los sujetos de lograr una imagen positiva, lo cual puede restarle validez a los resultados de la dimensión competitividad. Mientras que la dimensión de trabajo tiene una baja correlación con deseabilidad social. Por lo que la actitud hacia el trabajo se vio menos afectada por las cuestiones de autopresentación.

Con respecto a la diferencia de sexos, los hombres demostraron mayor puntaje en la maestría, competencia, trabajo y deseabilidad social que las mujeres. Tal vez esto matizado por la seguridad e independencia que obtienen los varones en la adolescencia con respecto a las mujeres, por la practica en este caso de deportes que requieren de fuerza, velocidad y poder (Cratty, s/f), lo cual puede repercutir en el aspecto psíquico Asimismo estas diferencias puede deberse a los cambios físicos por los cuales atraviesan las adolescentes que puede repercutir a nivel emocional (Aguilar et al. 1989). Por otra parte los muchachos reciben mayor recompensa por parte de la sociedad para desempeñarse bien en los deportes durante esta edad y no así para el caso de las muchachas que suelen destacar en deportes de arte competitivo en donde ellas aventajan a los muchachos en flexibilidad y agilidad (Cratty, s/f.). Asimismo las expectativas culturales sobre el desempeño de los hombres y mujeres en actividades de fuerza y competencia estén influyendo en estos resultados (Cratty, s/f)

Por otra parte en lo que respecta a si la instrucción deportiva los jóvenes atletas la reciben en una institución pública o privada, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas, pero si que aquellos que provienen de escuelas públicas tiene mayor orientación a la maestría y al trabajo y los que proviene de escuelas particulares una orientación mayor en la competencia y la deseabilidad social. Es resultado coincide con el reportado por Helmreich y Spence, 1978 (en Morris y Maisto, 2005) pero aplicado en el ámbito educativo en donde los que obtuvieron más altas calificaciones, tuvieron también más altas calificaciones en las dimensiones de dominio y trabajo. En este caso no existen elementos para decir que este grupo deportistas

obtengan o tienen los mejores resultados. Los deportistas de las escuelas privadas que tienen altos puntajes en competitividad, es probable que se alejen de las personas que necesitan para lograr sus metas deportivas y la preocupación por ganar los puede alejar de sus objetivos (Morris y Maisto, 2005), asimismo están más preocupados en dar una imagen socialmente aceptada. Mientras que los de las escuelas públicas se orientan a realizar un mejor trabajo y mayor esfuerzo para desarrollar sus habilidades competitivas.

Con respecto al grado escolar son los estudiantes de sexto año y tercero de secundaria quienes obtienen los puntajes más altos en la orientación a la maestría y el trabajo. Esto tal vez en los deportistas más jóvenes por la novedad del deporte que practican están más dispuestos a hacer las cosas bien y a dedicar más tiempo y empeño en el logro de las metas (Loewenstein, 1994; en Morris y Maisto, 2003) y puede indicar que a estas edades es el mejor momento del aprendizaje y trabajo y que están menos influidos por la deseabilidad social. Por otra parte los estudiantes de tercero de secundaria tal vez al avance en su disciplina y por próxima entrada a la etapa de especialización deportiva o simplemente por la madurez física y psíquica alcanzada desarrollen mayor conciencia de mejorar su desempeño y esfuerzo para el logro de sus metas (Cratty, s/f).

En cuanto a las diferencias en la motivación de logro según la escuela en donde practican su deporte los adolescentes se encontraron diferencias en la orientación de maestría las escuelas Kukulcan y Rogers y Liga Yucatán quienes tienen mayor tendencia a tratar de perfeccionar su desempeño. En cuanto a la orientación de competencia es el Rogers quien obtiene el mayor puntaje y el CUM el menor puntaje. En cuanto a la orientación de trabajo el Rogers destaca nuevamente con el puntaje más alto y el CUM obtiene el valor más bajo. Por lo que se puede concluir que los deportistas que provienen de la Escuela Rogers tienen los puntajes más altos en la escala de Motivación de logro, lo que podría significar una ventaja en comparación con otras escuelas, aunque en un estudio similar pero realizado en un contexto educativo los que obtenían puntajes más altos en las tres dimensiones no eran los que obtenían los mejores rendimientos (Morris y Maisto, 2005).

En lo que respecta al tipo de deporte que practican los participantes de la muestra se encontraron diferencias sólo en la orientación hacia la competencia y al trabajo. Siendo los basquetbolistas los que obtuvieron el mayor puntaje en cuanto a la dimensión de competitividad. Y los que practican tenis el valor más bajo en competitividad. Esto tal vez por que en nuestro medio el tenis no es un deporte con amplio desarrollo y eventos competitivos, por lo que los deportistas lo practican más como un hobby, mientras que el básquetbol es probable que comparado con el tenis goce de mayor aceptación, facilidad para la práctica y organización de eventos competitivos. Cabe señalar que resulta importante que siendo un deporte de conjunto los participantes tengan alto puntaje en la competitividad, es decir, tratan de ser mejor con respecto a sus mismos compañeros, aunque probablemente tenga un costo para el equipo.

Con respecto a la variable edad de los deportistas, sólo se encontró diferencias en la dimensión de trabajo de la escala de motivación de logro. Encontrando que son los participantes que tienen 10 y 15 años son los que obtienen los puntajes más altos en la dimensión de trabajo. Este resultado coincide con el de las diferencias en la motivación

de logro según el grado escolar, en donde los que están en sexto o en su defecto tiene una edad promedio de 10 años y los que están en tercero de secundaria están cerca de la edad de los 15 años. Es importante ver que en la comparación por edad no se encontró diferencias en la dimensión de maestría, y si cuando se comparo según el grado escolar, esto podría estar explicado por que en tercer año se pueden encontrar también sujetos de catorce años. Por lo tanto, basándose en este resultado concurrente, se puede decir que tener 12 y 13 años, es una edad en donde la motivación de logro decae, porque probablemente los adolescentes le dan más importancia a otros aspectos de su vida.

Se encontraron diferencias en la escala de motivación de logro en la dimensiones de maestría, competencia y trabajo en función del tiempo que los deportistas tiene practicando su deporte. Los deportistas que tienen entre 9 a 10 años practicando su deporte obtuvieron los puntajes más altos en maestría, competencia y trabajo y los que llevan de 1 a 2 años practicando su deporte obtuvieron los puntajes más bajos en las mismas dimensiones. Situación que indica que mientras más tiempo tenga un deportista practicando su deporte tienden a incrementar sus deseos de mejorar su desempeño, de trabajar más tiempo y con mayor esfuerzo y también se incrementan los deseos de ser mejor en comparación con otros, también parecen ser más susceptibles a dar una buena imagen ante los demás. Por lo tanto a mayor tiempo practicando un deporte mayores cualidades psíquicas podrán desarrollar los deportistas.

En cuanto a la satisfacción deportiva según el tipo de escuela, se encontró que existe una mayor satisfacción en las instituciones de tipo público que en las privadas, probablemente por el sistema por el cual los adolescentes acceden a la práctica deportiva, unos lo pueden hacer de forma voluntaria y otros como simple cumplimiento de algún estatuto de la institución.

En cuanto a la satisfacción es importante señalar que conforme avanzan en su grado escolar disminuyen los sujetos que tiene “Clara satisfacción” y los que están “más satisfechos que insatisfechos”. Esto es coincidente con los resultados que se encuentran con la variable tiempo de practicar su deporte, esto probablemente porque la mayoría de los que están en tercero de secundaria son los que tienen el mayor tiempo de practicar su deporte.

En cuanto a la escuela en donde practican su deporte y el grado de satisfacción deportiva sólo una escuela presento un mayor porcentaje en las categorías de “No definido” y “contradictoria”. Mientras que en las escuelas públicas los porcentajes de sujetos que se ubican en las categorías antes mencionadas con mínimas. Las escuelas con mayor porcentaje de sujetos con clara satisfacción son el Cum y el Correcaminos pero son los que también tienen el mayor porcentaje de sujetos en la Clasificación de “no definido” y “contradictorio”. Estos resultados viene a confirmar lo encontrado cuando se realizado el análisis por dos bloques: escuela pública y privada.

Las personas que practican tenis demuestran estar más satisfechos que los que practican otros deportes. Parece ser que los son de fútbol y básquetbol son los que están más satisfechos pero de igual forma son los que tienen más probabilidades de encontrar a sujetos en las clasificaciones de “No definido” y “Contradictorio”. En términos generales en todos los deportes existe un amplio porcentaje de sujetos que se encuentran satisfechos con su deporte que practican.

No existieron diferencias en la satisfacción deportiva en función de la edad. Pero parece que en las edades de 11 a 14 años son los que están más satisfechos que los que tienen 10 y 15 años. (ver tabla 18). Es importante señalar que en la escala de orientación al logro en la dimensión de trabajo fueron las edades de 10 y 15 quienes tuvieron los valores medios más altos, por lo que podría indicar que estas edades son las más apropiadas para la enseñanza del deporte. Es probable que la presencia de cargas de trabajo en los jóvenes deportistas que muy probablemente esperaban encontrar una diversión en su deporte (Martín García, 2005) y por el contrario se encuentran con reglas estrictas y trabajo monótono, les afecte disminuyendo su satisfacción. En el caso de los deportistas de 15 años es probable que las cargas de trabajo mayores debidas a su edad de igual forma afecten su satisfacción negativamente. Mientras que los que tienen de 11 a 14 años ven aumentar su satisfacción en el deporte aunque a costa del desarrollo de cualidades de orientación al logro.

En relación al tiempo que tienen practicando su deporte y el grado de satisfacción deportiva que posee los deportistas no se encontraron diferencias significativas. Pero parece que cuanto más tiempo se lleva practicando su deporte menor satisfacción deportiva presentan los deportistas. Esto puede deberse porque a los deportistas con más años de práctica se le exigen mucho más, y por lo tanto las cargas de trabajo aumentan y esto es detrimento de la satisfacción deportiva, por otra parte puede ser que la edad del desarrollo en la que se encuentran haya otros motivos de la práctica del deporte tales como: el de mantener una buena condición física, dar una imagen socialmente aceptada, etc. y ya no el simple disfrute por la actividad lo que se refleja en la baja satisfacción.

5.2. Limitaciones

La imposibilidad de poder generalizar los datos a sujetos que posean características distintas a la de la muestra.

No se valoraron los años de experiencia de los entrenadores para determinar si a mayor experiencia mayor capacidad de determinar la satisfacción de los deportistas.

La técnica de Iadov (1992) posee pocos datos cuantitativos de confiabilidad y validez. Aunque tiene un uso generalizado para determinar la satisfacción deportiva, por ser una técnica semicualitativa su interpretación puede verse sesgada.

5.3. Sugerencias

Al parecer los deportistas tienen al menos en su mayoría estas dos cualidades (motivación de logro y satisfacción deportiva) psicológicas adecuadas para el desempeño óptimo de su deporte, por lo que sería necesario indagar si estas variables se relacionan de forma significativa con el rendimiento deportivo. Así mismo sería importante analizar que otras variables que dependan del entrenador o la institución puedan influir en el nivel de satisfacción y motivación del deportista. Por otra parte también sería interesante estudiar las características de los entrenadores y las instituciones de los deportistas que tiene un mayor rendimiento.

Se recomienda estudiar las razones por las cuales una pequeña parte de la muestra se encuentra insatisfecha en su deporte. Adaptar la escala de Orientación de Logro a las situaciones deportivas y obtener datos de confiabilidad y validez de esa

adaptación. Así mismo se sugiere ampliar la aplicación de estos instrumentos a otros deportes para corroborar la composición de los factores y la validez y confiabilidad de dicha escala en función de las diferentes características de la muestra.

Se sugiere seguir obteniendo datos cuantitativos de la confiabilidad de la escala de satisfacción deportiva. Pues aunque demuestre relevancia cualitativa (González Carballido, 2006) sería recomendable que obtuviera fortaleza estadística. Puede ser que importancia explorar el significado de satisfacción deportiva de los deportistas y de igual forma explorar los factores que están generando tanto la satisfacción como la insatisfacción deportiva.

Es probable que los deportistas pasen por etapas en la cuales se presentación variaciones tanto en el desarrollo de cualidades psíquicas y de satisfacción deportiva por lo que resultaría importante identificar cuales son las características de dichas etapas y poder identificar cuales son las más susceptibles al abandono y cambio de deporte.

Referencias

- Aguilar, J. A., Rodríguez, G. y Castro, S. (1989). *Sexualidad, lo que todo adolescente debe saber*. México: SITESA.
- Altahayneh, Z. (2007). *The effects of coaches' behaviors and burnout on the satisfaction and burnout of athletes*. Florida Estate University. Descargado el 05 de octubre de 2007 de: E:\deporte\Title page for ETD etd-11152003-060247 satisfacción y bournot.htm
- Barrera Moguel, C. (2001). *Ansiedad y satisfacción en el rendimiento deportivo: su relación y técnicas de manejo en una muestra de atletas yucatecos*. Tesis de Licenciatura no publicada. Universidad Autónoma de Yucatán.
- Cantón Chirivella, E. (2006). *Motivación en la práctica física y deportiva*. Descargado el 10 de agosto de 2006 de: <http://reme.uji.es/articulos/acante1372212100/texto.html>
- Cañedo Igeasias, C., Iglesias León, M. y Goytisoló Espinosa, R. (2007). Estrategia didáctica para contribuir a la formación de la habilidad profesional esencial” realizar el paso del sistema real al esquema de análisis” en el ingeniero mecánico. Descargado el 27 de diciembre de: <http://www.monografias.com/trabajos29/sitio-web/sitio-web.shtml>.
- Chevallon, S. (2000). *El entrenamiento psicológico del deportista*. Barcelona: DeVecchi.
- Cratty, B. (s/f). *La psicología y la actividad física*. Asignatura 3. Apuntes de clase. Facultad de psicología, Universidad Autónoma de Yucatán.
- Craig, G. (2001). *Desarrollo Psicológico*. (8ª ed.) México: Prentice Hall.
- Damián Caraveo, S., Gonzalez Revuelta, M., Barroso Baeza, R., Balado Sansón, R. y Arencibia Flores, L. (2004). Motivación inicial por la atención primaria de salud en los estudiantes de medicina. *Revista cubana de educación media superior*. Descargado el 27 de diciembre de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0864-21412004000300003&script=sci_arttext
- Davidoff, L. (1988). *Introducción a la psicología*. México: McGraw-Hill.
- Diccionario Porrúa de la lengua española. (1979). México: Porrúa.
- Díaz Eyzaguirre, C. (2001). *Manual de psicología aplicada*. Descargado el 15 de Marzo de 2005 de: <http://www.geocities.com/psicologiadeldeporte/manupsico2.htm>

- Dosil Díaz, J. y González Oya, J. (2003). *Intervención psicológica en la iniciación deportiva*. En áreas de aplicación de la psicología del deporte. No. 2. Coord. Garcés de los Fayos. Universidad de Murcia.
- Duda, J. (2006). Motivation in sport. The relevance of competence and achievement goals. En Elliot, A. y Dweck, C. (Ed.), *Handbook of competence and motivation* (pp. 318-331). United States of America: The Guilford Press.
- Erikson, E. (1993). *Sociedad y Adolescencia*. (14ª ed.) México: Siglo Veintiuno.
- Eys, M., Loughead, T. y Hardy, J. (2007). Athlete leadership dispersion and satisfaction in interactive sport teams. *Psychology of sport and exercise*. 3 (8), 281-296. Descargado el 05 de octubre de 2007 de: E:\deporte\ScienceDirect - Psychology of Sport and Exercise Athlete leadership dispersion and satisfaction in interactive sport teams.htm
- Fernández, M. (en prensa). *Psicología del entrenamiento y competencia*. Instituto superior de cultura física. Cuba.
- Fuentes, P. (2005). *Iniciación deportiva*. Descargado el 15 de marzo de 2005 de <http://psicodeporte.nu/contacto.html>
- García Ferrando, M. (2007). *Posmodernidad y deporte: entre la individualización y la masificación*. Descargado el 03 de Julio de 2007 de: <http://www.csd.mec.es/csd/sociedad/encuesta-de-habitos-deportivos/encuesta-de-habitos-deportivos/view>
- García Fernández, J. y Castro Lemus, N. (2002). La satisfacción con el uso de las instalaciones: un caso de las piscinas cubiertas. *Efdeportes.com*, 8, 49. Descargado el 27 de julio de 2007 de: <http://www.efdeportes.com/efd49/instal.htm>
- García Ucha, F. (2001). *La motivación del deportista peruano*. Perú: Instituto de investigación.
- Garzarelli, J. (2006). *La motivación en el deporte*. Descargado el 12 de agosto de 2006 de: <http://www.psicologia-online.com/ebooks/deporte/motivacion.shtml>
- Giraldo, O. (1981). *Explorando las sexualidades humanas, aspectos psicosociales*. México: Trillas.
- Gómez López, Valero Valenzuela, Granero Gallegos, Borrachina Richard, Jurado Alonso, (2006). Las clases de ecuación física y el deporte extracurricular entre el alumnado almeriense de primaria. Una aplicación práctica mediante la técnica de Iadov. Revista digital efdeportes.com. Año 11 No. 98. Descargado el 27 diciembre de 2007 de: <http://www.efdeportes.com/efd98/iadov.htm>
- González Carballido, L. (2001). Condiciones internas y actividad deportiva. Variables de indispensable consideración en la preparación psicológica. *Efdeportes.com*, 3, 43. Descargado el 27 de julio de 2007 de: <http://www.efdeportes.com/efd43/stress.htm>

- González Carballido, L. (2005). *Iniciación deportiva*. Asignatura 2. Apuntes de clase. Facultad de psicología, Universidad Autónoma de Yucatán.
- Harre, D (1983). *Teoría del entrenamiento deportivo*. Cuba: Editorial científico-técnica.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P.(2003). *Metodología de la investigación*. (3 ed.). México: McGraw Hill.
- Kaplan, L. J. (1991). *Adolescencia, el adiós a la infancia*. México: Paidós.
- Kimbe, C., Hirt, E., Díaz Loving, R., Hosch, H., Lucker, G., Zarate, M. (2002). *Psicología social de la américas*. México: Person Educación.
- León, O., Montero, I., (2002). *Métodos de investigación en psicología y educación*. (3 e.d.). España: McGraw Hill.
- López Rodríguez, A. y González Maura, V. (2002). *La técnica de Iadov*. Revista digital Efdeportes. Año, 8, No. 47. Descargado el 09 de agosto de 2006 de: <http://www.wfdeportes.com>
- Martín García, M. (2005). Beneficios de la práctica del ejercicio físico y deporte. Revista de la actualidad de psicología del deporte. 6, 41. Descargado el 4 de Octubre de 2007 de: <http://www.lictor.com/revista/index.php3?articulo=41>
- Martínez Galindo, C., Alonso Villodre, N., Moreno Murcia, j. y Cervello Gimeno, E. (2007). *Efectos de la práctica deportiva, la frecuencia de práctica y la satisfacción experimentada en la adopción de conductas disciplinadas en clases de educación física*. Descargado el 16 de octubre de 2007 de: <http://www.um.es/univefd/dispsfs.pdf>
- Morales, S. (2006). *Motivación y deporte*. Descargado el 09 de agosto de 2006 de: <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/031202193943-.html>
- Morris, C. y Maisto, A. (2005). *Psicología*. México: Pearson.
- Muuss, R. (1988). *Teorías de la Adolescencia*. México: Paidós.
- Paglilla, D. y Zavanella Díaz, A. (2006). *La motivación en el deporte*. Descargado el 12 de agosto de 2006 de: http://www.psicologia-online.com/articulos/2005/motivacion_deporte.shtml
- Papalia, D. y Wendkos, S. (1990). *Desarrollo Humano*. (7ª ed.).México: McGraw Hill.
- Pick, S., Aguilar, J., Rodríguez G., Reyes J. Collado M., Pier D., Acevedo M. y Vargas E. (2002). *Planeando tu Vida. Programa de educación sexual y para la vida dirigido a los adolescentes*. (7ª ed.) México: Planeta.
- Reeve, J. (2003). *Motivación y emoción*. (3 ed.). México: McGraw Hill.
- Reyes Lagunes, I. (1998). Escala de orientación al logro. México.

- Rice, F. (1997). *Desarrollo humano, estudio del ciclo vital*. (2ª ed.). México: Prentice-Hall
- Riemer, H. y Chelladurai, P. (1998). Athlete satisfaction questionnaire. *Jornal of sport and exercise Psychology*, 20, 127-156. Descargado el 11 de agosto de 2006 de : <http://www.humankinetics.com/JSEP/viewarticle.cfm?jid=M3UnMAMubj7s3GEa6Be3Za3tLDRjNn24yjTqKaQJYyKb4Wbwr&view=art&aid=1170&M3UnMAMubj7s3GEa6Be3Za3tLDRjNn24yjTqKaQJYyKb4Wbwrsite=>
- Rodríguez Ruz, M. (2004). *Hagamos un alto y reflexionemos*. En *albate*. No. 60. 1ª Octubre 2004.
- Roffé, M. (1999). *Psicología del jugador de fútbol*. Argentina: Lugar editorial.
- Sánchez, J. (2002). *Psicología de los grupos*. España: McGraw Hill.
- Sancho Barrantes, J. (2005). ¿Complaciendo al mercado o formando buenos deportistas? Descargado el 15 de marzo de 2005 de http://cariari.ucr.ac.cr/~edufiucr/Congresos_Simposios/CongresoFutbol/ICongreso/kirkendalld2.htm
- Savedra, J., Escalante, Y., Moreno, J. (2003). La satisfacción con el entrenamiento y la competición, según el género y la categoría, en nadadores de nivel regional. *Rendimiento deportivo.com* No. 5. Descargado el 31 de enero de 2005 de <http://www.RendimientoDeportivo.com/N005/Artic026.htm>
- Shaw, M. (1994). *Dinámica de grupos*. España: Herder.
- Smith, R.; Sarason, I.; Sarason, B. (1984). *Psicología*. México: Harla.
- Sobre actividad física. [Internet] Descargado el 31 de enero de 2005 de http://www.eufic.org/sp/quickfacts/actividad_fisica.htm
- Susan, P., y López, V., (1995). *Como investigar en las ciencias sociales*. México: Trillas.
- Torregrosa, M. (2004). Contribuciones de los agentes de socialización al juego limpio y la deportividad. Universidad Autónoma de Barcelona. Descargado el 05 de enero de 2005 de www.cult.gva.es/dgd/form_ambdeportivo/JORNADA_JUEGO%20LIMPIO/ponencia%20miquel%20torregrosa.pdf
- Valiente, L., Boixadós, M., Torregrosa, M., Figueroa, J., Rodríguez, M., Cruz, J. (2001). Impacto de una campaña de promoción del fairplay y la deportividad en el deporte en edad escolar. *Cuadernos de psicología del deporte*. Vol. 1 núm. 1. Universidad de Murcia. Descargado el 05 de enero de 2005 de psicodeporte.nu/1H_Cruz.pdf

8.	Para mí es importante hacer las cosas de manera organizada en el deporte							
----	--	--	--	--	--	--	--	--

D.R. Reyes Lagunes

© 1997 Unidad de Investigaciones Psicosociales. UNAM.

Proyecto CONACyT 1084 P-H

Anexo B. Cuestionario de Iadov.

Edad: _____

Sexo: Hombre ____ Mujer ____

Grado de estudio que cursa: _____

Deporte: _____

Tiempo que llevas practicando este deporte: _____

1. ¿Quisieras ir a practicar otro deporte o hacer otra cosa en el horario de tu entrenamiento?

Si ____ No ____ No se ____

2. Si tú pudieras escoger entre asistir o no asistir al entrenamiento de tu deporte, ¿Irías a tu entrenamiento?

Si ____ No ____ No se ____

3. ¿Te gusta el entrenamiento del deporte que practicas?

____ Me gusta mucho.

____ No me gusta tanto.

____ Me da lo mismo.

____ Me disgusta más que de lo que me gusta.

____ No me gusta nada.

____ No se que decir.

4. ¿Qué es lo que más te agrada de tu deporte?

5. ¿Qué es lo que más te desagrada de tu deporte?

Anexo C.

Cuadro lógico de Iadov

(con preguntas reformuladas por López, A. 1993; en López Rodríguez y González Maura, 2006)

	3. ¿Quisieras ir a estudiar otra asignatura o hacer otra cosa en el horario de educación física?								
	NO			NO SÉ			SI		
10. ¿Te gusta la clase de educación física?	8. Si tu pudieras escoger entre asistir o no asistir a las clases de educación física ¿Irirías a esas clases?								
	Si	No sé	No	Si	No sé	No	Si	No sé	No
Me gusta mucho	1	2	6	2	2	6	6	6	6
No me gusta tanto	2	2	3	2	3	3	6	3	6
Me da lo mismo	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Me disgusta más de lo que me gusta	6	3	6	3	4	4	3	4	4
No me gusta nada	6	6	6	6	4	4	6	4	5
No se que decir	2	3	6	3	3	3	6	3	4

Cuadro lógico de Iadov adaptado para este estudio.

	1. ¿Quisieras ir a practicar otro deporte o hacer otra cosa en el horario de tu entrenamiento?								
	No			No sé			Si		
3. ¿Te gusta el entrenamiento del deporte que practicas?	2. Si tú pudieras escoger entre asistir o no asistir al entrenamiento de tu deporte, ¿Irirías a tu entrenamiento?								
	Si	No sé	No	Si	No sé	No	Si	No sé	No
Me gusta mucho	1	2	6	2	2	6	6	6	6
No me gusta tanto	2	2	3	2	3	3	6	3	6
Me da lo mismo	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Me disgusta más de lo que me gusta	6	3	6	3	4	4	3	4	4
No me gusta nada	6	6	6	6	4	4	6	4	5

No se que decir	2	3	6	3	3	3	6	3	4
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---