

MOTIVACIÓN Y AUTOCONFIANZA EN DEPORTISTAS

Francisco José Pulido Mata

INDICE

1. La Motivación en el deporte

- 1.1 Concepto de motivación en el deporte
- 1.2 Aspectos que influyen en la motivación
- 1.3 Motivación del logro y competitividad

2. La Autoconfianza

- 2.1. Definición de autoconfianza
- 2.2 Ventajas de la autoconfianza
- 2.3 Limitaciones de la autoconfianza
- 2.4 Teoría de autoeficacia de Bandura

3. Evaluación de los procesos motivacionales y de autoconfianza

4. Técnicas de intervención para la motivación en el rendimiento deportivo

5. Técnicas de intervención para la autoconfianza en el rendimiento deportivo

6. La adhesión en el deporte

- 6.1 Razones para realizar actividades deportivas
- 6.2 Excusas para no hacer deporte
- 6.3 Estrategias para aumentar la adhesión al deporte

Bibliografía

1. La Motivación en el deporte

1.1 Concepto de motivación en el deporte

Motivación es la combinación entre los deseos y energías de la persona para alcanzar una meta. Las personas pueden ser motivadas por creencias, valores, intereses, miedos, entre otras causas o fuerzas.

Algunas de estas fuerzas pueden ser internas, como: necesidades, intereses y las creencias. Las externas pueden ser: el peligro o el medio ambiente

La motivación de una persona depende de:

1. La fuerza de la necesidad.
2. La percepción que se tiene de cierta acción para ayudar a satisfacer cierta necesidad.

Características:

- Fuerza que activa y dirige el comportamiento. El primer motivo básico es la supervivencia, según la Pirámide de Maslow.
- La motivación a veces se confunde con las emociones. Las emociones son reacciones subjetivas al ambiente.
- La motivación puede ser tanto positiva como negativa.
- La motivación puede ser tanto personal como laboral y muchas veces una va de la mano de la otra.

La motivación puede ser:

Extrínseca: el dinero, posición, poder.

Intrínseco: motivación personal, se realiza únicamente por interés o por el placer de realizarla. La función de esta necesidad psicológica es la de impulsar al ser humano a mejorar y a dominar su entorno. Esta nos sirve para conseguir metas más difíciles, pues son necesidades psicológicas.

Características que hacen que tenga interés la motivación intrínseca:

Complejidad.

Movilidad.

Imprevisibilidad de la tarea.

Reto óptimo.

Competencia.

Autodeterminación: pensamos que aquello depende de ti, tienes capacidad de escoger.

Modelo de activación intrínseco:

Existe un nivel óptimo de conseguir este reto, entre el grado de dificultad y el grado de habilidades y capacidades. Cada persona tiene un nivel óptimo de conseguir su reto, donde se siente completo.

1.2 Aspectos que influyen en la motivación

Planteamientos generales para la motivación

- + *Conductual: a base de incentivos (objeto o evento que alienta o desalienta)*
- + *Humanista: autorrealización, tendencia de actualización, necesidad de autodeterminación. Enfatiza la libertad personal, la decisión, la autodeterminación y la lucha por el crecimiento personal*
- + *Cognoscitivista: la conducta se determina por nuestro pensamiento; se inicia y regula mediante planes, metas, esquemas, expectativas y atributos*
- + *Aprendizaje social: expectativa de alcanzar una meta y valor de esa meta para él mismo*

Metas y motivación

Meta: lo que un individuo lucha por alcanzar

Razones para establecer metas:

- ✓ Dirigir la atención hacia la tarea que realizamos
- ✓ Las metas activan el esfuerzo
- ✓ Aumentan la persistencia
- ✓ Fomentan el desarrollo de estrategias nuevas cuando las antiguas son ineficientes

Tipos de metas

- ✓ De desempeño: *intención personal de parecer competente según otras personas*
Estudiantes con ego
- ✓ De aprendizaje: *intención de mejorar las capacidades y comprender, sin importar cuánto afecte al desempeño*
Estudiantes que se preocupan por las tareas

Factores adicionales que determinan la eficiencia del establecimiento de metas

- Retroalimentación: *indica a un estudiante si los esfuerzos no han sido suficientes o si alcanzó o superó la meta*
- Aceptación de la meta: se aceptan si a los estudiantes les parecen realistas, razonablemente difíciles y significativas

1.3 Motivación del logro y competitividad

El alto rendimiento y la obtención de logros superiores no son privativos de algunos países, equipos o personas por alguna razón de exclusividad permanente. Tampoco está muy relacionado principalmente con la cantidad de recursos invertidos para dichos propósitos, y aunque parezca extraño, el talento por sí sólo no basta.

En un mundo de exigencias y resultados como el que están sometidos cotidianamente ejecutivos y directivos de diversas organizaciones, el desarrollo de habilidades sociales y psicológicas constituyen una necesidad y un valor en sí mismas, no solo para la **obtención de logros**, sino que también para hacer posible una vida que armonice aspiraciones personales y profesionales, sin el consabido costo del stress. En ello, el deporte se parece mucho a otras actividades humanas

como la negociación y la gerencia de organizaciones enfocadas al manejo de sus sistemas internos y externos de obtención de logros.

En el deporte de **alto rendimiento**, así como en el deporte formativo y recreativo no solo se entrena físicamente, sino que de manera más creciente el entrenamiento psicológico es un elemento fundamental para marcar la diferencia en los niveles de rendimiento que se alcanzan y en la obtención de **ventajas y beneficios** inherentes al hacer el intento de armonizar productivamente cuerpo y mente.

Tanto en la gestión empresarial, como en la competencia deportiva, los equipos que se trazan objetivos y metas individuales y corporativas, muchas veces pueden fracasar por no considerar en su verdadera dimensión, cuánto puede hacer la mente para elevar el rendimiento y la capacidad de gestión frente a situaciones imprevistas, es decir fuera del plan trazado.

Las situaciones desestabilizantes por factores percibidos como amenazas que enfrentan los equipos en el terreno de juego, sea esta una competencia deportiva de eliminatorias o una negociación comercial importante, inciden en los niveles de motivación y en las capacidades efectivas para la obtención de logros. Definitivamente el mapa no es el territorio, y esto, tanto atletas como negociadores tienen que aprenderlo. Transitar del **plan a la ejecución**, y del entrenamiento a la gestión efectiva es un aprendizaje ineludible para enfrentar desafíos mayores.

Hoy en día, aparecen titulares señalando que Chile es el país más competitivo de América Latina y se ubica en el lugar 20 en el ranking mundial de competitividad (Foro Económico Mundial). El nivel de logro alcanzado, explicable por una suma de factores, resulta positivo a la luz de las comparaciones, pero en alto rendimiento son los contextos y las comparaciones las que marcan y definen el desafío de superar metas. Lo positivo, es que al mismo tiempo, se reconoce la falta de dinamismo de las políticas microeconómicas, así como otros problemas estructurales, y en la medida que nos planteemos nuevos desafíos, podemos ir superándolos productivamente. El cuerpo y la mente en un momento pueden ser autocomplacientes de los niveles de logros obtenidos, pero la pregunta que siempre se puede hacer la mente es: somos mejores comparados con qué o con quiénes.

La gestión del desarrollo tampoco es privativa de un gobierno en particular o de las grandes corporaciones. Sabemos que en el Sudeste Asiático y en los países escandinavos hubo factores micro-organizacionales que incidieron fuertemente en las estrategias de desarrollo de estas regiones del mundo.

Volviendo a lo micro de las posibilidades de desarrollo, con suerte un atleta puede poner en la cúspide del éxito a un país, así como un negociador conseguir mejores oportunidades de desarrollo para una organización o una comunidad. Lo que importa en suma son sus niveles de motivación, la preparación para activar óptimamente su nivel de rendimiento, su capacidad de focalizar la atención en logros desafiantes y de visualizar escenarios futuros. En esto, el entrenamiento psicológico tiene mucho que aportar al campo de la negociación y la gestión de las organizaciones.

El deporte como la negociación es un vehículo para el desarrollo de las comunidades humanas. La negociación puede restablecer relaciones conflictivas hacia la colaboración, entendiendo que la cooperación representa una ventaja competitiva. A través del deporte se puede aprender lúdicamente que la competencia define de manera muy concreta el valor del esfuerzo. La negociación estratégica aprende del conflicto y su naturaleza, el deporte aprende del fracaso y

lo transforma en una mejora de oportunidades. Ambas actividades reconocen la existencia de diversidad de intereses y estrategias de juego para reformular los desafíos y las metas que enfrenta la mente.

La motivación de logros

La **motivación** es una de las variables psicológicas más importantes al realizar cualquier actividad de nuestra vida cotidiana ya que orienta y dirige la acción intensificándola o disminuyéndola según sea. El estar o no motivado no se refiere necesariamente a una característica de personalidad de un sujeto determinado y tampoco tiene relación únicamente con factores externos, por tanto nosotros debemos ser concientes y saber si estamos motivados realmente en una acción o no lo estamos.

Un negociador, deberá tener claro cuál es su motivación inicial en la mesa negociadora, referida al grado de interés por la actividad y/o las consecuencias de todo tipo que genera. Se trata de una variable decisiva, por su incidencia en el compromiso de los negociadores con su actividad, y con ello en sus conductas de adherencia, persistencia y tolerancia a las adversidades. La motivación inicial tiene relación directa con nuestro objetivo, es decir cuál es nuestro propósito en la mesa negociadora, que es lo que queremos lograr.

La motivación inicial dentro de un proceso negociador puede ir sufriendo cambios según sean los acontecimientos y proceso, es por esto necesario no perder el objetivo de inicio y focalizar nuestros esfuerzos de forma persistente en la tarea y no únicamente en el resultado final, de ser así finalmente se generará una sensación interna de satisfacción y orgullo por la ejecución realizada a pesar de los fracasos.

La 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.

La Motivación de Logro y la Competitividad no sólo tienen que ver con el resultado final o la búsqueda de la excelencia, sino también con la ruta psicológica que se emprende para llegar hasta allí.

Para entender la motivación de Logro de cada persona se han estudiado teorías que explicarían su existencia, entre ellas están:

Teoría de la Atribución

Se centra en la forma en que las personas explican sus éxitos y fracasos según tres categorías básicas, estabilidad (el hecho de ser bastante permanente o inestable), la causalidad (un factor interno o externo) y el control (un factor sobre si está o no bajo control. Las atribuciones afectan a las expectativas de éxitos o fracasos futuros y a las reacciones emocionales. El éxito o el fracaso de una negociación de una negociación se pueden imputar a una gran variedad de posibles explicaciones (atribuciones).

Por ejemplo, un negociador puede haber cumplido su objetivo en el proceso de negociación y atribuir su éxito a:

Estabilidad:

- 1 - Un factor estable (su experiencia y conocimiento del tema).
- 2 - Un factor inestable (el clima favorable de la negociación).

Locus de Control:

- 1 - Una causa interna (la preparación del proceso de negociación).
- 2 - Una causa externa (la escasa preparación de las contrapartes).

Controlabilidad:

- 1 - Un factor que puede controlar (la planificación del proceso de negociación).
- 2 - Un factor que esta fuera de su control (El diseño y plan de la contraparte y sus capacidades negociadoras).
- 3 - Un negociador puede haber abandonado la mesa de negociación y atribuir su fracaso a:

Estabilidad:

- 1 - Un factor estable (la falta de experiencia y apropiación del contexto de negociación).
- 2 - Un factor inestable (la actitud de los superiores jerárquicos).

Locus de Control:

- 1 - Una causa interna (la ansiedad).
- 2 - Una causa externa (el tiempo asignado para llegar a resultados).

Controlabilidad:

- 1 - Un factor que puede controlar (la no concepción de un plan para negociar).
- 2 - Un factor que esta fuera de su control (El cambio de interlocutores y variaciones en la agenda de negociación).

Un ejemplo para reflexionar sobre la teoría atribucional de logro esta expuesto nítidamente en un caso ocurrido en Asia, considerando un factor como la cultura japonesa, donde predomina el deber y el perfeccionamiento del detalle. De Andraca, un empresario chileno, recuerda una anécdota que refleja los errores que cometen quienes van a negociar a ese país.

“Una vez me encontré con un chileno en el hotel. Se me acercó y dijo: quiero vender salmones y no sé cómo encontrar compradores. Llamé a algunas amistades y al otro día llegaron tres interesados. Entonces el chileno dijo, bueno quién de ustedes habla español. La respuesta fue negativa y al no haber traductores en inglés yo le ayudé. Comenzó diciendo vendo salmones de 90 centímetros, de calidad... Los japoneses le preguntaron si podía asegurar que todos

eran de ese tamaño... bueno, casi todos, dijo. Volvieron a insistir cuántos serían de menos de 90... no sé, contestó el chileno. Luego le preguntaron cuál era el color. Salmón, contestó. Qué color de salmón y sacaron una muestra de 16 colores... Ante esta situación, el chileno pidió salir de la reunión y de la engorrosa situación”.

Lo anterior, señala el empresario, es solo una muestra del trabajo minucioso a que están acostumbrados los negociadores nipones. Para alcanzar una meta no van contra el tiempo, como es hoy en nuestra cultura, y tampoco viven una lucha intelectual para convencer al otro de lo que es bueno y malo. Para lograr éxito en la negociación se requiere desarrollar equipos de personas que establezcan un reconocimiento y conocimiento de sus contrapartes. Los japoneses piensan ideográficamente, sin equivocarse de idea y capaces de concentrarse horas en un trabajo. La negociación estratégica en nuestra América requiere de paz, ciencia y, en sentido vinculante de paciencia.

Teoría de las metas de logro.

Según esta teoría hay factores que interactúan para determinar la motivación de una persona: las metas de logro, la capacidad percibida y la conducta de logro. Para comprender la motivación de una persona, hemos de saber que significan para ellos los términos de “éxito” y “fracaso”, y la mejor forma de conseguirlo es analizando los objetivos de logro de dicha persona y la manera en que éstos interactúan con sus percepciones.

Orientaciones hacia el resultado y hacia la tarea

a. Orientación hacia el Resultado: Esta orientación también es conocida como una orientación competitiva. En este caso los negociadores se preocupan de compararse por los demás y en derrotarlos. El resultado es que cuando ganan una negociación tienen una elevada capacidad percibida de sí mismos y cuando pierden ocurre lo contrario.

b. Orientación de Meta a la Tarea: Lo central es que el negociador realiza sus ejecuciones en función de la tarea y con respecto a lo que son sus propias habilidades, su capacidad percibida no se basa en la comparación con los demás.

La orientación hacia la tarea origina como resultado una sólida ética de trabajo, una persistencia a pesar del fracaso y una ejecución óptima a beneficio de una mejor negociación como proceso. Esta orientación puede proteger a la persona de la decepción, la frustración o la falta de motivación que acaso surjan cuando su ejecución sea superada por la de los otros (que a menudo no podemos controlar).

Las personas orientadas hacia la tarea también eligen cometidos realistas o moderadamente difíciles. No tienen miedo al fracaso, y, dado que su percepción de capacidad se basa en sus propios estándares de referencia, les resulta más fácil que a las personas orientadas hacia el resultado el sentirse bien consigo mismas y poner de manifiesto una elevada competencia percibida.

Focalización de la atención en el proceso de negociación.

En los deportes la capacidad de focalizar la atención en el transcurso de la actividad deportiva resulta clave para exhibir logros acumulativos y resultados exitosos. Fomentar las capacidades de concentración y de ser selectivos en la dirección que le imprimimos a los objetivos en el proceso negociación determina en gran medida la eficiencia en la consecución de acuerdos sustentables en el tiempo.

Una definición útil de concentración contiene dos partes: atención a las señales pertinentes del entorno y mantenimiento de ese foco atencional. Y si éste es apropiado conduce a un buen rendimiento.

Existen a partir de la teoría de Nideffer, cuatro tipos distintos de foco atencional.

<p>Amplio - Estrecho Utilizado para evaluar con rapidez una situación, permite predecir situaciones complejas y evaluar el entorno. Posibilita en gran medida la anticipación.</p>	<p>Estrecho - Estrecho Utilizado para centrar la atención exclusivamente en una o dos señales externas. Necesaria para la reacción a una exigencia situacional, atención reducida y focalizada.</p>
<p>Amplio - Interno Utilizado para analizar y planificar. Permite analizar el propio estado y las sensaciones, por ejemplo antes de tomar decisiones.</p>	<p>Estrecho - Interno Utilizado para ensayar mentalmente una próxima ejecución o controlar un estado emocional. Óptima para adquirir la sensibilidad de los procesos psíquicos y somáticos, por ejemplo, escucharse a sí mismo.</p>

En el transcurso de una negociación al igual que en la práctica de un deporte, a menudo hace falta cambiar el foco atencional. A continuación se graficará un paralelo entre el deporte y la negociación respecto de los cambios de foco de atención según necesidades de logro:

Foco de atención	Deporte	Negociación
AMPLIO - EXTERNO Evaluar Entorno en un plano general	En el campo de juego evaluar: Dirección del viento. Posición de jugadores.	Evaluar representativamente actores, características y distribución física en recinto donde se lleva a cabo la negociación (mesa, entornos).
Amplio - Interno Análisis del Entorno para determinar estrategia.	Recordar experiencias similares. Fijarse en situación actual del juego. Elegir estrategia de juego.	Definir estrategia de negociación frente al entorno que se presenta de acuerdo a planificación y visualización previa.
Estrecho - Interno generar rutinas previas preparándose para la acción	Visualizar un golpe o lanzamiento perfecto	Controlar el estado emocional. Mentalizarse sobre la acción que se va a ejecutar.
ESTRECHO-EXTERNO Ejecución de la acción.	Lanzamiento o golpe a la pelota. Fijarse en la bola.	Focalizar la atención en puntos específicos de la agenda que determinen la obtención de logros en tiempos prudenciales.

Propender al alto rendimiento requiere del uso de facultades y condiciones que son parte de nuestra condición humana. La negociación y el deporte nos ofrecen oportunidades concretas de apreciar el valor del esfuerzo, en donde más allá del talento, los entrenamientos y aprendizajes cultivados, así como de los conocimientos adquiridos y experiencias acumuladas, nuestra identidad signada por una misión puede elevar a una persona, empresa o país a límites que por muy lejanos que nos parezcan pueden transformarse en umbrales que la mente generosamente traspasa hacia nuevos desafíos y emprendimientos.

2. La Autoconfianza

2.1. Definición de autoconfianza

Los psicólogos del deporte la definen como la creencia de que se puede realizar satisfactoriamente una conducta deseada, lo que equivale a la suposición de que el éxito se va a conseguir. Consiste en tener un planteamiento mental positivo sobre lo que va a suceder. Son unas expectativas realistas sobre un fin que perseguimos o deseamos conseguir, y de lo cual estamos convencidos de lograrlo. La confianza es un determinante del rendimiento, pero no de la competencia o habilidad del deportista.

La Autoconfianza influye sobre:

1) **Las emociones positivas**: influye activando estas emociones positivas, lo que permitirá que el sujeto se sienta más seguro de sí mismo, más tranquilo y relajado en condiciones de presión, y un estado mental que le permita ser más enérgico.

2) **Motivación:** influye aumentando la motivación del sujeto, ya que supone que si hace las cosas bien echas, conseguirá su objetivo, lo que le motiva para el futuro a conseguir dichos objetivos. Se crea el ímpetu psicológico, lo cual crea en el deportista una actitud positiva de nunca ceder, y remontar las adversidades.

3) **Concentración:** influye facilitando la concentración, ya que cuando una persona siente confianza, su mente se halla bajo menos presión, y se libera para concentrarse en la tarea en cuestión, ya que no se fijará en si lo hace mal o bien, sino simplemente en hacerlo como sabe.

4) **Objetivos:** influye en la medida que las personas seguras de si mismas, tienden a establecerse objetivos estimulante y a esforzarse y luchar por conseguirlos. Por tanto la confianza permite lanzarnos objetivos cada vez más altos y lograr el máximo potencial.

5) **Esfuerzo:** la confianza influye aumentando el esfuerzo, ya que la cantidad y duración del esfuerzo realizado en busca de un objetivo, depende en gran parte de la confianza. Esto es porque los deportistas que creen en si mismos, son muy persistentes y no se rinden nunca, dando el máximo esfuerzo para conseguir el objetivo.

6) **Resistencia física:** al igual que el esfuerzo influye aumentándola, ya que la confianza en si mismo, hace reducir los síntomas del agotamiento, tanto físico como mental, produciendo que el cuerpo este en las mejores condiciones para conseguir esas metas.

7) **Estrategia de juego:** la confianza afecta a estas estrategias, porque los deportistas seguros de si mismos, juegan para ganar, lo cual produce que no tengan miedo de correr riesgos y asumen el control de la competición. En cambio si no tienen confianza, juegan para no perder, lo que produce que sean indecisos ya que tratan de no cometer errores.

8) **Habilidad para manejar la presión:** La confianza al aumentar las emociones positivas, motivación y concentración, hace que el jugador se relaje mentalmente, ya que al confiar en si mismo, no se crea en torno a si mismo un estado de presión sobre lo que sucede a su alrededor, compitiendo mas relajado y con menor presión.

9) **Probabilidad de lesionarse:** influirá disminuyendo la probabilidad de lesión, ya que esta se corresponde en gran medida del grado de motivación, concentración y predisposición del jugador.

La confianza óptima equivale a estar convencido de que se pueden alcanzar los objetivos marcados invirtiendo un gran esfuerzo en ello, lo cual significa que el deportista siempre vaya a tener una buena ejecución, pero es esencial si quiere desplegar su potencial máximo. Los objetivos han de ser realistas y convencerlos así realmente de que se pueden conseguir.

Se pueden cometer errores o pérdidas de concentración, o otras situaciones adversas en determinados momentos, pero si la confianza en si mismo es la optima, ayudara a afrontar estas adversidades manteniendo un gran esfuerzo en busca de ese objetivo.

Cada persona es diferente y presentara un grado óptimo de confianza, pero el problema deriva de cuando se produce la falta de confianza o el exceso de confianza.

La falta de confianza en personas que poseen grandes destrezas físicas necesarias para lograr el éxito, crea una falta en su capacidad para ejecutar dichas destrezas en condiciones de presión; o lo que es lo mismo, cuando hay presión de la competición, el deportista con falta de confianza, no desarrollara al máximo sus virtudes o habilidades.

Las dudas sobre uno mismo debilitan el rendimiento, aumentando la ansiedad, rompiendo la concentración y provocando indecisiones que hacen que la ejecución sea peor. Estas personas con falta de confianza centran más su atención en sus puntos débiles que en sus habilidades, lo que les provoca esa falta de concentración sobre su objetivo o tarea principal.

El exceso de confianza provoca en estas personas una seguridad falsa de si mismas. Su rendimiento disminuye porque creen que no tienen que prepararse o esforzarse para mejorar en una tarea. Esto nos puede llevar a sobrestimarnos, y no prepararnos bien de cara a la competición; o a subestimar al rival, que juega más motivado y concentrado. Este exceso hace que nos relajemos y no nos concentremos al máximo de cara a la competición, no nos preparemos bien, y todo esto nos lleve a malas ejecuciones en la competición.

A veces se observa un falso exceso de confianza o seguridad cuando los deportistas tratan de disimular las dudas sobre si mismos antes sus entrenadores. Los entrenadores animan a sus jugadores a sentirse seguros, por lo que estos no quieren dejar ver sus carencias, fingiendo un exceso de confianza para ocultar las sensaciones reales de duda e indecisión.

2.2. Ventajas de la autoconfianza

La **autoconfianza** es la clave para llevar a cabo nuestro máximo nivel en una partida o evento deportivo. Los deportistas seguros creen en sí mismos, por lo que se sienten seguros para llevar a cabo una jugada, alcanzando así su máximo potencial. Los deportistas menos seguros de sus capacidades dudan sobre sí mismos, de sí son o no lo bastante buenos y así no logran su máximo potencial.

Según P. L. Linares: *“cuando dudamos de nuestra capacidad para triunfar o suponemos que algo va a ir mal, estamos creando una profecía autorrealizada: si anticipamos que va a suceder algo, en realidad estamos ayudando a que suceda. Por desgracia, en los deportistas esto es frecuente. Las profecías autorrealizadas negativas son barreras psicológicas que provocan un círculo vicioso: la expectativa del fracaso conduce a un fracaso real, lo que rebaja el auto imagen e incrementa las perspectivas de fracasos futuros”*.

Por esto, un jugador con poca autoconfianza, cuando piensa que una bola a la que va a tirar es muy importante de quitar, el pensamiento negativo del fallo le lleva a este. En cambio, un jugador con mucha autoconfianza piensa que la bola que tiene que quitar es muy importante para ganar, en vez de pensar que es importante para no perder. El segundo jugador tendrá más posibilidades de quitar la bola, ya que se sentirá más seguro de ello.

Las ventajas de la autoconfianza son:

- 1.-** Si tenemos confianza estaremos más relajados ante la posible presión, por lo que tendremos un pensamiento positivo. Un jugador confiado estará más relajado a la hora de lanzar una bola, mientras un jugador con poca confianza se siente como 'agarrado' a la hora de jugar la bola. Por ejemplo, cuando tenemos poca confianza para levantar una bola, sentimos como si tuviésemos las puntas de los dedos agarrotados y no realizamos mecánicamente bien la cadena cinética que conlleva el gesto.
- 2.-** Estaremos más concentrados cuando estemos confiados en nosotros mismos, porque no prestaremos atención a otras tareas o estímulos. Cuando estamos desconfiados tendemos a preocuparnos sobre aprobación o desaprobación de los demás o a pensar demasiado en fallos pasados. Por esto podemos concluir que la concentración y la autoconfianza están interrelacionadas y una interviene en la otra.
- 3.-** Una persona segura de sí misma se establece grandes objetivos, mientras que al contrario, la desconfiada tiende a ponerse objetivos muy bajos. Los jugadores que suelen quedar en los primeros puestos en las competiciones suelen tener al comienzo del campeonato expectativas positivas, ya que sienten confiados para obtener la victoria en el mismo y esto le lleva a obtener autoconfianza y rendir al máximo durante todas las partidas.
- 4.-** Una persona con autoconfianza nunca da por perdida una partida, su frase típica sería: "hay que llegar a trece para ganar". Muchos jugadores cuando llevan un tanteo muy adverso tienden a dar por perdida la partida, debilitando su concentración o perdiendo totalmente la confianza. Nunca debemos de dar una partida por perdida, por mucha ventaja que lleven los contrarios, por que si ellos han llegado hasta 11 o 12 nosotros también podemos llegar y vencer en la partida. Lo que pasa habitualmente es que el equipo con ventaja en el marcador suele tener un nivel elevado de autoconfianza y esto hace haya en gran nivel en su juego; por el contrario el equipo que por detrás en el marcador se siente desconfiado por lo que su nivel baja, por esto resulta tan difícil remontar una partida que esta muy cuesta arriba. Aunque suele suceder que cuando el equipo que va perdiendo empieza a puntuar, este va cogiendo confianza y aumentando su rendimiento, mientras que los aventajados empiezan a perder confianza y a salirles las cosas mal.

2.3 Limitaciones de la autoconfianza

Las limitaciones más destacadas que presenta la autoconfianza son las siguientes:

1. no sustituye a la incompetencia, solo ayudará al deportista hasta cierto punto.
2. los niveles de autoconfianza responden a la Teoría de "u" invertida.
3. la zona óptima corresponde a un punto donde se está convenciendo de poder alcanzar el objetivo siempre que se emplee un esfuerzo para ello.
4. el punto de inflexión dependerá de la propia persona

2.4. Teoría de autoeficacia de Bandura

Biografía



Albert Bandura nació el 4 de diciembre de 1925 en la pequeña localidad de Mundare en Alberta del Norte, Canadá. Fue educado en una pequeña escuela elemental y colegio en un solo edificio, con recursos mínimos, aunque con un porcentaje de éxitos importante. Al finalizar el bachillerato, trabajó durante un verano rellenando agujeros en la autopista de Alaska en el Yukon.

Completó su licenciatura en Psicología de la Universidad de Columbia Británica en 1949. Luego se trasladó a la Universidad de Iowa, donde conoció a Virginia Varns, una instructora de la escuela de enfermería. Se casaron y más tarde tuvieron dos hijas. Después de su graduación, asumió una candidatura para ocupar el post-doctorado en el Wichita Guidance Center en Wichita, Kansas.

En 1953, empezó a enseñar en la Universidad de Stanford. Mientras estuvo allí, colaboró con su primer estudiante graduado, Richard Walters, resultando un primer libro titulado **Agresión Adolescente** en 1959.

Bandura fue Presidente de la APA en 1973 y recibió el Premio para las Contribuciones Científicas Distinguidas en 1980. Se mantiene en activo hasta el momento en la Universidad de Stanford.

Teoría

El conductismo, con su énfasis sobre los métodos experimentales, se focaliza sobre variables que pueden observarse, medirse y manipular y rechaza todo aquello que sea subjetivo, interno y no disponible (p.e. lo mental). En el método experimental, el procedimiento estándar es manipular una variable y luego medir sus efectos sobre otra. Todo esto conlleva a una teoría de la personalidad que dice que el entorno de uno causa nuestro comportamiento.

Bandura consideró que esto era un poquito simple para el fenómeno que observaba (agresión en adolescentes) y por tanto decidió añadir un poco más a la fórmula: sugirió que el ambiente causa el comportamiento; cierto, pero que el comportamiento causa el ambiente también. Definió este concepto con el nombre

de **determinismo recíproco**: el mundo y el comportamiento de una persona se causan mutuamente.

Más tarde, fue un paso más allá. Empezó a considerar a la personalidad como una interacción entre tres "cosas": el ambiente, el comportamiento y los procesos psicológicos de la persona. Estos procesos consisten en nuestra habilidad para abrigar imágenes en nuestra mente y en el lenguaje. Desde el momento en que introduce la imaginación en particular, deja de ser un conductista estricto y empieza a acercarse a los cognocivistas. De hecho, usualmente es considerado el padre del movimiento cognitivo.

El añadido de imaginación y lenguaje a la mezcla permite a Bandura teorizar mucho más efectivamente que, digamos por ejemplo, B.F. Skinner con respecto a dos cosas que muchas personas consideran "el núcleo fuerte" de la especie humana: el aprendizaje por la observación (modelado) y la auto-regulación.

Aprendizaje por la observación o modelado

De los cientos de estudios de Bandura, un grupo se alza por encima de los demás, **los estudios del muñeco bobo**. Lo hizo a partir de una película de uno de sus estudiantes, donde una joven estudiante solo pegaba a un muñeco bobo. En caso de que no lo sepan, un muñeco bobo es una criatura hinchable en forma de huevo con cierto peso en su base que hace que se tambalee cuando le pegamos. Actualmente llevan pintadas a Darth Vader, pero en aquella época llevaba al payaso "Bobo" de protagonista.

La joven pegaba al muñeco, gritando ¡"estúpidooooo"! Le pegaba, se sentaba encima de él, le daba con un martillo y demás acciones gritando varias frases agresivas. Bandura les enseñó la película a un grupo de niños de guardería que, como podrán suponer ustedes, saltaron de alegría al verla. Posteriormente se les dejó jugar. En el salón de juegos, por supuesto, había varios observadores con bolígrafos y carpetas, un muñeco bobo nuevo y algunos pequeños martillos.

Y ustedes podrán predecir lo que los observadores anotaron: un gran coro de niños golpeando a descaros al muñeco bobo. Le pegaban gritando ¡"estúpidooooo!", se sentaron sobre él, le pegaron con martillos y demás. En otras palabras, imitaron a la joven de la película y de una manera bastante precisa.

Esto podría parecer un experimento con poco de aportación en principio, pero consideremos un momento: estos niños cambiaron su comportamiento ¡sin que hubiese inicialmente un refuerzo dirigido a explotar dicho comportamiento! Y aunque esto no parezca extraordinario para cualquier padre, maestro o un observador casual de niños, no encajaba muy bien con las teorías de aprendizaje conductuales estándares. Bandura llamó al fenómeno aprendizaje por la observación o modelado, y su teoría usualmente se conoce como la teoría social del aprendizaje.

Bandura llevó a cabo un largo número de variaciones sobre el estudio en cuestión: el modelo era recompensado o castigado de diversas formas de diferentes maneras; los niños eran recompensados por sus imitaciones; el modelo se cambiaba por otro menos atractivo o menos prestigioso y así sucesivamente. En respuesta a la crítica de que el muñeco bobo estaba hecho para ser "pegado", Bandura incluso rodó una película donde una chica pegaba a un payaso de verdad. Cuando los niños fueron conducidos al otro cuarto de juegos, encontraron lo que andaban buscando... ¡un payaso real! Procedieron a darle patadas, golpearle, darle con un martillo, etc.

Todas estas variantes permitieron a Bandura a establecer que existen ciertos pasos envueltos en el proceso de modelado:

1. Atención. Si vas a aprender algo, necesitas estar prestando atención. De la misma manera, todo aquello que suponga un freno a la atención, resultará en un detrimento del aprendizaje, incluyendo el aprendizaje por observación. Si por ejemplo, estás adormilado, drogado, enfermo, nervioso o incluso "hiper", aprenderás menos bien. Igualmente ocurre si estás distraído por un estímulo competitivo.

Alguna de las cosas que influye sobre la atención tiene que ver con las propiedades del modelo. Si el modelo es colorido y dramático, por ejemplo, prestamos más atención. Si el modelo es atractivo o prestigioso o parece ser particularmente competente, prestaremos más atención. Y si el modelo se parece más a nosotros, prestaremos más atención. Este tipo de variables encaminó a Bandura hacia el examen de la televisión y sus efectos sobre los niños.

2. Retención. Segundo, debemos ser capaces de retener (recordar) aquello a lo que le hemos prestado atención. Aquí es donde la imaginación y el lenguaje entran en juego: guardamos lo que hemos visto hacer al modelo en forma de imágenes mentales o descripciones verbales. Una vez "archivados", podemos hacer resurgir la imagen o descripción de manera que podamos reproducirlas con nuestro propio comportamiento.

3. Reproducción. En este punto, estamos ahí soñando despiertos. Debemos traducir las imágenes o descripciones al comportamiento actual. Por tanto, lo primero de lo que debemos ser capaces es de reproducir el comportamiento. Puedo pasarme todo un día viendo a un patinador olímpico haciendo su trabajo y no poder ser capaz de reproducir sus saltos, ya que ino sé nada patinar ! Por otra parte, si pudiera patinar, mi demostración de hecho mejoraría si observo a patinadores mejores que yo.

Otra cuestión importante con respecto a la reproducción es que nuestra habilidad para imitar mejora con la práctica de los comportamientos envueltos en la tarea. Y otra cosa más: nuestras habilidades mejoran iaún con el solo hecho de imaginarnos haciendo el comportamiento! Muchos atletas, por ejemplo, se imaginan el acto que van a hacer antes de llevarlo a cabo.

4. Motivación. Aún con todo esto, todavía no haremos nada a menos que estemos motivados a imitar; es decir, a menos que tengamos buenas razones para hacerlo. Bandura menciona un número de motivos:

1. **Refuerzo pasado**, como el conductismo tradicional o clásico.
- b. **Refuerzos prometidos**, (incentivos) que podamos imaginar.
- c. **Refuerzo vicario**, la posibilidad de percibir y recuperar el modelo como reforzador.

Nótese que estos motivos han sido tradicionalmente considerados como aquellas cosas que "causan" el aprendizaje. Bandura nos dice que éstos no son tan causantes como muestras de lo que hemos aprendido. Es decir, él los considera más como motivos.

Por supuesto que las motivaciones negativas también existen, dándonos motivos para no imitar:

- a. **Castigo pasado.**
- b. **Castigo prometido** (amenazas)
- c. **Castigo vicario.**

Como la mayoría de los conductistas clásicos, Bandura dice que el castigo en sus diferentes formas no funciona tan bien como el refuerzo y, de hecho, tiene la tendencia a volverse contra nosotros.

Autorregulación

La autorregulación (controlar nuestro propio comportamiento) es la otra piedra angular de la personalidad humana. En este caso, Bandura sugiere tres pasos:

1. Auto-observación. Nos vemos a nosotros mismos, nuestro comportamiento y cogemos pistas de ello.

2. Juicio. Comparamos lo que vemos con un estándar. Por ejemplo, podemos comparar nuestros actos con otros tradicionalmente establecidos, tales como "reglas de etiqueta". O podemos crear algunos nuevos, como "leeré un libro a la semana". O podemos competir con otros, o con nosotros mismos.

3. Auto-respuesta. Si hemos salido bien en la comparación con nuestro estándar, nos damos respuestas de recompensa a nosotros mismos. Si no salimos bien parados, nos daremos auto-respuestas de castigo. Estas auto-respuestas pueden ir desde el extremo más obvio (decirnos algo malo o trabajar hasta tarde), hasta el otro más encubierto (sentimientos de orgullo o vergüenza).

Un concepto muy importante en psicología que podría entenderse bien con la autorregulación es el auto-concepto (mejor conocido como autoestima). Si a través de los años, vemos que hemos actuado más o menos de acuerdo con nuestros estándares y hemos tenido una vida llena de recompensas y alabanzas personales, tendremos un auto-concepto agradable (autoestima alta). Si, de lo contrario, nos hemos visto siempre como incapaces de alcanzar nuestros estándares y castigándonos por ello, tendremos un pobre auto-concepto (autoestima baja)

Notemos que los conductistas generalmente consideran el refuerzo como efectivo y al castigo como algo lleno de problemas. Lo mismo ocurre con el auto-castigo. Bandura ve tres resultados posibles del excesivo auto-castigo:

Compensación. Por ejemplo, un complejo de superioridad y delirios de grandeza.

Inactividad. Apatía, aburrimiento, depresión.

Escape. Drogas y alcohol, fantasías televisivas o incluso el escape más radical, el suicidio.

Lo anterior tiene cierta semejanza con las personalidades insanas de las que hablaban Adler y Horney; el tipo agresivo, el tipo sumiso y el tipo evitativo respectivamente.

Las recomendaciones de Bandura para las personas que sufren de auto-conceptos pobres surgen directamente de los tres pasos de la autorregulación:

Concernientes a la auto-observación. ¡Conócete a ti mismo! Asegúrate de que tienes una imagen precisa de tu comportamiento.

Concernientes a los estándares. Asegúrate de que tus estándares no están situados demasiado alto. No nos embarquemos en una ruta hacia el fracaso. Sin embargo, los estándares demasiado bajos carecen de sentido.

Concernientes a la auto-respuesta. Utiliza recompensas personales, no auto-castigos. Celebra tus victorias, no lidies con tus fallos.

Terapia

Terapia de autocontrol

Las ideas en las que se basa la autorregulación han sido incorporadas a una técnica terapéutica llamada terapia de autocontrol. Ha sido bastante exitosa con problemas relativamente simples de hábitos como fumar, comer en exceso y hábitos de estudio.

1. Tablas (registros) de conducta. La auto-observación requiere que anotemos tipos de comportamiento, tanto antes de empezar como después. Este acto comprende cosas tan simples como contar cuántos cigarrillos fumamos en un día hasta **diarios de conducta** más complejos. Al utilizar diarios, tomamos nota de los detalles; el cuándo y dónde del hábito. Esto nos permitirá tener una visión más concreta de aquellas situaciones asociadas a nuestro hábito: ¿fumo más después de las comidas, con el café, con ciertos amigos, en ciertos lugares...?

2. Planning ambiental. Tener un registro y diarios nos facilitará la tarea de dar el siguiente paso: alterar nuestro ambiente. Por ejemplo, podemos remover o evitar aquellas situaciones que nos conducen al mal comportamiento: re tirar los ceniceros, beber té en vez de café, divorciarnos de nuestra pareja fumadora...Podemos buscar el tiempo y lugar que sean mejores para adquirir comportamientos alternativos mejores: ¿dónde y cuándo nos damos cuenta que estudiamos mejor? Y así sucesivamente.

3. Auto-contratos. Finalmente, nos comprometemos a compensarnos cuando nos adherimos a nuestro plan y a castigarnos si no lo hacemos. Estos contratos deben escribirse delante de testigos (por nuestro terapeuta, por ejemplo) y los detalles deben estar muy bien especificados: "Iré de cena el sábado en la noche si fumo menos cigarrillos esta semana que la anterior. Si no lo hago, me quedaré en casa trabajando".

También podríamos invitar a otras personas a que controlen nuestras recompensas y castigos si sabemos que no seremos demasiado estrictos con nosotros mismos. Pero, cuidado: esto puede llevar a la finalización de nuestras relaciones de pareja cuando intentemos lavarle el cerebro a ésta en un intento de que hagan las cosas como nos gustaría!

Terapia de Modelado

Sin embargo, la terapia por la que Bandura es más conocido es la del modelado. Esta teoría sugiere que si uno escoge a alguien con algún trastorno psicológico y le ponemos a observar a otro que está intentando lidiar con problemas similares de manera más productiva, el primero aprenderá por imitación del segundo.

La investigación original de Bandura sobre el particular envuelve el trabajo con herpefóbicos (personas con miedos neuróticos a las serpientes) El cliente es conducido a observar a través de un cristal que da a un laboratorio. En este espacio, no hay nada más que una silla, una mesa, una caja encima de la mesa con un candado y una serpiente claramente visible en su interior. Luego, la persona en cuestión ve cómo se acerca otra (un actor) que se dirige lenta y temerosamente hacia la caja. Al principio actúa de forma muy aterradora; se sacude varias veces, se dice a sí mismo que se relaje y que respire con tranquilidad y da un paso a la vez hacia la serpiente. Puede detenerse en el camino un par de veces; retraerse en pánico, y vuelve a empezar. Al final, llega al punto de abrir la caja, coge a la serpiente, se sienta en la silla y la agarra por el cuello; todo esto al tiempo que se relaja y se da instrucciones de calma.

Después que el cliente ha visto todo esto (sin duda, con su boca abierta durante toda la observación), se le invita a que él mismo lo intente. Imagínense, él sabe que la otra persona es un actor (no hay decepción aquí; solo modelado!) Y aún así, muchas personas, fóbicos crónicos, se embarcan en la rutina completa desde el primer intento, incluso cuando han visto la escena solo una vez. Esta desde luego, es una terapia poderosa.

Una pega de la terapia era que no es tan fácil conseguir las habitaciones, las serpientes, los actores, etc., todos juntos. De manera que Bandura y sus estudiantes probaron diferentes versiones de la terapia utilizando grabaciones de actores e incluso apelaron a la imaginación de la escena bajo la tutela de terapeutas. Estos métodos funcionaron casi tan bien como el original.

Discusión

Albert Bandura tuvo un enorme impacto en las teorías de la personalidad y en la terapia. Su estilo lanzado y parecido al de los conductistas les pareció bastante lógico a la mayoría de las personas. Su acercamiento orientado a la acción y a la solución de problemas era bienvenido por aquellos que les gustaba la acción más que filosofar sobre el ello, arquetipos, actualización, libertad y todos los otros constructos mentalistas que los personólogos tienden a estudiar.

Dentro de los psicólogos académicos, la investigación es crucial y el conductismo ha sido su acercamiento preferido. Desde los últimos años de los 60, el conductismo ha dado paso a la "revolución cognitiva", de la cual Bandura es considerado parte. La psicología cognitiva retiene el sabor de la orientación experimental del conductismo, sin retener artificialmente al investigador de comportamientos externos, cuando precisamente la vida mental de los clientes y sujetos es tan obviamente importante.

Este es un movimiento poderoso, y sus contribuyentes incluyen a algunas de las personas más destacadas en la psicología actual: Julian Rotter, Walter Mischel, Michael Mahoney y David Meichenbaum son algunos de los que me vienen a la mente. También hay otros dedicados a la terapia como Beck (terapia cognitiva) y Ellis (terapia racional-emotiva) Los seguidores y posteriores a George Kelly también se encuentran en este campo. Y las muchas otras personas que se están ocupando del estudio de la personalidad desde el punto de vista de los rasgos, como Buss y Plomin (teoría del temperamento) y McCrae y Costa (teoría de los cinco factores) son esencialmente conductistas cognitivos como Bandura.

Mi sensación es que el campo de competidores en la teoría de la personalidad eventualmente derivará en cognitivos por un lado y por otro los existencialistas. Mantengámonos en alerta.

La teoría de Bandura podemos hallarla en ***Social Foundations of Thought and Action*** (1986) Si creemos que es muy denso para nosotros, podemos ir a su trabajo anterior ***Social Learning Theory*** (1977), o incluso ***Social Learning and Personality Development*** (1963), donde escribe con Walters. Si estamos interesados en la agresión, veamos ***Aggression: A Social Learning Analysis*** (1973).

3. Evaluación de los procesos motivacionales y de autoconfianza

En el cuestionario de percepción de éxito (POSQ) podemos destacar:

- La percepción de los criterios de éxito deportivo.
- Percepción de habilidades.
- Éxito en el deporte.
- Satisfacción con los resultados

Aspectos que preocupan:

Uno de los aspectos que más preocupa a los profesionales e investigadores en el campo de la Educación Física es la comprensión de los mecanismos cognitivos relacionados con los comportamientos disciplinados e indisciplinados que tienen lugar en clase de Educación Física (Lewis, 1997, 2001; Siedentop, 1991), debido a que conseguir conductas pro-sociales en los niños y jóvenes constituye uno de los objetivos que debe cumplir el entorno educativo (Anderson, Avery, Pederson, Smith y Sullivan, 1997).

Los trabajos de Matsagouras (1999a, 1999b) en relación con los estilos de enseñanza y de Brunelle, Brunelle, Gagnon, Goyete, Martel, Marzouk & Spallanzani (1992) sobre las expectativas académicas de los alumnos y su compromiso escolar, refuerzan esta idea.

La Teoría de Metas de Logro (Nicholl, 1989) ha constituido el modelo teórico válido para examinar diferentes aspectos de suma importancia dentro del ámbito de la educación y el deporte, tales como el desarrollo de conductas agresivas y morales (Duda, Olson & Templin, 1991; Papaioannou, 1995a, 1995b, 1998). Ryan & Conell (1989) establecen cuatro estilos reguladores sobre las razones que los alumnos encuentran para comportarse en clase. Los cuatro estilos reguladores pueden ser ordenados a lo largo de una dimensión simple de auto-determinación, que va desde el estilo más auto-determinado (identificado e intrínseco) relacionado positivamente con sensaciones de disfrute en el centro educativo, a los estilos menos auto-determinados (externos y de regulación intrínseca), quienes se relacionaron con sentimientos de ansiedad. En base a estos modelos, los resultados de Papaioannou (1998), demostraron que los profesores que promueven una fuerte orientación a la tarea en sus alumnos y ayudan a adoptar mayores razones auto-determinadas para ser disciplinados dispondrán de un ambiente más ordenado en la clase, mientras que la percepción de un clima implicante al ego fue positivamente relacionado con las estrategias del docente que promueven un foco de causalidad externo en el aula.

Posteriormente Spray & Wang (2001), utilizando la Teoría de Metas de Logro y la Teoría de la Autodeterminación realizaron un estudio con la finalidad de examinar la relación existente entre la motivación de logro de los alumnos y la disciplina, los resultados revelaron que los discentes más disciplinados son aquellos que reportan una alta orientación a la tarea y al ego, perciben competencia y sentimientos de autonomía, a diferencia de los alumnos más indisciplinados que puntúan bajo en estas variables. Siguiendo en esta misma línea, Spray (2002) realizó un estudio con la finalidad de examinar la relación existente entre la

motivación de los alumnos y la disciplina en el contexto educativo de las clases de Educación Física. Los resultados revelaron que los alumnos orientados a la tarea, resultaban ser más propensos a emplear razones auto-determinadas para participar y actuar apropiadamente en clase de Educación Física.

Otros trabajos (Cervelló, Jiménez, Fenoll, Ramos, Del Villar & Santos -Rosa 2002; Moreno, Cervelló & Alonso, 2006) muestran relaciones positivas y significativas entre la orientación a la tarea y la percepción de un clima implicante a la tarea con los comportamientos de disciplina, mientras que la orientación al ego y la percepción de un clima implicante al mismo se relacionan con la aparición de comportamientos indisciplinados de los discentes en las clases de Educación Física.

Así pues, las hipótesis de este estudio buscan encontrar relaciones significativas entre la orientación de meta y las estrategias de disciplina/indisciplina con la motivación autodeterminada en las clases de educación física produciéndose mayor motivación autodeterminada cuando la orientación disposicional sea a la tarea y las estrategias.

Los chicos estarán más orientados al ego, participarán en clase motivados por razones externas y percibirán las estrategias de disciplina basadas en la regulación intrínseca y en la indiferencia, en cambio las chicas estarán más orientadas a la tarea y percibirán que la disciplina depende de su propia responsabilidad.

Los que realizan práctica deportiva extraescolar se sentirán más motivados intrínseca y extrínsecamente y percibirán que su conducta de disciplina será regulada internamente.

Los alumnos más jóvenes participarán y se esforzarán en clase motivados intrínseca y extrínsecamente, y percibirán que las estrategias de disciplina estarán basadas en la motivación intrínseca.

4. Técnicas de intervención para la motivación en el rendimiento deportivo

Control de contingencias

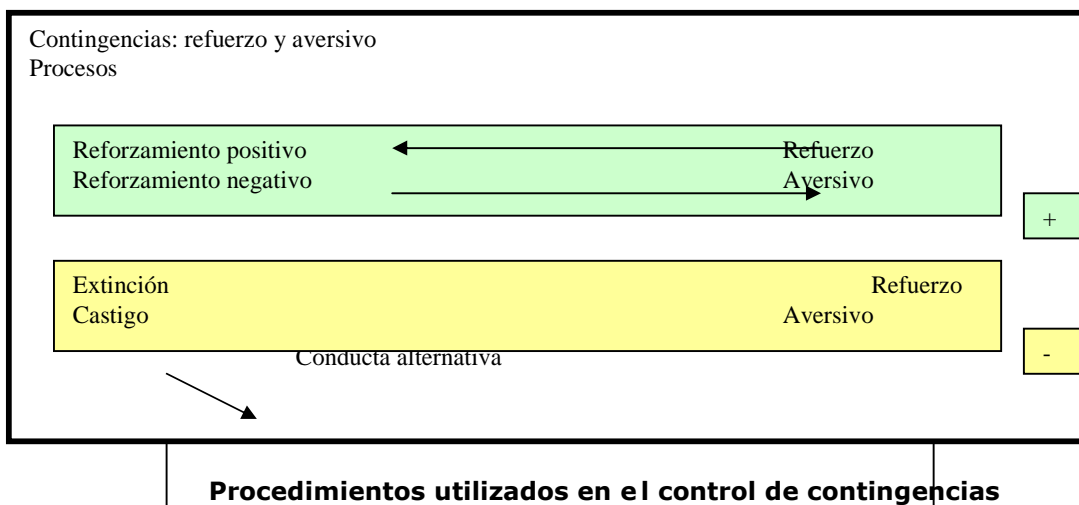
La terminología de manejo o control de contingencias proviene de Rimm y Masters (1974), derivado de los trabajos de Skinner y los llamados principios del condicionamiento clásico (Carrillo, 1987).

Es de especial importancia el hecho de controlar aquellos estímulos que rodean al sujeto y que son susceptibles de influirle y modificando su comportamiento. El controlar este tipo de estímulos no es más que aceptar que todo aprendizaje se produce en un entorno que influye en el sujeto y por lo tanto el profesor debe controlar estos aspectos en el proceso de aprendizaje.

Control de contingencias se podría definir como, el proceso por el cual se aplican unos estímulos a un sujeto con la finalidad de modificar su conducta, para poder adquirir cualquier habilidad.

Consiste en un control de refuerzos y aversivos que acompañan el aprendizaje de una habilidad y que contribuyen a un incremento o descenso de una tasa de conducta. El refuerzo es toda contingencia que, asociada a la respuesta del sujeto, aumenta la probabilidad de que ésta suceda en un futuro. El aversivo es toda contingencia que, cuando se asocia a una respuesta, reduce la posibilidad de que ésta suceda en un futuro.

Las contingencias, que ocurren muchas veces en el entorno sin la necesidad de aplicar voluntariamente, pueden manipularse para formar un núcleo técnico, que lo constituyen cuatro procedimientos básicos: Reforzamiento positivo, reforzamiento negativo, extinción o castigo.



Existen dos maneras de hacer aparecer que una conducta que no existe en el repertorio del sujeto o de aumentar su frecuencia de aparición.

La primera es la de reforzar la conducta, esto es, aplicar sistemáticamente un elemento reforzador al sujeto y sepa asociarlo a la respuesta. A este procedimiento se le llama reforzamiento positivo, y su definición sería la administración contingente de un refuerzo para aumentar la tasa de conducta.

La segunda fórmula sería indagar sobre aquellas contingencias que impiden que aumenten la probabilidad de conducta, estas contingencias son aversivos. Cabe esperar que cuando se consigan eliminar estos aversivos la conducta tenderá a

aumentar. A este procedimiento se le denomina reforzamiento negativo y consiste en eliminar de forma contingente un aversivo para aumentar la tasa de conducta.

Moldeamiento

Una técnica muy importante relacionada con el control de contingencias es el moldeamiento, o aproximaciones sucesivas, se utiliza para instalar conductas complejas y lejanas de las posibilidades actuales del sujeto, a las que se llama conductas terminales.

Para instalar las conductas terminales se utilizan conductas intermedias, análogas a las que existen en el repertorio del sujeto, cambiándolas progresivamente, de forma que se parezcan cada vez más a las conductas deseadas. Se utilizan dos procedimientos, el reforzamiento positivo en las conductas intermedias y la extinción de las demás (Carrillo, 1987).

Las llamadas progresiones pedagógicas, usadas en el ámbito de la educación física y el deporte, serían la versión artesanal de este procedimiento. Su aplicación puede ser más eficaz y rápida, entrenando paralelamente procesos concomitantes a la propia conducta motora.

Economía de fichas

En cuanto a técnicas de intervención para modificar conductas de forma simultánea y contribuir a la organización de una clase, la economía de fichas se ha utilizado en estos ambientes de forma efectiva (Vallés, 1988), donde existe un conjunto de conductas interaccionadas. Las fichas actúan como reforzadores generalizados, asociados a conductas metas, escaladas en un rango, que cambian por objetos y actividades. Su aplicación en los ambientes institucionales relacionados con la educación física y el deporte es prometedora.

Método

Sujetos: se seleccionaron 5 sujetos de FP, alumnos con problemas de ansiedad con el gesto del flic-flac. El objetivo es ver si con ciertas técnicas lograba paulatinamente mostrar una mayor confianza, y realizar así, un aprendizaje óptimo.

Diseño

Intrasujeto de cambio de criterio

Variable independiente: el propio tratamiento con técnicas de moldeamiento y sistemas de economía de fichas. Se utilizarán tres niveles de tratamiento de más simple hasta más complejo.

Variables dependientes:

- A. La tarea motora (flic-flac).
- B. El informe verbal (nivel de ansiedad del sujeto antes de hacer la tarea).

Instrumental. Para hacer el propio gesto (colchonetas finas y gruesas, espalderas, plinto, banco sueco, potro).

Procedimiento.

Como procedimiento se realizó una línea base a cada uno de los sujetos, mostrándole a cada uno de ellos el gesto. También se utilizó una hoja de registro para observar la progresión de cada uno de ellos. En la hoja aparecían diferentes puntuaciones: Alta (1, 2,3), media (4, 5,6) y baja (7, 8,9), para tratar de valorar el nivel de ansiedad del sujeto. Realizaban 10 ensayos.

INFORME VERBAL										
SUJETO										
FECHA										
EJERCICIO										
ENSAYO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
NIVEL										

Resultados.

Se realizaron 7 ensayos de flic-flac en tarea motora. Hubo un solo acierto en los tres primeros; en los demás, ninguno. El nivel de ansiedad disminuyó, en el primer tratamiento; pero en el segundo, un sujeto tuvo un accidente de manera que en el tercero aumentó el nivel de ansiedad.

La segunda fase del tratamiento debería haber sido la tercera ya que a los sujetos les resultó más difícil la segunda.

Discusión.

La aplicación de las variables experimentales hizo disminuir los errores en los aspectos fundamentales del gesto, hasta llegar a la ejecución correcta, tal como se pretendía en la hipótesis del trabajo. Al mismo tiempo, se puede comprobar por medio de informe verbal, que los sujetos se van afianzando progresivamente desde un nivel alto de ansiedad, pasando por un nivel medio, hasta encontrarse dentro de un nivel de normalidad.

El problema que ha surgido ha sido que uno de los alumnos ha tenido un accidente en el 2º tratamiento del gesto. Se podría haber evitado cambiando el 2º tratamiento por el 3º, y viceversa, ya que antes no había una evolución en cuanto a complejidad.

Ejemplo práctico

En el caso práctico solo tenemos anotar la **“economía de fichas”** y no el moldeamiento. Pues bien, la práctica que yo realice sobre observación sistemática con mi compañero Manuel Delgado Ordóñez fue sobre el lanzamiento sobre parado en baloncesto y dividimos el gesto en fases, y más concretamente en tres fases:

La técnica específica de economía de fichas consistía en dotar al alumno de ticket de complementos de baloncesto canjeables en una tienda de deportes cada vez que realizará una fase del gesto de manera correcta.

5. Técnicas de intervención para la autoconfianza en el rendimiento deportivo

Entrenamiento en imaginación

Se puede definir como la repetición simbólica de una actividad física en ausencia de cualquier movimiento muscular grande. El atleta imagina metódicamente, conscientemente y de manera repetida, una acción deportiva sin llevar a cabo al mismo tiempo su ejecución práctica. Los objetivos del entrenamiento en imaginación son: a) Facilitar las habilidades motoras mejorando la ejecución deportiva; b) Controlar la atención y la concentración; y c) Acelerar la recuperación de lesiones.

Reestructuración cognitiva

La reestructuración cognitiva se puede definir como el conjunto de técnicas que pretenden cambiar directamente los pensamientos de los deportistas para afrontar mejor las demandas de la competición. Con esto se pretende: a) Mejorar la autoconfianza del atleta; b) Potenciar actividades motoras; y c) Controlar la atención y la concentración.

En los deportes de resistencia esta técnica es muy útil para conseguir bloquear el reconocimiento de la fatiga y la conciencia del dolor, pudiendo favorecer el rendimiento deportivo.

Biorretroalimentación

La biorretroalimentación es una técnica en la que se enseña al atleta a controlar, de manera voluntaria, algún proceso biológico, como la frecuencia cardiaca que, generalmente, no está bajo control voluntario. Los objetivos del entrenamiento en biorretroalimentación son: a) Controlar la activación facilitando estados de relajación o de activación; y b) Controlar funciones fisiológicas para mejorar aspectos como la eficiencia cardiorrespiratoria.

Técnicas de control de la respiración

La mayoría de atletas muestran un patrón respiratorio incorrecto que se agrava con los nervios de la competición. Este patrón se caracteriza por un ritmo acelerado, escasa intensidad y una respiración superficial, aprovechando sólo la parte superior de los pulmones, es decir, una tercera parte de la capacidad pulmonar. Esto supone un mayor trabajo al sistema cardiovascular, la cantidad de aire que llega al pulmón es insuficiente y la sangre no se puede oxigenar adecuadamente. Los tejidos, quedarán desnutridos, produciéndose una intoxicación general del organismo que facilitará la aparición de la ansiedad y la fatiga.

Los objetivos del aprendizaje de la técnica de control de la respiración son: a) Controlar la activación facilitando estados de relajación o de activación; y b) Aumentar la capacidad pulmonar consiguiendo movilizar más litros de oxígeno durante el ejercicio aeróbico, llevando más energía a los músculos y facilitando la expulsión de productos sobrantes.

Relajación muscular progresiva

La ansiedad ante la competición puede producir tensión muscular y descoordinación en los movimientos, además de sensaciones desagradables que nos hacen sentir incómodos, disminuyendo la confianza en nuestras posibilidades.

La relajación se puede utilizar en la preparación psicológica de competiciones deportivas con los objetivos siguientes: a) Reducir estados de ansiedad; b) Facilitar el descanso; c) Controlar la atención y la concentración; y d) Acelerar la recuperación de lesiones.

Durante la competición, la relajación produce una disminución en la tensión muscular; en la frecuencia cardiaca; un aumento de la vasodilatación arterial con mayor oxigenación celular y riego periférico; una disminución de la frecuencia

respiratoria; del ácido láctico en sangre; del consumo de oxígeno y de la actividad simpática en general; y, sobre todo, una sensación de tranquilidad y de confort.

Establecimiento de objetivos

Todo atleta o entrenador tiene objetivos, el problema es que a veces, o están demasiado alejados en el tiempo, o simplemente, son imposibles de conseguir. Las dos situaciones son frustrantes para el atleta, que al no alcanzarlos se desmotiva, disminuyendo su rendimiento tanto en entrenamiento como en competición. Los objetivos principales de esta técnica son los de producir un aumento de motivación y confianza en el atleta.

La ejecución del gesto técnico y los métodos de entrenamiento en imaginación

Las personas nos relacionamos con el medio ambiente por medio de nuestras acciones. La acción ejerce una influencia sobre el medio que nos rodea y, esta a su vez, influye sobre nosotros.

Esto significa que los factores ambientales influyen en nuestras acciones por medio de los procesos psíquicos, los cuales son los encargados de transmitir la información que recibimos del exterior. Estos procesos psíquicos determinan como es percibido, observado y evaluado el medio circundante y, por tanto, cabe la posibilidad de que tengan una posible influencia en nuestras acciones.

La gran cantidad de informaciones que recibimos, las elaboramos a través de los procesos cognitivos, que transcurren en nuestra conciencia. No existen dudas de que las habilidades motoras, es decir, la ejecución de habilidades de índole técnica, pueden ser mejoradas si se las entrena adecuadamente.

Dentro del proceso de aprendizaje técnico, destacan por su especial eficacia, los métodos de entrenamiento basados en el adiestramiento de habilidades cognitivas. Y entre ellos, la autoconversación, el autoconvencimiento, la regulación de la atención y de la activación, así como la regulación de la imaginación, etc. (Eberspacher, 1995).

El entrenamiento en imaginación es una técnica que "programa" la mente para responder tal como fue programada. Requiere una práctica sistemática, precisa de todos los sentidos, demanda el desarrollo de la capacidad de recrear imágenes, vivencias y experiencias, sin que se produzca ejercicio real de manera simultánea.

Todo entrenamiento mental plantea la repetición planificada de la práctica imaginada realizada de una manera consciente. (Volpert, 1977). Uno se vale de la imaginación y la aplica de forma sistemática y planificada, con el objetivo de entrenar el desarrollo mental del movimiento, el transcurso del movimiento en el pensamiento y luego en la acción

La teoría psiconeuromuscular sostiene que impulsos similares ocurren en el cerebro y en los músculos cuando los atletas imaginan los movimientos sin ponerlos en práctica. La evidencia científica mantiene que el vivir los sucesos en la imaginación, genera una inervación en nuestros músculos similar a la producida por la verdadera ejecución física de un evento. Esta tesis la apoyan autores como Jacobson (1983); Hale (1982); Eccles (1958), (op. cit. Weineck, J. 1998)

De esta manera, tanto en la ejecución de tareas motrices como en la imaginación de las mismas, se utilizan vías neuronales similares a la activación muscular. Aunque en el transcurso del proceso de imaginación el nivel de activación muscular es menor que en una situación real.

La observación repetida de películas, de demostraciones gestuales, etc., produce en el SNC huellas que aceleran el desarrollo de esquemas modelos de condiciones motrices. Sin embargo, en la práctica es preciso tener en cuenta el hecho de que son las fases iniciales y finales de los movimientos mostrados, así como las fases en las que la tensión es máxima, las que producen el efecto inductor más marcado. (Kohl y Kruger, 1972)

A **nivel fisiológico**, el entrenamiento mental provoca una excitación cerebral, más exactamente del área cortical motriz y, al mismo tiempo, microcontracciones de los músculos (Kohl y Kruger, 1972.; Pietka, 1976; Beck, 1977). La representación mental del movimiento produce una intensificación de los intercambios gaseosos, una elevación de la frecuencia cardíaca y respiratoria, aumento de la tensión arterial, un aumento de la visión periférica y una mayor excitabilidad del sistema nervioso periférico.

En el aprendizaje de la técnica se invierte una gran cantidad de tiempo en ejercitar y repetir un modelo biomecánico, que se ajuste a la perfección a una habilidad deportiva concreta. Se trata de adquirir una ejecución automatizada del movimiento de la manera más perfecta posible.

Durante el aprendizaje o la estabilización de una técnica deportiva, cuyas coordinaciones sean difíciles, no sólo se recurre a la ejecución real del gesto que se ha de aprender o perfeccionar, sino también a su práctica por representación mental. (Ter Owanesjan. 1971)

Mediante las **técnicas de imaginación** se pretende que el deportista asimile e interiorice el movimiento a través de un sistema codificado, que lo represente de manera simbólica y los haga más familiar y más automático. Es hasta tal punto importante, que su correcta aplicación conlleva una mejora en los procesos de retención y memorización de las tareas motrices.

Esta posición teórica ha sido mantenida por estudios que han demostrado una significativa mejora de la ejecución mediante la imaginación dirigida a tareas motrices, que requerían de un código cognitivo en oposición a tareas puras y estrictamente motrices. (Feliz & Landers, 1983; Ryan & Simons, 1981; Ryan & Simons, 1983; Wrisberg & Ragsdale, 1979). Cualquier deportista posee la capacidad de utilizar la imaginación como instrumento de mejora personal, todo va a depender del diseño del programa elegido para él.

A la hora de diseñar un programa de entrenamiento en imaginación sistemático se aconsejan una serie de pasos:

- Se debe dedicar tiempo a que los deportistas se formen y se convengan a cerca de utilidad y de sus ventajas.
- Es preciso, que el psicólogo deportivo o el entrenador en su caso, evalúen previamente la capacidad imaginativa de sus deportistas y así adaptar adecuadamente el programa a las necesidades individuales de sus jugadores.
- Se debe incluir en el plan de entrenamiento un programa de iniciación a nivel básico, que permita a los deportistas experimentar las sensaciones y emociones propias de su deporte y, a la vez, desarrollar un amplio

repertorio de habilidades mentales que contemple la utilización de todos los sentidos.

- Es fundamental la sistematización de este entrenamiento de manera integrada en el trabajo diario, y sobre todo, que se incorpore y se adapte a la rutina diaria de los deportistas.

Debido a la estrecha relación que existe entre la ejecución real y la representación mental del movimiento, uno de los objetivos del movimiento debe ser el efectuar una alternancia óptima entre el entrenamiento practicado y el entrenamiento mental. Así, conseguiremos una mejor evolución, estabilización y perfeccionamiento de la técnica en sí y, por tanto, de los mecanismos de ejecución.

Kemmler (1973, 84), establece tres grados en el entrenamiento mental:

- Verbalización del conjunto del movimiento.
- Visionado de una demostración -modelo
- Ejecución del movimiento por representación del desarrollo gestual, teniendo en cuenta las sensaciones kinestésicas que acompañan al movimiento, así como las dificultades técnicas específicas de la estructura del movimiento.

No obstante hay algunos detractores de estos métodos que ven en ellos una pérdida de tiempo por el mucho esfuerzo que requiere su entrenamiento y las pocas ventajas que se obtienen. Es cierto, que si los deportista se imaginan a sí mismos cometiendo errores desaprovechando oportunidades, lo más seguro es que les perjudicará en su rendimiento global. El entrenamiento mental exige grandes esfuerzos de concentración y de representación, esta exigencia debe ser diaria y, aunque sea de dos tres minutos se debe realizar varias veces al día, trabajando especialmente los detalles a mejorar, muy especialmente, las coordinaciones más complejas que son las más beneficiadas. (Ter Owanesjan, 1975).

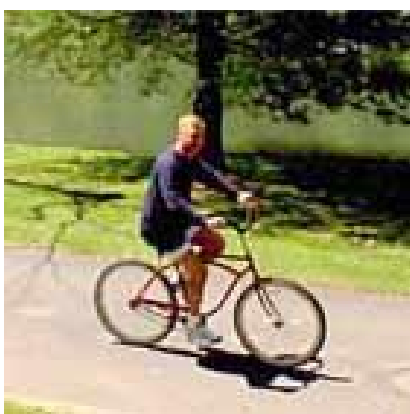
A causa de la gran fatiga que entraña los estados de concentración, el entrenamiento mental sólo es aplicable dentro de estrechos límites de tiempo. Hay que tener en cuenta, que este tipo de entrenamiento no cubre el movimiento de los músculos o de los segmentos corporales por sí mismos, lo que excluye el control de ejecución. Si se emplea demasiado a menudo o durante demasiado tiempo, la ausencia de control motor real implica el desarrollo y la fijación de movimientos parásitos.

Puede ocurrir, que se produzcan imágenes negativas en la práctica imaginada, pero se puede aprender a controlar esas imágenes y ganar en confianza y en la eficacia de la imaginación.

Después de planteados estos inconvenientes, aún así, podemos aprovechar las grandes posibilidades de este tipo de entrenamiento para elevar, con total seguridad, el nivel competitivo de nuestros deportista.

6. La adhesión en el deporte

6.1 Razones para realizar actividades deportivas



Incluir la práctica de ejercicio en nuestra vida diaria puede ayudar a prevenir enfermedades y a mantener nuestra silueta

Estado de ánimo

El deporte contribuye también a mejorar la autoestima y el sentido del humor. Además, es capaz de disminuir la ansiedad y de combatir el estrés, pues se convierte en un gran aliado para liberar tensiones. En Estados Unidos se está probando el deporte como nueva terapia contra la depresión.

Vejez

Si se practica de forma regular, caminar, correr o montar en bicicleta puede contribuir a aumentar las expectativas de vida, favoreciendo una vejez más sana y previniendo el riesgo de muerte prematura.

Perder peso

Algunas personas cometen el error de someterse a dietas severas sin realizar a la vez algún deporte. Aunque sea media hora al día debemos dedicarla a hacer ejercicio, ya sea en un gimnasio o siguiendo en casa una sencilla tabla gimnástica. No hay que olvidar que el sedentarismo es una de las causas de la obesidad.

Colesterol

Existen dos tipos de colesterol, los llamados 'bueno' y 'malo'. El ejercicio contribuye a elevar el primero.

Memoria.

Si se practica ejercicio de forma regular y sin excesos, se puede aumentar la capacidad de aprendizaje y la memoria.

Impotencia

En efecto, existen estudios que demuestran que si una persona está en forma, se favorece su riesgo sanguíneo, lo que contribuye a prevenir la aparición de este problema.

Corazón y circulación en forma

No existe mejor medicina que hacer un poco de ejercicio a diario. Caminar a buen paso, subir las escaleras a pie, bailar a pleno ritmo: incluso sólo diez minutos

diarios de actividad ayudan a mejorar la circulación y poner en marcha el corazón. Parece demostrado que la persona que incluye el ejercicio en su vida diaria de forma moderada (no hay que excederse ni en la frecuencia ni en la intensidad, pues puede ser contraproducente) tiene menos riesgos de sufrir un infarto o de tener la tensión alta. Además, una buena manera de prevenir las varices es practicar ejercicios gimnásticos, deportes y marcha.

Problemas óseos

Dedicar un rato al día a hacer ejercicio puede ser un buen instrumento para luchar contra una de las enfermedades más habituales entre mujeres, la osteoporosis. Y es que el deporte fortalece los huesos.

6.2 Excusas para no hacer deporte

Muchas de las personas que no hacen ejercicio dan excusas que son fácilmente rebatibles:

- **"No me gusta hacer deporte"**. Muy bien, pero es que hacer ejercicio no significa hacer deporte. Significa tener cuidado de vuestra salud y calidad de vida.
- **"No tengo tiempo"**. De acuerdo, pero para practicar ejercicio físico es suficiente con 45 minutos dos o tres días a la semana.
- **"Me canso mucho"**. ¿Por qué? Descartada cualquier patología que provoque alguna anomalía o facilite el cansancio, cuando se practica ejercicio se comprueba que se tiene más vigor y agilidad.
- **"Me aburro"**. ¿Cómo es eso? En este caso hay que cambiar de actividad o buscarse buenos compañeros.
- **"Tengo una enfermedad"**. ¡Cuidado! Si el médico os desaconseja hacer ejercicio físico tenéis que obedecer, pero hay algunas patologías, como la hipercolesterolemia o la diabetes, que mejoran con el ejercicio. Otras, como la osteoporosis, se ven aliviadas. Siempre se puede encontrar un ejercicio adecuado para cada persona. Ante cualquier problema hay que consultar al médico o al farmacéutico.
- **"Soy demasiado mayor"**. No es verdad, seguro que hay un ejercicio indicado para vuestros años y estado de salud.
- **"No hay ningún sitio cerca de casa para hacer ejercicio"**. Pues hay que buscarlo. No sólo se puede hacer ejercicio en los gimnasios. Un parque es un sitio ideal.



6.3 Estrategias para aumentar la adhesión al deporte

La mejor estrategia es concienciar a la gente de cómo mejorar de nuestra calidad de vida

Es un hecho que el deporte sirve para mejorar la calidad de vida de todas las personas, incluso, de aquellas que tienen alguna molestia o padecimiento.

El ejercicio ayuda y fortalece nuestro sistema cardiovascular, nuestro sistema óseo, nuestros músculos y hasta nuestro sistema nervioso.

Alguna vez se ha preguntado, si usted es de las personas que han llegado , o llegarían, a la edad adulta con una vida excesivamente sedentaria, después de que en la juventud fueron deportistas activos y entusiastas. Es clásico ver al esposo típico con un estómago creciente y con tendencia a engordar (con panza), o a la mujer madura que empieza a tener problemas con sus huesos por falta de ejercicio...El deporte puede mejorar la calidad de vida de personas que por la falta de actividad tienen algún padecimiento crónico o transitorio, ello sin descontar que en una sociedad cada vez más acelerada y estresante, el deporte también se recomienda como un tratamiento terapéutico.

Entre otros beneficios, se destaca que el sistema cardiovascular tiende a regularizarse, lo que a su vez genera un descenso de las cifras de presión arterial. Además, se mejora el riego sanguíneo, se reduce el colesterol y se maneja más eficientemente la glucosa en la sangre.

La actividad física también ayuda a combatir la osteoporosis - enfermedad consistente en la desmineralización generalizada de los huesos - tan común en mujeres y ancianos, además de aumentar la flexibilidad articular.

De igual manera, el ejercicio puede estimular la autoconfianza y la sensación de vitalidad que provoca practicar un deporte de forma regular. Esto se considera de gran ayuda en aquellas complicaciones de carácter psicológico, como la ansiedad y la depresión, inclusive el síndrome premenstrual.

La elección del deporte variará en función del estado físico de cada enfermo o persona inactiva, sin olvidar que el médico es siempre la persona más indicada para establecer las actividades y las limitaciones individuales.

En principio, los especialistas consideran que para estas personas, lo más recomendable es el deporte dinámico, entre los que se encuentran la carrera, la marcha atlética, la natación o el ciclismo. Se recomienda que la intensidad sea paulatina, y sin ánimo competitivo.

Otra recomendación que hacen muchos expertos, es aprender a hacerle caso a nuestro cuerpo; él mismo nos determina muchas veces cuánto y hasta dónde.

Además de todo, recuerde mantenerse bien hidratado antes, durante y después de cualquier rutina de ejercicios.

Bibliografía

- CERVELLÓ, E. (1996). La motivación y el abandono deportivo desde la perspectiva de las metas de logro. Valencia: Universidad de Valencia. Tesis Doctoral.
- PÉREZ, G., CRUZ, J. Y ROCA, J. (1995). Psicología y Deporte. Madrid. Alianza Editorial.
- WEINBERG, R.S y GOULD, D. (1996). Fundamentos de Psicología del Deporte y el ejercicio físico. Barcelona Ariel: Psicología.
- BALAGUER, I. "Entrenamiento psicológico en el deporte"
- BILBAO, A.M. (1998). Efecto de una técnica conductual en el tratamiento de conductas motoras inhibidas. Motricidad año2, nº 2. Granada.
- OÑA, A., MARTÍNEZ, M. Y RUIZ, L.M.: Control y aprendizaje motor. Ed. Síntesis (1999).
- RUIZ PÉREZ, L.M. (1994). Deporte y aprendizaje. Ed. Visor.
- ROBERT S. WEINBERG Y DANIEL GOULD. "Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico"
- BECK, E. (1977) *Mentales Training in der Vorbereitung des Fechters*. Leistungssport Col, K.,
- KRUGER, A. (1972) *Psychische Vorgange bei der Sportmotorik*. Leistungssport.
- EBERSPACHER, H. (1995). *Entrenamiento mental: un manual para entrenadores y deportistas*. Ed. Inde.
- FELTZ, D. L. & LANDERS, D.M (1983) The effects of mental practice on motor skill learning and performance: A meta-analysis. *Journal of Sport Psychology*
- KEMMELER, R. (1973). *Psychologisches Wett-Kampftraining*. Bv Leistungssport, Muchen-Bern-Wien.
- PIETKA, L. (1976) *Probleme der Optimierung und Individualisierung der Technik des Beidarmigen Reiben in Gewichthebe*.
- RYAN, D. E. & SIMONS, J (1981) Cognitive demand, imagery, and frequency of mental rehearsal as factors influencing acquisition of motor skills. *Journal of Sport Psychology*.
- RYAN, D. E. & SIMONS, J (1983) What is learned in mental practice of motor skills: A test of the cognitive-motor hypothesis. *Journal of Sport Psychology*.
- TER-OWANESJAN. (1971) *Die technische und taktische Vorbereitung im Training*. Fur die Mappe des Technikers. DSV.
- VOLPERT, W. (1977). *Optimierung von Trainingsprogrammen*. Lollar-Lahn: Andreas Achenbach. Leistungssport.

- WEINECK, J. (1998) *Entrenamiento óptimo*. Ed.: Hispano Europea.
- WRISBERG, C. A., & Ragsdale, M.R. (1979). Cognitive demand practice level: Factors in the mental rehearsal of motor skills. *Journal of Human Movement Studies*.