

VARIABLES PSICOLÓGICAS EN EL RENDIMIENTO DE LOS ÁRBITROS

Hernández Saavedra, A.; Navarro García, R.; Ruiz Caballero, J.A.; Brito Ojeda, E.

Introducción

El estudio de las variables psicológicas relacionadas con el rendimiento deportivo ha sido investigado desde diferentes perspectivas, orientaciones y modelos a lo largo del desarrollo de la Psicología del Deporte a partir de las experiencias de éxito y fracaso de los sujetos implicados en la actividad deportiva. Sin embargo, pocas han sido las investigaciones donde el centro de interés sea el árbitro, su formación, crecimiento y desarrollo de las variables psicológicas implicadas en la actividad arbitral y que, como consecuencia, tienen una repercusión directa en el resto de los estamentos futbolísticos.

Sabemos de la interacción permanente entre el contexto y las condiciones personales de cada árbitro (estrategias desarrolladas, necesidades, actitudes, atribuciones, estado emocional, etc.) tiene consecuencias tanto en la percepción de la situación como en la de los recursos propios para afrontarla y el producto de ambas será el grado de confianza que el árbitro alcanza.

La percepción de la situación en su conjunto influye en la motivación y si va acompañada de autoconfianza encontraremos una motivación adecuada; por el contrario, si la autoconfianza es baja la motivación disminuye y se genera el desinterés, que podría llegar a convertirse en estrés si el árbitro tiene que actuar y percibe la amenaza de no poder controlar la situación. Es decir, la autoconfianza es la variable que condiciona la motivación y el estrés y la que determina la disposición psicológica

del árbitro y su nivel de activación, por lo que podemos considerarla como la variable moduladora. La autoconfianza así desarrollada fomenta la motivación y el estrés necesarios para alcanzar un nivel de activación óptimo y conseguir un adecuado funcionamiento psicológico y deportivo que facilite tanto el rendimiento como la satisfacción personal.

Estamos convencidos de que el nivel de activación tiene un papel importante en la capacidad para identificar los estímulos que le indiquen lo que procede hacer en cada momento; es decir, estrategias cognitivas de atención y concentración que le permitan condicionar su funcionamiento psicológico a partir de una interpretación adecuada de la información, determinando los procesos tácticos de elaboración y de toma de decisiones respecto a su actuación como árbitro.

La incidencia de la motivación y el estrés no se produce solamente a través del nivel de activación. Ambas variables pueden afectar a los distintos estilos de arbitraje y propiciar sesgos en la interpretación que pueden influir en el estado emocional y, por consiguiente, en la toma de decisiones, afectando al funcionamiento físico y psicológico e influyendo en su actividad.

La actividad que realiza el árbitro presupone determinadas exigencias psicológicas sin el alcance de las cuales resultaría imposible pensar en un adecuado rendimiento. Asimismo, el fútbol requiere de unas determinadas potencialidades físicas y psicológicas que, desarrolladas con una práctica dirigida adecuadamente, con-

tribuyen a convertirlas en realidad en correspondencia con los principios bajos los cuales ha sido planificado el proceso de entrenamiento; pero aún así, ello no es suficiente.

En investigaciones recientes se ha podido observar que los árbitros deben estar totalmente involucrados en su actividad y sin tensión, alcanzando percepciones para encontrar lo que se denomina “fluencia” (flow) y que para Jackson & Silszentmihaly (2002) es entendida como:

“un estadio psicológico especial donde mente y cuerpo forman una unidad, donde tiene conciencia del control psicológico y una disposición mental positiva”.

Nuestra apreciación al respecto la exponemos en el siguiente planteamiento: los componentes fundamentales para alcanzar dicho estado y que, curiosamente, no podemos medir por pertenecer al mundo de lo invisible, aunque sí es posible acumular, son: el deseo, la creencia y las expectativas (por ejemplo: “si deseas creer más en algo en lo que crees poco, tienes que repetir tu creencia, recordarla verbal y mentalmente, y se irá acumulando más y más energía en esa dirección”). Lo mismo ocurre con el deseo y las expectativas, es decir, hay que desear para poder creer y mirar hacia el futuro para generar expectativas, ya que de aquí se nutre el pensamiento que siempre antecede a la acción y condiciona a la siguiente en función de la experiencia.

Todo lo que acontece en el mundo visible del cuerpo tiene que acontecer en el mundo invis-

ble de la mente, esto es, la comunicación entre mente y cuerpo para realizar acciones positivas y constructivas en el ámbito personal y deportivo, de ahí la importancia de la investigación en este campo y la aplicación de métodos y técnicas modernas de control psicológico en la preparación de los árbitros. En palabras de Leontiev (1979):

“Hay que utilizar los métodos apropiados para que mediante el “control mental” se puedan encontrar la fluencia en su actividad como objetivo psicológico fundamental.”

Por supuesto que no podemos analizar todas y cada una de las variables psicológicas implicadas en el proceso anteriormente descrito ni las situaciones contextuales en las que se desarrollan, por ello nos limitaremos al estudio de las características psicológicas básicas necesarias para que cada árbitro, con autocontrol y autorregulación, pueda alcanzar su “fluir en el deporte” o nivel de actividad deportiva óptima.

Estos estilos están en función del contexto, es decir, no se dan de forma pura. Por ello, y desde una perspectiva interactiva, podremos esquematizar cómo, en una situación determinada, un árbitro pondrá en juego un estilo propio y particular para resolver dicha situación articulando sus “conocimientos y destrezas” con las “tareas y contextos” de su forma de aplicar el conocimiento deportivo y “saber” relacionarlo con aspectos psicológicos que motiven un “querer”. La resultante de combinar “actitudes y emociones” con “conocimientos y destrezas” será la característica de posibilidad “poder” y el resultado final de los tres componentes será “hacer”. Dicho de otra manera: para hacer, hay que querer, poder y saber.

Según Hernández (1993) y Buendía & Olmedo (2000), en líneas generales podemos definir el estilo psicológico como:

“... El conjunto de cualidades que permanecen en la persona y persisten aún cuando la situación cambie. Se trataría de los procedimientos para buscar la solución de un problema dentro de un contexto o situación a través de una serie de estrategias incluidas dentro del estilo.”

Los resultados obtenidos inciden en el hecho de que ambos, estilos y estrategias, constituyen un todo armónico que nos permite conocer mejor a los árbitros y los recursos que utilizan en su actividad para dar respuesta a cuestiones demandadas por el fútbol y la categoría en la que arbitran.

Considerando el conjunto de variables analizadas, vamos a limitar la investigación de las variables psicológicas directamente relacionadas con el rendimiento físico y deportivo de los árbitros, a la vez que implícitamente estaremos aportando datos para conocer un poco más las características psicológicas de los árbitros de fútbol. Igualmente, veremos la influencia que tiene la situación en el uso de estas variables siempre y cuando se consideren las destrezas no como capacidades innatas que posibilitan una determinada eficacia psicológica, sino como estrategias de acción desarrolladas a través de la formación, experiencia práctica, expectativas y potencial de cada árbitro, tal y como sucede en otros aspectos de la vida.

Cuestión de motivación

La motivación ha sido considerada siempre en la Psicología del

Deporte como un tópico tan generalizado, complejo, e incluso curioso, que su definición general nos parece demasiado simplista e indeterminada. Para GILL (1986) se define como La dirección y la intensidad del esfuerzo.

Este autor entiende la dirección del esfuerzo como la tendencia del sujeto a aproximarse, a sentirse atraído por ciertas situaciones cuya intensidad viene referida por la cantidad de empeño que una persona emplea en una situación determinada. En esta línea, para Weinberg & Gould (1996) la motivación es:

“... Un término global usado para definir el proceso complejo que determina la dirección e intensidad de un esfuerzo, la persistencia en el objetivo, la continuidad en la realización de la tarea y el resultado alcanzado.”

La motivación en el deporte es una construcción multidimensional que puede ser analizada desde diferentes constructos teóricos. Un modelo integrado de motivación es una de las metas de la Psicología del Deporte para determinar qué factores favorecen la participación y el desarrollo en el mismo. Así nuestros propósitos investigadores se orientan hacia la identificación de los factores que facilitan la práctica arbitral para obtener beneficios físicos, psicológicos y sociales que la participación deportiva pueden favorecer.

El estudio de la motivación como factor de diferencia indivi-



dual puede utilizarse para explicar el comportamiento de los árbitros. Sin embargo, es importante notar que hay una conexión entre la motivación como factor de diferencia individual y la motivación como variable externa. Por ejemplo, los árbitros que difieren en motivos particulares (niveles de motivación intrínseca o metas de logro) pueden diferenciarse por variables de autopercepción tales como la competencia percibida, las atribuciones causales y la afectividad.

No obstante, estas distribuciones de la orientación motivacional y de la autopercepción se suelen manifestar en la conducta motivada y difieren en términos de tendencias de acercamiento y evitación, elecciones de actividad, esfuerzo y persistencia. En cualquier caso, para los psicólogos del deporte la motivación es considerada desde diversos puntos de referencia específicos (Weinberg & Gould, 1996):

- Extrínseca: Derivada de recompensas externas.
- Intrínseca: Derivadas de factores de la personalidad.
- De logro: Los esfuerzos que realiza una persona por dominar una tarea, por sobresalir, superar obstáculos, rendir más y enorgullecerse de sus cualidades.
- En forma de estrés competitivo.

Por tanto, consideramos oportuno hacer una breve descripción de las investigaciones realizadas de la motivación en el deporte desde diferentes perspectivas teóricas que se han ido complementando a lo largo del proceso.

Teoría de los motivos intrínsecos y extrínsecos

Mientras que la motivación extrínseca se basa en tres conceptos fundamentales (recompensa, castigo e incentivo), la intrínseca se refiere a las necesidades psicológicas responsables de la incitación, persistencia y reenganche de la acción

frente a la ausencia de fuentes externas de motivación. Ambas reflejan incentivos previamente determinados por el deseo y la curiosidad inherentes a la aceptación de desafíos de habilidad óptima dentro del deporte, en contra de los previamente determinados por recursos externos tales como la aprobación social o el prestigio.

La Teoría de la Evaluación Cognitiva (Deci & Ryan, 1985) se ha centrado en estudiar los efectos de la motivación intrínseca y extrínseca, donde las recompensas tienen una función de información y de control, de manera que la intrínseca aumenta si las recompensas contribuyen a desarrollar y mantener en un árbitro la percepción de la competencia y la responsabilidad personal respecto a la tarea y, en caso contrario, se reduce. Las implicaciones directas de las recompensas afectan al sentido competitivo del deporte, a la competición deportiva propiamente dicha y a la percepción como una forma de trabajo y no como un juego divertido.

Para explicar las dimensiones cognitiva, afectiva y conductual en función de las consecuencias (agradables o desagradables) de las conductas realizadas, disponemos de un modelo jerárquico de este tipo de motivación que incluye tres niveles: general (personal), contextual (familiar, escolar y deportivo) y situacional (entrenamiento, competición, juego) (Vallerand & Rousseau, 2001).

La motivación de logro con orientación competitiva

El deporte es diferente de la vida diaria y por ello no podemos garantizar que una persona que sea muy competitiva cuando hace deporte lo sea igualmente en otras áreas de la vida. Así pues, para precisar sobre la motivación de logro necesitaremos descubrir qué es lo que hace diferentes a los retos deportivos de los retos de la vida diaria.

Alderman & Wood (1976) identificaron siete razones principales de por qué una persona aceptaría un reto deportivo:

1. Necesidad de afiliación y relación social.
2. Necesidad de prestigio social.
3. Necesidad de ser más agresivo.
4. Necesidad de ser más independiente.
5. Necesidad de emplear la fuerza.
6. Necesidad de buscar tensión.
7. Necesidad de éxito.

El trabajo de GILL & DEETER (1988) ha demostrado que todas las personas tienen necesidad de éxito, pero que su medida es diferente de unas a otras. En consecuencia, para entender la motivación de logro en el deporte deberemos descubrir qué usan los ejecutantes para medir el éxito.

Las investigaciones enfatizan un contraste entre los individuos que están orientados hacia el rendimiento de los que lo están, externa o internamente, hacia el éxito y de cómo estas orientaciones se manifiestan hacia la acción futura y los propios creadores de la motivación de logro consideran que los sujetos actúan movidos por factores de personalidad (conseguir el éxito y evitar el fracaso) y por factores situacionales (probabilidad de conseguir el éxito/fracaso y el valor incentivo asociado al éxito/derrota).

Teoría social y cognitiva de la motivación

Describe y explica la motivación en el ámbito del deporte orientada hacia la autoeficacia, la percepción de la competencia y las perspectivas de meta.

Se centra en las expectativas y valores que los sujetos asignan a las actividades que realizan para alcanzar un objetivo y contempla las expectativas de éxito que se tienen con respecto a determinadas actividades y contextos de logro.

- **Teoría de la Autoeficacia:** Centra el interés en el procedimiento que siguen los sujetos para evaluar sus propias actuaciones y capacidades, cuestión que tiene una influencia directa en la motivación, de manera que la percepción subjetiva del nivel de habilidad está en función de la experiencia de éxitos y fracasos. Ni que decir tiene que las experiencias de éxito son las que fomentan la autoeficacia percibida.
- **Teoría de la Competencia Percibida:** Es la necesidad que tienen los sujetos de sentirse competentes en el contexto donde llevan a cabo su actividad. Ambos conceptos (eficacia y eficiencia) están directamente relacionados con la competencia, de forma que el deseo es obtener resultados positivos que muestren su nivel de competencia ante los demás en cualquier actividad desarrollada, ya sea en el ámbito personal, familiar, social o deportivo. Por supuesto que el nivel de competencia cambia según la situación, el contexto, el nivel de desarrollo y la formación de cada sujeto.
- **Teoría de la Perspectiva de Meta:** Centra el interés en la existencia de dos objetivos que sirven como criterio para saber la orientación que los sujetos tienen para evaluar su nivel de competencia a partir del éxito o fracaso en las tareas que se proponen. Según esta

teoría, los ejecutantes están motivados por dos orientaciones: la necesidad de dominar la tarea y la necesidad de éxito sobre otras personas (ego). Se trata de un enfoque intencional del comportamiento entendiendo que, tanto en una orientación como en otra, los sujetos pretenden alcanzar un objetivo.

Teoría de la atribución causal

Este modelo puede ser utilizado para explicar cómo los árbitros tienden a realizar inferencias de forma lógica y racional hacia un significado funcional de las atribuciones relacionándolas con las respuestas emotivas y las expectativas de éxito. Para Heider (1958):

“Analiza el modo en que los individuos interpretan sus acciones y las de las demás personas de su entorno.”

Los árbitros suelen hacer atribuciones internas para el éxito y externas para el fracaso, es decir, son responsables del éxito pero el fracaso es debido a factores totalmente ajenos a su control. En esta teoría la dimensión de la estabilidad es vista en relación con las expectativas de futuro y si atribuimos el éxito/fracaso a factores estables, entonces para la próxima vez también podremos esperar el mismo resultado.

La primera dimensión conceptual relacionada con las percepciones personales y la motivación es el locus of control la segunda dimensión, que atribuye la causalidad a factores estables e inestables, es la estabilidad y las atribuciones que hace un árbitro a partir de los resultados obtenidos si se relacionan ambas dimensiones son los siguientes:

- Los triunfadores tienden a atribuir el éxito a factores internos y el fracaso a factores inestables.
- Los fracasados tienden a atribuir el éxito a factores externos y el fracaso a factores inestables.

Es decir, que un árbitro con un locus of control interno es más productivo porque percibe la sensación de control sobre su actuación y sobre la posibilidad de modificarla en cualquier instante para obtener mejores resultados.

En 1979, Weiner modificó su teoría introduciendo otra dimensión: la controlabilidad, para distinguir entre elementos internos incontrolables, es decir, que escapan al control personal del individuo (habilidad innata) y elementos internos controlables (esfuerzo personal), dando mayor énfasis a la relación entre las atribuciones causales, los resultados y las emociones.

		CONTROLABILIDAD			
		CONTROLABLE		INCONTROLABLE	
		ESTABLE	INESTABLE	ESTABLE	INESTABLE
Locus of control (lugar de casualidad)	INTERNO	Esfuerzo constante del entrenamiento y la preparación	Esfuerzo extraordinario de la técnica utilizada	Desarrollo del nivel de habilidad	Estado de ánimo del sujeto
	EXTERNO	Esfuerzo habitual de otros	Esfuerzo extraordinario de otros	Dificultad de la tarea Habilidad de otros	Situación de otros Contenido Suerte

Roberts, Spink & Pemberton (1986) describen el proceso de atribución en el deporte ante el éxito o el fracaso mediante la información de los resultados previos (número de éxitos y fracasos), atribuciones causales internas, externas, estables, inestables, expectativas y emociones sobre futuros resultados, unidos a sentimientos (orgullo, vergüenza, etc.) y decisiones sobre futuras participaciones (intensidad de la actuación, persistencia, etc.). Desde esta perspectiva, los árbitros serán capaces

de evaluar las consecuencias y las razones de los éxitos y fracasos y de sus propias actuaciones personales. Dichas percepciones influyen tanto en la motivación hacia actuaciones futuras como en las relaciones que se establecen con el contexto deportivo.

Por su parte, las atribuciones serán consideradas como predicciones cognitivas, afectivas y de acción que llevan a generar expectativas de rendimiento y en caso contrario habrá que realizar una reorganización atribucional (cambio de acti-

tudes) donde el esfuerzo por la superación deberá estar orientado hacia las estrategias psicológicas y no tanto hacia el sacrificio físico para generar expectativas de éxito (Da Fonseca, 2004).

La teoría de la asociación cognitiva como modelo

El objetivo fundamental del trabajo de un árbitro de fútbol es dar importancia a los motivos intrínsecos de las necesidades deportivas, que son el determinante primor-

ORIENTACIÓN MOTIVACIONAL ESPECÍFICA

INTRÍNSECA
(Tarea)
Competencia
Afiliciación Social
Motivación de Realización
Mejora deportiva

EXTRÍNSECA
(Resultados)
Aprobación Social
recompensa
Prestigio Social
Motivación de logro
Éxito o Victoria

Expectativas de éxito deportivo

FACTORES INDIVIDUALES

Edad
Aptitudes
Madurez Física
Género
Experiencias previas
De éxito deportivo

FACTORES SOCIALES

Estructura de las recompensas
Estilo de árbitro
Tipo de deporte
Factores sociales y culturales

Intentos de maestría Dificultad de la tarea Ejecución deportiva

Feedback ofrecido por
Los otros significativos

Resultados
(éxito o fracaso)

DESARROLLO DE UN SISTEMA DE
RECOMPENSAS Y METAS
(CRITERIOS INTERNOS Y EXTERNOS)

PERCEPCIÓN DE COMPETENCIA
CONTROL PSICOLÓGICO

EMOTIVIDAD – AFECTIVIDAD

ORIENTACIÓN MOTIVACIONAL GLOBAL

dial de la participación y actuación.

Para conseguir este objetivo es fundamental comprender, desde las perspectivas teóricas y aplicadas, tales diferencias individuales con relación a la orientación motivacional de los incentivos de participación, competencia percibida y autodeterminación, así como los indicadores de los niveles de motivación intrínseca y la orientación hacia las metas (motivos de logro) en contraposición a la orientación externa. La comprensión de estos elementos nos conducirá a presentar el modelo conceptual de la motivación así como las recomendaciones apropiadas para aplicar un arbitraje deportivo eficaz.

Una vez analizadas las teorías más significativas que han investigado los elementos que juegan un papel importante en la motivación deportiva, Balaguer (1994) propone el modelo desarrollado Weis & Cahumeton (1992) y Escartí & Cervelló (1994) donde especifican los componentes relacionados con la motivación deportiva, tanto los factores individuales como los sociales.

Subjetividad e intencionalidad en la motivación orientada a la acción del árbitro

Durante la década de los ochenta se formalizaron una serie de modelos psicológicos que incorporaron la intencionalidad y la voluntad como aspectos relevantes del comportamiento propositivo humano atribuyéndoles un papel específico en la explicación motivacional. Los dos más representativos son la teoría del control de la acción (Khul, 1985 y 1986) y las fases de la acción (Heckhausen, 1987) y ambas enlazan directamente con el estudio de la voluntad y con la noción de intencionalidad, definida como la fuerza impulsora de una tendencia dominante que incita a su realización.

Desde nuestra consideración, las dos mayores aportaciones de estos

modelos para apoyar un enfoque activo y no meramente reactivo de la motivación se refieren al establecimiento de una delimitación conceptual importante entre tendencia motivacional y logro de objetivos, de la que se derivan consecuencias teóricas y aplicadas de gran impacto y la idea de que la conducta dirigida a una meta está jerárquicamente organizada, aunque el desarrollo de su estructura y la fundamentación empírica de la jerarquía todavía estén por demostrar.

Gran parte de la motivación humana acontece de modo espontáneo, obedeciendo al interés intrínseco por ejercitar las propias habilidades o por poner a prueba la capacidad de intervención sobre el entorno. Constituye un avance considerable y ha enriquecido de forma sustantiva el papel que desempeña la subjetividad en el desarrollo de la actividad psicológica; también ha sido decisiva la incorporación de la intencionalidad para valorar la propia conducta y juzgar las acciones de los demás. La experiencia nos demuestra que ni la reacción ni tampoco la valoración de un acontecimiento suelen ser la misma cuando a los protagonistas se les presupone una buena o mala intención. Así pues, conocimiento, motivación y valoración presentan estrechas interacciones entre ellas.

En el modelo de Khul se establece, además de una interacción continua entre estos tres procesos psicológicos, vínculos específicos de cada uno de ellos con el entorno social, de manera que la relación prioritaria de los procesos cognitivos es de representación, mientras que lo que caracteriza a las emociones es el tono valorativo que los humanos atribuimos, en mayor o menor grado, a cualquier acontecimiento. Finalmente, la característica específica de los procesos motivacionales es el grado de compromiso adquirido con la acción. Sin embargo, la Psicología Cognitiva se ha dedicado a analizar preferentemente el

papel crucial que el conocimiento (disonancia, expectativas y atribuciones causales) y la voluntad (mecanismos de regulación y modos de control de la acción) ejercen sobre la motivación y sobre la actividad humana, hasta el punto de sostener con evidencia empírica que un factor tan mental como las expectativas puede ser decisivo en la evaluación del nivel de esfuerzo y de las acciones.

Por su parte, la influencia del conocimiento sobre las emociones se ha reavivado recientemente mediante el estudio de la inteligencia emocional y del coeficiente emocional como factor distinto y complementario del tipo de inteligencia que se venía analizando hasta ahora. Los seres humanos percibimos el mundo, desarrollamos expectativas, construimos pensamientos, interaccionamos con los demás y actuamos movidos por emociones. En palabras de Goleman (1996):

“... La emocionalidad representa una parte sustancial de la psique, tiene propiedades funcionales y hay que incorporarla en la explicación de la actividad humana, en estrecha interacción con la motivación y el conocimiento.”

Con frecuencia se da por supuesto que las tendencias motivacionales y las emociones influyen sobre las representaciones cognitivas y también se suele asumir que los deseos personales, algunos afectos e, incluso, el sentido de autoeficacia, afectan a la representación del conocimiento y a las interacciones humanas, pero no se han analizado con detenimiento ni se han formalizado mediante un modelo concreto.

También existe poca investigación teórica y empírica acerca de las estrechas relaciones e interacciones que acontecen entre motivación y emoción fuera de las hipótesis psico-fisiológicas (Vila & Fernández, 1990). La consideración de alguna emoción básica (miedo) como un sistema motiva-

cional primario no permite, si no se amplía el modelo, dar cuenta del papel que ejercen múltiples emociones humanas tales como la envidia, los celos, la compasión, el odio o la ternura; afectos todos ellos de naturaleza no tan primaria que la observación fenomenológica y la propia experiencia señalan como factores determinantes de la actividad psíquica y que hay que tomar en consideración en la explicación motivacional de la acción en los árbitros.

Desde nuestra orientación pensamos que existe una fuerza interior que impulsa a los árbitros a tomar un cierto tipo de decisiones que mantiene vivo el esfuerzo a realizar y que desarrolla un estado de ánimo activo, permanente y selectivo; todo ello acompañado de los factores situacionales y contextuales, que son los componentes básicos que debemos investigar. Rodríguez (2003), analiza las tendencias más destacadas en la motivación desde esta perspectiva:

- Necesidad y deseo por mostrar a los demás sus habilidades, destrezas y valía.
- Tendencia a buscar contactos y relaciones sociales y amistad.
- Conseguir reconocimiento social, prestigio y éxito.
- Intentar conseguir el desarrollo y la realización personal y alcanzar las metas deportivas que se ha propuesto.

El árbitro debe disponer de los recursos necesarios que le ayuden a conseguir objetivos y ha de saber aplicarlos correctamente y en su justa medida para que influyan en su rendimiento. Se trata, en definitiva, de estar motivado. Para Weinberg & Gould (1996), las orientaciones generales de la motivación van parejas con los enfoques de la personalidad, incluyendo:

- La orientación centrada en el rasgo: Donde la conducta es,

fundamentalmente, una función de las características individuales.

- La orientación centrada en la situación: Donde el nivel de motivación estará determinado por el contexto situacional.
- La orientación interaccional: Donde la motivación estará en función tanto del individuo como de la situación pero no tomados como una simple suma de factores, sino entendidos como una unidad interdependiente.

Esta última es la más respaldada por los psicólogos del deporte, que consideran que la motivación es una variable que mueve al sujeto hacia la realización, la orientación y el mantenimiento de actividades determinada por procesos cognitivos, emotivos y situacionales en función de factores individuales y contextuales de manera continuada y dinámica (Dosil, 2004).

BIBLIOGRAFÍA

1. JACKSON, S.A.; CSIKSZENTMIHALY, M. (2002): *Fluir en el deporte*. Barcelona: Paidotribo.
2. LEONTIEV, A. (1979): *La actividad en la Psicología*. La Habana: Editorial de libros para la educación.
3. HERNÁNDEZ, P. (1993): "Concepciones en el estudio del aprendizaje de los estudiantes universitarios". En *Revista de Investigación Educativa* (22): pp. 115-125.
4. BUENDÍA, L.; OLMEDO, E. (2000): "Estrategias de aprendizaje y procesos de evaluación en la educación universitaria". En *Bordón* (2): pp. 151-163.
5. DECI, E.L.; RYAN, R. M. (1985): *Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour*. New York: Plenum.
6. GILL, D.L.; DEETER, L. M. (1986): "Development of the Sport Orientation Questionnaire". En *Research Quarterly for Exercise and Sport* (59): pp. 191-202.