

C.3.3 Clima motivacional

Comprensiones del programa de estudios

C.3.3.1 El clima motivacional describe el entorno psicológico que el entrenador crea al diseñar sesiones que brindan instrucciones y retroalimentación, lo que ayudará a motivar a los atletas en el entrenamiento o la competencia.

Introducción

La motivación es un componente clave en la elección de un individuo de:

- ✓ participar (o no participar) en educación física, deporte, ejercicio o actividad física relacionada con la salud
- ✓ Mantener un estilo de vida saludable y activo a lo largo de su vida.

El clima motivacional son los factores ambientales que llevan a los individuos a ver la competencia de diferentes maneras y a perseguir diferentes objetivos.

Una forma de percibir el éxito es centrarse en la superación personal y el dominio de las habilidades (mejora personal a través del esfuerzo).

Otra forma compara la propia capacidad con las normas y las habilidades de los demás (el enfoque está en hacerlo mejor que los demás).

Cuando los entrenadores deportivos y los profesores de educación física crean un clima basado en el dominio del deporte, es más probable que se produzcan formas intrínsecas y autodeterminadas de motivación. Por tanto, el clima motivacional es el entorno social que los entrenadores, profesores y compañeros crean y perciben.



Figura 1



Actividad 1

Instrucciones: Lea las afirmaciones de la Tabla 1 e indique

¿Cuándo te sientes más exitoso en el deporte?

¿En qué medida estás personalmente de acuerdo con cada afirmación?

¿Cuándo sientes que una actividad ha ido realmente bien?

Encierra en un círculo la respuesta adecuada. Volverás a revisar tu resultados más adelante en el capítulo.

¿para ti?

Tabla 1 Cuestionario de orientación al ego y a la tarea en el deporte (TEOSQ)

| Me siento más exitoso en el deporte cuando... | | | | | |
|--|--------------------------|---------------|---------|---------|-----------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 Soy el único que puede realizar la habilidad. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 2 Aprendo una nueva habilidad y me hace Quiero practicar más. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 3 Puedo hacerlo mejor que mis amigos. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 4 Los demás no pueden hacerlo tan bien como yo. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 5 Aprendo algo que es divertido de hacer. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 6 Otros cometen errores y yo no. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 7 Aprendo una nueva habilidad esforzándome. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 8. Trabajo muy duro. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 9. Yo anoto la mayor cantidad de puntos/goles. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 10 Algo que aprendo me hace querer Ve y practica más. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 11 Soy el mejor. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 12. Una habilidad que aprendo realmente se siente bien. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |
| 13 Hago lo mejor que puedo. | Totalmente en desacuerdo | En desacuerdo | Neutral | Aceptar | Estoy totalmente de acuerdo |

Puntuación: sume las puntuaciones de las tareas (preguntas 2, 5, 7, 8, 10, 12, 13) y encuentre la media. Una puntuación alta = alto dominio

Orientación. Sume las puntuaciones del ego (preguntas 1, 3, 4, 6, 9, 11) y encuentre la media. Una puntuación alta = ego alto orientación.

Climas de maestría y climas de ego

Los climas de dominio (o climas de tareas) son climas motivacionales que reflejan una estructura de recompensa individualizada. Se caracterizan por metas basadas en el esfuerzo y recompensas, así como aprendizaje y mejora.

Los climas de desempeño (o climas del ego) son climas motivacionales que reflejan Estructuras de recompensa competitivas. Hacen hincapié en la comparación social y la recompensa. individuos para superar a otros.

Ames (1992) sostuvo que el clima motivacional percibido influye en una pensamientos, sentimientos y conductas de logro del individuo. Los dos tipos de El clima motivacional es coherente con las orientaciones de las tareas y los objetivos del ego. (capítulo C.3.1).

Investigación sobre las percepciones del clima motivacional en el deporte y la actividad física La educación (como Carpenter, Morgan, 1999) demuestra que las percepciones de una El clima de maestría está relacionado con:

Puntos clave

En un clima de rendimiento/ego,
La comparación con los demás es lo más importante.
fuente importante de información
para la autoevaluación; el enfoque está en
Ganar y mejorar es de
poca o ninguna importancia

En un clima de dominio/tarea, el éxito
Se evalúa en términos personales.
dominio y mejora, y no
en comparación con otros.

y orientación a la meta de la tarea

y motivación intrínseca

y preferencia por tareas desafiantes

y creencias de que el éxito se debe al esfuerzo.

Otras percepciones de un clima de dominio/tarea incluyen: una actitud positiva, alta satisfacción, bajo aburrimiento y ansiedad, alta autoevaluación de mejora, participación continua y razones autodeterminadas para participar.

Por el contrario, las percepciones de un clima de rendimiento/ego incluyen altos niveles de preocupación, un enfoque en la capacidad comparativa y una preocupación por mejorar el propio estatus social.

Modalidades de pensamiento

Una orientación hacia el ego se centra en comparar el desempeño con el de los demás y derrotarlos.

Una orientación hacia los objetivos de la tarea se centra en comparar el desempeño con los estándares personales y la mejora personal.

Las personas orientadas a la tarea tienen una percepción de capacidad que se basa en sus propios estándares de referencia. Les resulta más fácil sentirse bien consigo mismas y demostrar una alta percepción de competencia en comparación con las personas orientadas al ego. Las personas orientadas al ego tienen más dificultades para mantener una alta percepción de competencia, son más propensas a reducir sus esfuerzos, tienen pensamientos y sentimientos negativos sobre sí mismas cuando pierden, y esto se asocia con un aumento de la ansiedad.

La orientación al ego se ha asociado con una baja persistencia, un bajo esfuerzo y la atribución de los fracasos a una baja capacidad. Esto contrasta con un clima motivacional, que se asocia con una actitud positiva, un mayor esfuerzo y estrategias de aprendizaje eficaces.

y ¿Qué tipo de mentalidad (fija o de crecimiento) crees que tiene una persona orientada al ego?

¿Es más probable que una persona tenga, y por qué?

¿Por qué un clima motivacional orientado al ego suele ser más efectivo en el corto plazo para algunos individuos?

El enfoque TARGET

Ames (1992) identificó las dimensiones de las situaciones de logro que influyen en el clima motivacional como las estructuras de tarea, autoridad, reconocimiento, agrupación, evaluación y tiempo (TARGET) (Tabla 2).

Se ha descubierto que manipular estas estructuras TARGET para centrarlas en el dominio mejora la motivación de los alumnos en las clases de educación física, lo que da como resultado una mayor satisfacción con las actividades, una actitud más positiva hacia la actividad y una preferencia por tareas más desafiantes (Morgan, Carpenter, 2002).

Tabla 2 Conductas TARGET que influyen en el clima motivacional

| Comportamiento OBJETIVO | Dominio/Tarea | Rendimiento/Ego |
|-------------------------|--|--|
| tarea | metas autorreferenciadas, estudiantes | objetivos comparativos, indiferenciados |
| autoridad | diferenciados a los que se les dieron roles de liderazgo y se los involucró en la toma de decisiones | El profesor toma todas las decisiones |
| reconocimiento | Reconocimiento privado de la mejora y el esfuerzo. | Reconocimiento público de la capacidad y comparaciones actuaciones |
| agrupamiento | grupos de capacidad mixta y cooperativos | grupos de habilidades |
| evaluación | autorreferenciados; consultas privadas con docente basado en puntuaciones de mejora y esfuerzo | comparativo y público |
| tiempo | Tiempo flexible para completar la tarea | Tiempo inflexible para completar la tarea |

La combinación de la teoría del clima motivacional con la teoría de la atribución (capítulo C.1.2) puede ayudarnos a entender por qué un clima motivacional de dominio percibido tiene se ha asociado consistentemente con resultados motivacionales positivos.

Como muestra la Tabla 2, un clima motivacional de dominio está asociado con el esfuerzo y criterios autorreferenciales para el éxito. La teoría de la atribución nos dice que el esfuerzo se ve como interno, controlable e inestable, lo que permite a las personas ver el éxito como alcanzable en el futuro con la aplicación continua de esfuerzo y (quizás más) (y lo que es más importante, considerar el fracaso como algo redimible con un mayor esfuerzo).



Actividad 2

Trabajando con un grupo, considere el siguiente escenario.

Eres profesor de educación física. Tu objetivo de aprendizaje es mejorar las habilidades de regateo de balón en una clase de fútbol. Decides hacer una carrera entre grupos:

El grupo ganador es el primero en completar un relevo con botes de balón alrededor de un marcador y cinco conos.

En su afán de ganar, varios participantes hacen trampa tomando atajos o corriendo sobre los conos en lugar de alrededor de ellos.

Discuta las siguientes preguntas.

y ¿Has logrado tu resultado de aprendizaje?

y ¿Estás promoviendo un clima que involucra el dominio o el ego?

¿Podrías cambiar la sesión para promover una que involucre más el dominio?
¿clima?

y ¿Cómo podría un clima más orientado al dominio impactar en el aprendizaje?
¿resultado?



Pregunta de enlace

¿Por qué un clima motivacional del ego podría ser inductor de ansiedad? (C.4.1)

Considerar:

¿Y cómo se mide el éxito en un clima que involucra al ego?

y Presión para tener un buen desempeño

y miedo al fracaso

y ser juzgado por otros

y la competencia y rivalidad entre los atletas versus la cooperación y el apoyo

y centrarse en los logros comparativos individuales

y disfrute, motivación y compromiso

y entornos de alta presión y estrés.

EI TEOSQ

Para estudiar las diferencias en las orientaciones de objetivos disposicionales en entornos deportivos y de ejercicio, Duda y Nicholls (1989) desarrollaron el TEOSQ.

Las investigaciones han encontrado un patrón consistente de respuestas motivacionales para individuos orientados a la tarea versus individuos orientados al ego en entornos deportivos y de educación física. La orientación a la tarea se ha relacionado positivamente con el esfuerzo, el disfrute, la persistencia, la satisfacción y el interés. Por el contrario, la orientación al ego se ha asociado negativamente con el disfrute y el interés, y positivamente con el aburrimiento. Además, se ha descubierto que los individuos orientados a las tareas están más motivados intrínsecamente que los individuos orientados al ego (Roberts, 2001).



Figura 2 En un clima motivacional basado en el ego, la comparación con los demás es la fuente de información más importante. En un clima motivacional basado en la tarea, el éxito se evalúa en términos de mejora personal.

Estudio

Orientaciones combinadas de tareas y ego

Uno de los primeros estudios que examinó los efectos de los niveles combinados de orientación hacia la tarea y hacia el ego fue realizado por Fox et al. (1994). En este estudio, se crearon cuatro grupos para el análisis en función de las divisiones medias de sus niveles de orientación hacia la tarea y hacia el ego, medidos por el TEOSQ.

Los grupos fueron:

y tarea alta/ego alto y tarea

baja/ego alto y tarea alta/ego

bajo y tarea baja/ego bajo.

El grupo de alta tarea/alto ego surgió como el que tenía la mayor percepción de competencia deportiva y disfrute en el deporte.

El grupo de baja tarea/bajo ego tuvo el resultado más bajo.

Fox et al. concluyeron que los niños dominados por una orientación hacia la tarea estaban más motivados que aquellos dominados por una orientación hacia el ego, pero la adición de la orientación hacia el ego a una orientación hacia la tarea dominante puede mejorar el disfrute del deporte y no parece ser perjudicial para la motivación.

Además, el grupo de baja tarea/bajo ego tenía el mayor riesgo de no participar.



Actividad 3

Utilizando los resultados de su clase de la Actividad 1, calcule el puntaje promedio de la clase tanto para la orientación a la tarea como para la orientación al ego, de 5 a 10.

Piense en cuántos de sus compañeros de clase tienen una alta orientación tanto hacia la tarea como hacia el ego.

El enfoque de la teoría de la orientación a objetivos ha sido criticado por tener un sesgo occidental y masculino, y por considerar únicamente los dos objetivos de la tarea y el ego. Fontayne et al. (2001) argumentaron que las personas pueden tener múltiples objetivos, cada uno de los cuales puede influir en su nivel de motivación para un dominio social particular. Además, limitar el estudio de la motivación al estudio de los objetivos de tarea/ dominio y comparación ego/social podría considerarse reduccionista, en particular cuando se trata de grupos no representados. ¿Está de acuerdo con estos puntos de vista?



Pregunta de enlace

¿Puede el clima motivacional conducir al sobreentrenamiento? (C.1.2)

Considerar:

y climas motivacionales excesivamente competitivos

y Presión para empujar tu cuerpo más allá de sus límites

y la importancia del descanso/recuperación.

Pregunta de practica

Utilizando ejemplos de una lección de educación física, distinga entre un clima de dominio (2 puntos) y un clima del ego. motivacional

Resumen

- y Existen percepciones de dominio y de ego sobre la motivación. clima.
- y Las conductas de enseñanza/entrenamiento de TARGET influyen percepciones del clima motivacional y las respuestas motivacionales resultantes.

Comprueba tu comprensión

Después de leer este capítulo, usted debería poder:

- y desarrollar una comprensión de cómo el clima motivacional impacta en el rendimiento deportivo y la participación en actividades físicas
- y esbozar el enfoque TARGET
- y comprender y utilizar un Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Deporte (TEOSQ).

Preguntas de autoaprendizaje

1. Analice la diferencia entre las orientaciones de objetivos y el clima motivacional.
2. Sugerir estrategias que los profesores o entrenadores puedan utilizar para crear un clima motivacional de dominio.
3. Describe los comportamientos OBJETIVO que pueden influir en la motivación.
4. Analice cómo el conocimiento y la comprensión del clima motivacional pueden ayudar a promover la Actividad física de todos los participantes en las clases de educación física.
5. Explique por qué un clima motivacional de orientación al ego se ha relacionado con un bajo esfuerzo y atribución de fracasos a (baja) capacidad.



Pregunta basada en datos

Las orientaciones de los objetivos de un grupo de jugadores de voleibol de secundaria fueron Medido utilizando el Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Deporte (TEOSQ) (Duda, Nicholls, 1989). Los resultados de tres de los jugadores son se muestra en la Tabla 3, de una puntuación máxima de 5. Utilice estos datos para responder las siguientes preguntas.

Tabla 3

| Estudiante | Orientación a la tarea | Orientación al ego |
|------------|------------------------|--------------------|
| 1 | 4.53 | 4.0 |
| 2 | 2.97 | 4.28 |
| 3 | 4.13 | 2.69 |

- a. Describa el perfil de orientación a objetivos de cada uno de los tres estudiantes describir la tarea o la orientación del ego como "alta" o "baja" (por ejemplo, Alta tarea, bajo ego). (1 punto)
 - i. Estudiante 1
 - ii. Estudiante 2
 - iii. Estudiante 3
- b. Calcule las puntuaciones medias de la tarea y la orientación del ego de los tres jugadores. combinado, hasta dos decimales. (2 puntos)
 - i. ego medio =
 - ii. Tarea media =
- c. Basado en su conocimiento de la teoría de metas de logro y asumiendo que Todos los jugadores tienen niveles similares de habilidad percibida:
 - i. determinar cuál de los jugadores crees que tiene más probabilidades de "abandonar" del equipo si pierden la mayoría de sus partidos, aunque Están mejorando en sus actuaciones (1 punto)
 - ii. explique el motivo de su decisión. (2 puntos)