

C.3.1 Motivación de logro

Comprensiones del programa de estudios

C.3.1.1 La teoría de la necesidad de logro postula que la personalidad y los factores situacionales interactúan para producir factores resultantes, que crean factores emocionales, que impulsan factores conductuales.

C.3.1.2 La teoría de la orientación a objetivos supone que los individuos se esfuerzan por sentirse exitosos.

C.3.1.3 Una alta orientación al ego puede ser problemática si la orientación a la tarea es baja.

bh

Introducción

El deporte y el ejercicio ofrecen oportunidades para participar en actividades físicas que mejoran la salud cardiovascular, alivian el estrés y ayudan a mantener la mente y el cuerpo sanos. Para obtener estos posibles beneficios para la salud, las personas deben estar motivadas para participar. Por lo tanto, es importante que los psicólogos deportivos, los entrenadores, los profesores, los padres y los participantes comprendan la motivación, su impacto en el rendimiento deportivo y cómo influye en los niveles de actividad física.

Este capítulo comenzará definiendo la motivación antes de esbozar algunas de las teorías motivacionales más influyentes, incluidas la motivación intrínseca y extrínseca, la teoría del logro de necesidades y la teoría de la orientación a objetivos.

Definiciones de motivación

En términos simples, la motivación puede definirse como la dirección e intensidad del esfuerzo de uno (Sage, 1977).

- La dirección del esfuerzo describe si un individuo se siente atraído por ciertas situaciones, las busca o se acerca a ellas. Por ejemplo, un estudiante puede estar motivado para intentar ganar un lugar en el equipo de fútbol de la escuela, pero no en el equipo de gimnasia.
- La intensidad del esfuerzo describe la cantidad de esfuerzo que realiza una persona. Por ejemplo, un atleta puede asistir a una sesión de entrenamiento pero no esforzarse demasiado, o volverse demasiado intenso y tener un mal desempeño en las competencias.

Por lo tanto, los individuos difieren tanto en la dirección como en la intensidad de sus comportamientos. Dos personas diferentes pueden estar motivadas para jugar al tenis, pero una de ellas puede estar más motivada (tener mayor intensidad) que la otra. O una persona puede estar interesada (orientada) a participar en el deporte por razones sociales, mientras que otra puede estar más interesada en hacer ejercicio por beneficios para la salud.

Gage y Berliner (1984) utilizan la analogía de un automóvil, donde el motor representa la intensidad y la dirección la dirección de la motivación. Sin embargo, para la mayoría de las personas, la dirección y la intensidad de la conducta están estrechamente relacionadas y son difíciles de separar. Por ejemplo, los atletas que asisten a los entrenamientos de manera regular y puntual suelen realizar un buen esfuerzo durante la participación.

Reflexiones de pensamiento

Piense en su propia dirección e intensidad de esfuerzo en diferentes deportes o actividades físicas.

¿Hacia qué deportes o actividades físicas te orientas?

¿Varía tu intensidad para estas diferentes actividades?

Reflexiones de pensamiento

¿Cuál es tu deporte favorito y por qué elegiste practicarlo?

Reflexiones de pensamiento

Piense en los deportes o actividades físicas en los que participa y considere si sus motivos son más intrínsecos o extrínsecos.

Punto clave

La motivación tiene cinco factores conductuales.

- **Dirección:** usted toma la decisión de hacer un deporte/ejercicio en particular.
- **Persistencia:** te esfuerzas y practicas las habilidades.
- **Motivación continua:** incluso si te lesionas o dejas el deporte por algún tiempo, siempre vuelves a practicarlo.
- **Intensidad:** te esfuerzas mucho durante el entrenamiento y la competición.
- **Rendimiento:** usted logra Mejor rendimiento a lo largo del tiempo.



▲ **Figura 1** Las personas necesitan estar motivadas para participar en deportes y ejercicios.

Otros definen la motivación como un proceso interno que activa, guía y mantiene la conducta a lo largo del tiempo. En otras palabras, la motivación es “lo que te impulsa, te mantiene en marcha y determina a dónde intentas llegar” (Slavin, 2003).

Según Roberts (2001), “el estudio de la motivación es la investigación de la dinamización, dirección y regulación del comportamiento”, y las teorías motivacionales deben abordar los tres aspectos para ser reconocidas como teoría.

Weinberg y Gould (2023) definen la motivación como la dirección e intensidad del esfuerzo, especialmente la dirección e intensidad del esfuerzo a lo largo del tiempo.

Las teorías motivacionales preguntan por qué hacemos las cosas, y la historia de la investigación motivacional ha sido una búsqueda de la teoría “correcta”.

Tipos de motivación

Una distinción importante en los tipos de motivos del comportamiento humano es entre motivación intrínseca y extrínseca.

- La motivación intrínseca surge del interior de la persona. Los motivos intrínsecos para participar en el deporte y la actividad física incluyen la emoción, la diversión, el disfrute y la oportunidad de mejorar las habilidades (Deci, Ryan, 1985).
- La motivación extrínseca resulta de recompensas externas (como dinero, trofeos y premios) y recompensas menos tangibles (como elogios y estatus).



▲ **Figura 2** Los jugadores del Elgin City FC, liderados por Rory MacEwan con las botas azules, celebran después de marcar el gol de la victoria en el último minuto contra sus oponentes en la cima de la tabla. (Dumbarton FC) para asegurarse de no descender de la segunda división escocesa del fútbol profesional en 2023



◀ **Figura 3** Ollie, un talentoso jugador de baloncesto jugador—con algunos de sus trofeos. Los trofeos, medallas y otros premios son comunes en los deportes.

Combinación de motivadores intrínsecos y extrínsecos El “principio

aditivo” sugiere que la motivación intrínseca puede ser potenciada por motivadores extrínsecos. Sin embargo, contrariamente a la creencia popular, esto no siempre es una buena idea. De hecho, en algunas situaciones en las que la tarea se realiza debido a una motivación intrínseca, las recompensas extrínsecas pueden reducir la motivación intrínseca de la persona.

Deci y Ryan (1985) desarrollaron la teoría de la evaluación cognitiva para explicar este fenómeno. Esta teoría establece que las recompensas se pueden dividir en dos tipos: recompensas de control y recompensas informativas. Las recompensas de control incluyen elogios y trofeos y se otorgan para influir (controlar) el comportamiento de un individuo. Por otra parte, las recompensas informativas transmiten información sobre la competencia de un individuo en una tarea en particular. Según Deci y Ryan, las recompensas percibidas por el receptor como controladoras disminuyen la motivación intrínseca, mientras que las recompensas consideradas informativas la aumentan.

Si bien algunos motivos son claramente intrínsecos (como, por ejemplo, “voy en bicicleta porque es divertido”) y otros son claramente extrínsecos (como, por ejemplo, “practico un deporte profesional porque me pagan por ello”), otros son menos claros. Por esta razón, Deci y Ryan propusieron que considerar los motivos como intrínsecos o extrínsecos es demasiado simplista. Desarrollaron un continuo de motivación llamado teoría de la autodeterminación para explicar esto. Estudiaremos la teoría de la autodeterminación en el capítulo C.3.2.

Teoría de la necesidad de logro de McClelland-Atkinson El vínculo entre el deseo de lograr algo y el éxito deportivo es obvio. Una fuerte necesidad de lograr algo será un factor importante para determinar la intensidad con la que entrenas y el esfuerzo que realizas en la competición.

La teoría de la necesidad de logro como base de la motivación fue propuesta por primera vez por McClelland y desarrollada por Atkinson (Atkinson, 1974; McClelland, 1961). La teoría es que la motivación es un equilibrio entre el motivo de alcanzar el éxito y el motivo de evitar el fracaso. Cuando las personas se involucran en una situación deportiva o de ejercicio, lo hacen con un conflicto de aproximación-evitación. Por un lado, están motivadas porque quieren tener éxito. Por otro lado, están motivadas porque quieren evitar el fracaso.

Reflexiones de pensamiento

En el deporte y el ejercicio, es común recibir premios, trofeos o reconocimientos por un desempeño superior, como ganar una carrera o competencias.

¿Cómo influye el uso de estas recompensas externas en la motivación intrínseca para una actividad?

Actividad 1

Enumere todos los tipos de recompensas que un atleta puede recibir de su logro deportivo

Discuta si estas recompensas son útiles para mejorar la motivación intrínseca para su participación futura.

Punto clave

La motivación intrínseca surge desde el interior de la persona. Está asociada a la realización de una actividad por sí misma y por el placer y la satisfacción que se derivan de la participación.

La motivación extrínseca resulta de recompensas externas como dinero, trofeos y premios.

Punto clave

La teoría del logro de las necesidades sostiene que la motivación es un equilibrio entre el motivo para lograr
El éxito y el motivo para evitar el fracaso.

Motivación de logro = el deseo de tener éxito – el miedo al fracaso

Según McClelland y Atkinson, la motivación de logro es un rasgo de personalidad.

- Para algunas personas, el deseo de triunfar supera el miedo al fracaso. Se dice que estas personas tienen una gran motivación por el logro.
- Para otros, el miedo al fracaso es el factor más importante. Estas personas son Se dice que tiene baja motivación de logro.

Sin embargo, no son solo los factores de personalidad los que predicen el comportamiento. También influyen los factores situacionales, como la probabilidad y el incentivo para el éxito.

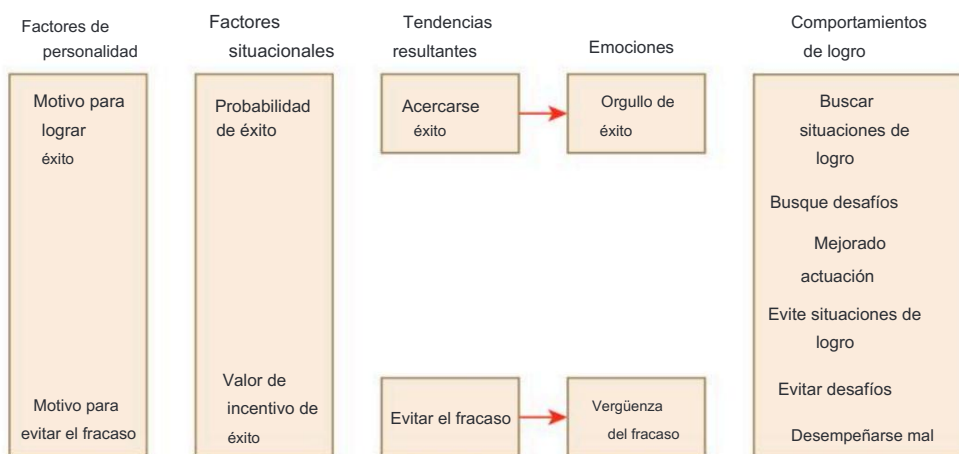
Los entrenadores, los científicos deportivos y los profesionales de la salud pueden modificar los factores situacionales para influir en la forma en que las personas abordan las situaciones de logro. Por lo tanto, si la probabilidad de éxito es alta y las recompensas son grandes, es probable que las personas se sientan motivadas a participar incluso si tienen una baja motivación por el logro.

Hay cinco componentes que contribuyen a la teoría del logro de las necesidades (Figura 4):

- factores de personalidad
- factores situacionales
- tendencias resultantes
- emociones
- conductas de logro.

Punto clave

En el caso de las personas con una alta motivación de logro, el deseo de triunfar supera al miedo al fracaso. Para otras, el miedo al fracaso es el factor más importante; estas personas tienen un bajo nivel de logro.
motivación.



▲ Figura 4 Teoría de la necesidad de logro

La tendencia conductual resultante de un individuo se deriva considerando los factores de personalidad en relación con la probabilidad o el valor del incentivo del éxito.

Weinberg y Gould (2003) sugirieron que la teoría es mejor para predecir situaciones en las que hay una probabilidad de éxito del 50-50.

Los diferentes patrones de comportamiento de los triunfadores de alto y bajo rendimiento se describen en la Tabla 1.

En tales situaciones, los triunfadores de alto rendimiento buscan desafíos porque disfrutan compitiendo contra otros de igual capacidad y realizando tareas desafiantes. Los triunfadores de bajo rendimiento, por otro lado, evitan los desafíos, optando por tareas más fáciles donde el fracaso es menos probable, o tareas muy difíciles donde nadie espera que ganen. Los triunfadores de bajo rendimiento evitan la evaluación negativa asociada con el fracaso, y una probabilidad de éxito del 50-50 les causa máxima incertidumbre y preocupación. Tanto los triunfadores de alto como los de bajo rendimiento quieren experimentar orgullo y minimizar la vergüenza, pero los triunfadores de alto rendimiento buscan desafíos porque disfrutan compitiendo contra otros de igual capacidad y realizando tareas desafiantes.

Los triunfadores se centran más en el orgullo, mientras que los que tienen un rendimiento bajo se centran más en la vergüenza y la preocupación. Los triunfadores altos seleccionan tareas más desafiantes, muestran un mayor nivel de esfuerzo, se centran en el orgullo del éxito y siguen esforzándose en situaciones difíciles.

Las personas con bajo rendimiento evitan las situaciones desafiantes, ejercen menos esfuerzo y persistencia y se centran más en la vergüenza del fracaso.

▼ Tabla 1 Comportamiento de los estudiantes de alto rendimiento frente al comportamiento de los estudiantes de bajo rendimiento

Los estudiantes de alto	Alumnos de bajo rendimiento
seleccionan tareas	Evitar actividades desafiantes.
desafiantes, muestran un alto nivel de	Esforzarse menos cuando participan.
esfuerzo, continúan esforzándose en situaciones difíciles y	ejercen menos persistencia cuando tienen dificultades.
	participar
Centrarse en el orgullo del éxito	Centrarse en la vergüenza del fracaso

Gill (2000) revisó la investigación sobre la teoría de la necesidad de logro en la elección de tareas de alta y baja dificultad y encontró un fuerte respaldo a la idea de que los estudiantes de alto rendimiento buscan tareas difíciles y los de bajo rendimiento prefieren las tareas fáciles. Sin embargo, según Gill, la teoría no predice de manera confiable el rendimiento deportivo. Dicho esto, este enfoque ha sido muy importante para desarrollar una comprensión de la motivación y sirve como marco en teorías motivacionales más contemporáneas.

Modalidades de pensamiento

¿Busca o evita tareas en las que hay una probabilidad del 50-50 de que...

¿Éxito? ¿Por qué?

Teoría de la orientación a metas La teoría de la

orientación a metas (Nicholls, 1989), también conocida como teoría de metas de logro, propone que en entornos de logro como el deporte y el ejercicio, la principal preocupación de un individuo es demostrar una gran capacidad y evitar demostrar una baja capacidad.

Sin embargo, la capacidad puede verse de diferentes maneras en función de dos estados de implicación en el objetivo: orientación a la tarea y orientación al ego.

- Las personas orientadas a tareas se centran en el dominio de la tarea (el aprendizaje de habilidades, el esfuerzo y la superación personal).
- Los individuos orientados al ego se centran en demostrar una capacidad superior en comparación con los demás y en ganar en competiciones con menos esfuerzo que los demás.

Según la teoría de la orientación a objetivos, tres factores se combinan para determinar la motivación:

- metas de logro
- capacidad percibida
- comportamiento de logro.

Nicholls (1989) sostuvo que la capacidad percibida tiene un efecto moderador sobre las conductas de un individuo. Este efecto depende de si el individuo adopta metas de tarea o de ego.

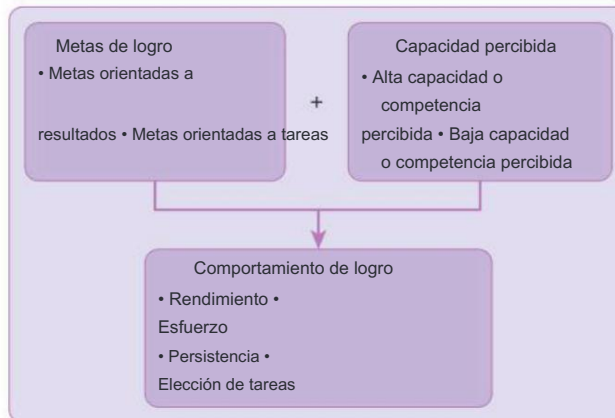
Cuando se adoptan objetivos de tarea y el individuo participa en la tarea, la capacidad percibida no es relevante, ya que los criterios de éxito son autorreferenciales y no comparativos con los demás. En tales circunstancias, es más probable que las conductas sean positivas y se predice que el individuo persistirá frente a las dificultades, se esforzará, elegirá tareas desafiantes y se interesará por la actividad.

Por otro lado, cuando un individuo adopta metas de ego y está involucrado en el ego, la capacidad percibida es de mayor importancia porque la demostración de capacidad

Puntos clave

- Las personas implicadas en la tarea se centran en el dominio de la tarea: habilidades de aprendizaje, esfuerzo y superación personal.
- Las personas centradas en el ego se centran en demostrar una capacidad superior en comparación con los demás.
- La teoría de la orientación a objetivos establece que la implicación de un individuo en un objetivo en una situación particular es el resultado combinado de sus objetivos de logro (orientaciones a objetivos) y los factores situacionales predominantes (clima motivacional).
- Las orientaciones de objetivos son la propensión de un individuo a involucrarse en las tareas o en el ego, que resultan de la socialización infantil, experiencias en casa, en el aula o de experiencias previas de actividad deportiva y de ejercicio. Aunque hay alguna evidencia de que estas orientaciones de objetivos pueden verse influenciadas
Con el tiempo, son relativamente estables y es poco probable que cambien en el corto plazo. Nicholls argumentó que las orientaciones hacia las tareas y las metas del ego son tendencias disposicionales independientes, lo que significa que un individuo puede tener un nivel alto o bajo en una de ellas, o en ambas, al mismo tiempo.

En comparación con los demás, la capacidad percibida es ahora muy significativa para el individuo. Según Nicholls (1989), en tales circunstancias, si la capacidad percibida es alta, se predicen conductas motivacionales positivas, ya que es probable que se demuestre una gran capacidad. Sin embargo, si la capacidad percibida es baja, se predicen conductas más negativas, como evitar desafíos, falta de esfuerzo, menor persistencia y devaluación de las tareas.



▲ Figura 5 Tres factores clave en el enfoque de orientación a objetivos



Pregunta de enlace

¿Cómo puede la orientación al logro de un deportista ser manipulada por un clima motivacional? (C.3.3)

Considerar:

- El clima motivacional es el contexto en el que una persona se siente motivada a lograr una meta
- La orientación a objetivos de logro (orientación al dominio o al desempeño) es un tipo de objetivo que los individuos se fijan en situaciones de logro.
- La motivación de logro (un rasgo de personalidad) es el impulso de un individuo para lograr el éxito en diversas áreas de su vida.
- si el clima motivacional es de competencia y de ganar, o de Cooperación y apoyo.



Pregunta de enlace

¿Cómo se relaciona la orientación a objetivos con la autodeterminación? (C.3.2)

Considerar:

- Orientación al desempeño y al dominio
- motivación intrínseca, orientación al dominio y autonomía
- entornos que apoyan la autonomía.



Pregunta de enlace

¿En qué medida se puede utilizar la tecnología para mejorar la motivación? (Herramienta 2)

Considerar:

- retroalimentación y estímulo personalizados
- comunidades de apoyo
- Seguimiento y control del progreso.



Pregunta de enlace

¿Cómo pueden los científicos utilizar grupos de control para afirmar la relación causal entre la orientación al logro y el clima motivacional? (Pregunta 1)

Considerar:

- comparación estadística
- variables de nidoras (orientación al logro y clima motivacional)
- asignación aleatoria a grupos experimentales y de control
- intervención grupal experimental (como una intervención motivacional orientada a tareas) clima)
- Recopilación de datos pre y post.

Alta orientación del ego

Una alta orientación al ego se refiere a una tendencia a centrarse en las propias habilidades y logros en comparación con los demás, mientras que una baja orientación a la tarea se refiere a una falta de concentración en la consecución de una meta o tarea personal específica autorreferencial. En el contexto del deporte, el ejercicio y la salud, una alta orientación al ego puede ser problemática si la orientación a la tarea es baja, ya que puede conducir a una falta de concentración en la consecución de metas u objetivos personales específicos. Además, los efectos amortiguadores de una alta orientación a la tarea, que permitirían a un deportista centrarse en cómo puede mejorar cuando pierde, no estarían disponibles. Por ejemplo, si un deportista, deportista o individuo consciente de la salud tiene una alta orientación al ego pero una baja orientación a la tarea, puede centrarse demasiado en ganar y en logros comparativos, y puede no ser tan eficaz en el trabajo hacia objetivos específicos autorreferenciales. Esto también puede conducir a una falta de colaboración y cooperación con otros en juegos de equipo, y puede dar lugar a que la persona sea menos eficaz en la consecución de sus propios objetivos individuales y de equipo.

Además, una alta orientación al ego y una baja orientación a la tarea pueden llevar a una falta de disfrute y satisfacción con la actividad. Esto se debe a que el enfoque en superar a los demás puede hacer que la actividad se sienta como una competencia, en lugar de algo que es agradable y satisfactorio en sí mismo. En general, una alta orientación al ego puede ser problemática si la orientación a la tarea es baja en el contexto del deporte, el ejercicio y la salud, porque puede llevar a una falta de enfoque en el logro de metas y objetivos autorreferenciales y puede disminuir el disfrute y la satisfacción con la actividad.

Un ejemplo de cuándo una alta orientación al ego puede ser problemática si la orientación a la tarea es baja en el fútbol es cuando los miembros del equipo se centran en el rendimiento y los logros individuales en lugar de trabajar para alcanzar las metas del equipo. En esta situación, los individuos pueden centrarse demasiado en sus propias habilidades y estadísticas, y pueden no ser tan efectivos a la hora de trabajar juntos y lograr los objetivos del equipo. Por ejemplo, si un jugador de un equipo de fútbol tiene una alta orientación al ego y una baja orientación a la tarea, puede estar más preocupado por marcar goles o hacer jugadas impresionantes que por apoyar a sus compañeros de equipo o trabajar juntos para crear oportunidades de gol. Esto puede conducir a una falta de trabajo en equipo y colaboración, y puede dar como resultado que el equipo sea menos efectivo a la hora de lograr sus objetivos. En general, una alta orientación al ego en el fútbol puede ser problemática porque puede conducir a una falta de trabajo en equipo y colaboración.



▲ Figura 6 Los deportes de equipo, como el fútbol, requieren trabajo en equipo y colaboración.

Alta orientación al ego y capacidad percibida

La alta orientación al ego se refiere a un enfoque en superar a los demás. La capacidad percibida es la creencia de un individuo en sus propias capacidades. En el contexto del deporte y el ejercicio, la alta orientación al ego es aceptable cuando la capacidad percibida de uno es alta porque puede conducir a la confianza y una actitud positiva. Por ejemplo, si un atleta tiene una alta orientación al ego y una alta capacidad percibida, puede tener más confianza en sus habilidades y estar más motivado para participar en la actividad. Esto puede conducir a un mejor rendimiento y disfrute de la actividad. Por otro lado, si un atleta tiene una alta orientación al ego pero una baja capacidad percibida, puede volverse ansioso, estresado o frustrado cuando pierde en las competiciones. Esto puede conducir a una falta de motivación y compromiso en la actividad, e incluso puede hacer que la persona abandone o ponga excusas para no participar.

En general, una alta orientación al ego puede ser aceptable cuando la capacidad percibida de una persona es alta en el contexto del deporte y el ejercicio, pero puede generar ansiedad, abandono o excusas si la capacidad percibida de una persona es baja. Esto se debe a que una alta orientación al ego puede generar confianza y motivación cuando una persona cree en sus propias capacidades para ganar, pero puede generar ansiedad y falta de motivación si no cree en sus propias capacidades.

Cuando el ego es desafiado

Consideremos un ejemplo de natación. Los nadadores pueden tratar de proteger su ego y ponerse a la defensiva si se les cuestiona, porque el ego está estrechamente ligado a la autoestima y la identidad de la persona. En la natación, el ego puede ser particularmente vulnerable porque el rendimiento y la capacidad se consideran a menudo indicadores importantes de éxito y valor. Además, la naturaleza individual de la natación expone la capacidad de un individuo más que un deporte de equipo. Por ejemplo, si un nadador es desafiado o criticado en un contexto de natación, puede sentir que sus habilidades o su valor como persona están siendo cuestionados. Esto puede llevar a una respuesta defensiva en un intento de proteger el ego y mantener un sentido positivo de autoestima. Además, desafiar o criticar las habilidades o el rendimiento de un nadador también puede verse como una amenaza a la posición social o el estatus de la persona dentro de la comunidad de natación. Esto también puede llevar a una respuesta defensiva, ya que el nadador puede sentir que necesita defender su posición o reputación dentro del grupo. En general, los nadadores pueden intentar proteger su ego y ponerse a la defensiva si lo desafían porque el ego está estrechamente ligado al sentido de autoestima e identidad, y porque el rendimiento y la capacidad son marcadores importantes de éxito y valor en el contexto de la natación.



▲ Figura 7 La natación es un deporte de carácter individual.



Pregunta de enlace

¿Cómo afecta la capacidad percibida de un individuo a su riesgo de sufrir lesiones?

(B.3.1)

Considerar:

- implicaciones de la sobreestimación de la capacidad
- exceso de confianza, falta de precaución y descuido de las medidas de seguridad
- Falta de juicio y/o toma de decisiones y comportamiento arriesgado
- capacidad percibida versus competencia real.

Pregunta de practica

Esbozo de la teoría de la necesidad de logro.

(3 puntos)

Resumen

- La motivación se define como la "dirección" y la "intensidad" de el esfuerzo de uno.
- Existen motivos intrínsecos y extrínsecos para la participación.
- La teoría de McClelland y Atkinson sobre el logro de las necesidades se basa en el motivo de alcanzar el éxito y evitar el fracaso.
- La teoría de la orientación a objetivos considera que existen tres Factores que determinan la motivación: objetivos de logro, capacidad percibida y comportamiento de logro.
- En los objetivos orientados a tareas, un individuo se centra en el dominio de la tarea, mientras que en los objetivos orientados al ego el foco está en ser mejor que los demás.
- La alta orientación al ego puede ser problemática si la tarea La orientación es baja porque puede llevar a una falta de concentración en alcanzar metas y objetivos autorreferenciales y puede disminuir el disfrute y la satisfacción.

Comprueba tu comprensión

Después de leer este capítulo, usted debería poder:

- definir la motivación
- discutir los motivos intrínsecos y extrínsecos para la participación
- describir la teoría de las necesidades de logro de McClelland-Atkinson
- describir la teoría de la orientación a objetivos
- describir los problemas que pueden ocurrir si la orientación al ego es alta y la orientación a la tarea es baja.

Preguntas de autoaprendizaje

1. Definir la motivación.
2. Enumere dos teorías diferentes sobre la motivación.
3. Enuncie el principio aditivo de la motivación intrínseca y extrínseca.
4. Distinguir entre orientaciones hacia objetivos de tarea y de ego.
5. Distinguir entre una orientación del ego alto y una orientación del ego bajo.
6. Explique cómo una alta orientación al ego puede conducir a la ansiedad.



Pregunta basada en datos

Un estudio investigó los cambios en la orientación al logro y disfrute de la educación física en los estudiantes ($n = 394$) de 12 a 14 años. Las puntuaciones medias ($\pm DE$) para el clima motivacional de la tarea, el clima motivacional del ego,

Orientación a la tarea, orientación al ego y disfrute en la al principio y al final de cada año para cada grupo de edad se muestran en la Tabla 2. Puntuaciones más altas = más/más alto, y puntuaciones más bajas = menos/más bajo.

▼ Tabla 2 Orientación al logro y disfrute de la educación física en los estudiantes

	12 años		13 años		14 años	
	comienzo del año	fin de la año	comienzo del año	fin de la año	comienzo del año	fin de la año
tarea motivacional clima	4,0 ($\pm 0,8$)	3,8 ($\pm 0,9$)	3,6 ($\pm 0,9$)	3,5 ($\pm 1,0$)	3,5 ($\pm 0,9$)	3,5 ($\pm 0,9$)
motivación del ego clima	2,7 ($\pm 0,9$)	2,4 ($\pm 0,9$)	2,6 ($\pm 0,8$)	2,5 ($\pm 0,9$)	2,7 ($\pm 0,9$)	2,7 ($\pm 0,9$)
Orientación a la tarea	4,3 ($\pm 0,6$)	4,2 ($\pm 0,7$)	4,0 ($\pm 0,7$)	4,0 ($\pm 0,8$)	4,1 ($\pm 0,7$)	4,0 ($\pm 0,8$)
orientación del ego	3,1 ($\pm 0,9$)	3,0 ($\pm 1,0$)	2,9 ($\pm 1,0$)	2,8 ($\pm 1,0$)	2,8 ($\pm 1,0$)	2,8 ($\pm 1,0$)
disfrute	5,4 ($\pm 1,3$)	5,3 ($\pm 1,3$)	5,1 ($\pm 1,4$)	5,0 ($\pm 1,4$)	4,9 ($\pm 1,4$)	4,9 ($\pm 1,4$)

Fuente: adaptado de Barkoukis et al. (2010).

1. Identifique qué grupo de edad disfrutó más de su educación física al final del año. (1 punto)
2. Calcule la mayor diferencia entre la orientación a la tarea y la orientación al ego al comienzo del año. (2 puntos)
3. Compare y contraste el clima motivacional de las clases de educación física en los tres grupos de edad. (4 puntos)
4. Discuta la relación entre el clima motivacional y el disfrute de las clases de educación física. (4 puntos)