

REVISIÓN CONCEPTUAL DEL TÉRMINO MOTIVACIÓN EN EL DEPORTE: TEORÍAS, PROBLEMAS DERIVADOS Y EVALUACIÓN.

Autores:

Calahorro, Fernando

Aguilar, Javier

Email:

fernandocalahorro@gmail.com

Resumen:

Se pretende analizar conceptualmente el término motivación, incluyendo las Teorías explicativas del mismo en el contexto deportivo. Se procederá a conceptualizar motivación desde un punto de vista teórico, con ligeras connotaciones prácticas, a su vez, se describirán diversos problemas que pueden afectar a la Motivación propiciando un descenso de la misma por diferentes circunstancias para mostrar diferentes instrumentos para la medición de la Motivación y relacionados.

Palabras Clave:

Motivación, Deporte, Entrenador, Jugador, Teoría, Modelo.

1. ANÁLISIS CONCEPTUAL DEL TÉRMINO MOTIVACIÓN.

La motivación es un tema clave en cualquier actividad humana, en los ámbitos laborales, académicos o deportivos, el rendimiento y los buenos resultados tienen mucho que ver con el nivel de motivación que tienen las personas en ese momento. (Mendelsohn, 2001).

El término ha sido definido de diferentes formas, algunas de ellas confusas, ambiguas y poco concretas. Etimológicamente, motivación proviene de la raíz movere, que hace referencia a mover o movimiento. Algunos de los sinónimos que normalmente se utilizan al hablar de motivación suelen ser excitación, energía, intensidad, activación y fuerza. En relación a lo anterior, motivación puede entenderse como energía, haciendo referencia directa con el impulso en que se presenta (Sagredo y cols., 1992; Vasalo, 2001).

En cambio, el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE, 2001), lo define como “acción efecto de motivar, como causa o motivo y como ensayo mental preparatorio de una acción para animar o animarse a ejecutarla con interés y diligencia”.

Se podría decir que sin motivación no puede haber un adecuado aprendizaje, o al menos no el aprendizaje óptimo de la tarea, ya que la motivación es la causa de una conducta. Los factores que operando en el plano psicológico del individuo determinaran la ejecución o no de una actividad, son en suma, el por qué de la conducta y por tanto la motivación.

Motivación puede ser entendida como utilizar nuestras preferencias más profundas para orientarnos y avanzar hacia los objetivos. Esta motivación es llamada intrínseca, porque es interna del sujeto. Pero también nos podemos encontrar con otra motivación proveniente del exterior denominada extrínseca,

cuando lo que nos atrae, no es la acción que se realiza, sino lo que se recibe a cambio del trabajo realizado.

Si bien la motivación es uno de los pilares fundamentales hacia la fortaleza mental, no es suficiente si no se tiene una planificación adecuada para lograr los objetivos, de acuerdo a los deseos del jugador, y ante todo tener en cuenta que ésta depende de la edad, condición social, características antropométricas y morfológicas, temperamentales...

Sage (1977), conceptualiza motivación como “la dirección e intensidad del esfuerzo” (Figura 1):

- Dirección: Si el individuo busca, se aproxima o se siente atraído por ciertas situaciones.

- Intensidad del Esfuerzo: Se refiere a la cantidad de empeño que una persona emplea en una situación determinada.

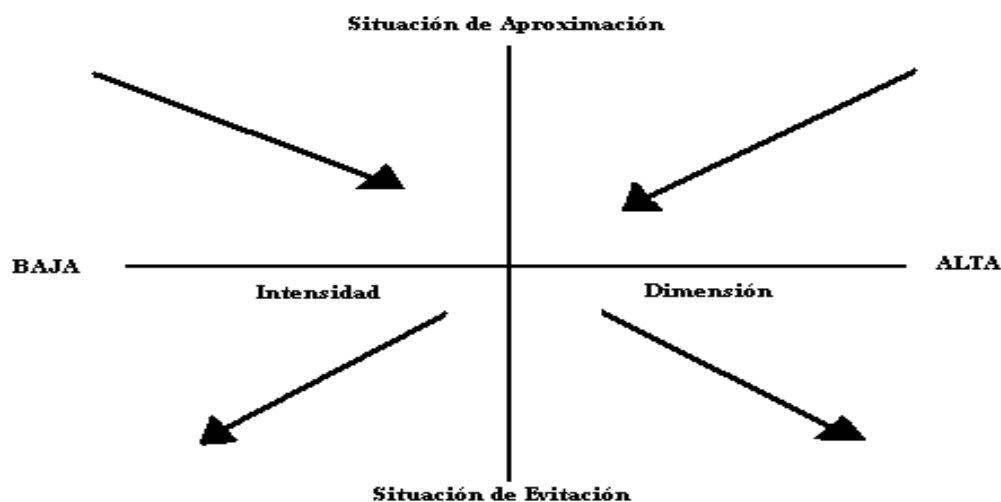


Figura 1: Aspectos de Dirección e Intensidad de la Motivación (Sage, 1977).

Para entender la motivación, no sería adecuado hacerlo como una categoría que se asocia a una escala que fluctúa entre un mínimo y un máximo, sino que se debe conocer su dimensión. Sabiendo que existe un determinado grado de motivación y este grado se orienta hacia un foco determinado (Oña y cols., 1999).

Varios términos como el de estimulación, interés, deseo, refuerzo, instinto, impulsos, necesidad, ambición, autoestima, autoconfianza..., se relacionan con el de motivación debido a que pueden formar parte de ella. A continuación se definen algunos de ellos:

En relación a la autoestima, es entendida como “una valoración generalmente positiva de sí mismo” (DRAE, 2001). Así pues, se podría definir como la creencia interna de que uno es capaz de hacer algo, basándose en la idoneidad de las propias capacidades para lograrlo con éxito.

La autoestima fundamentalmente es generada a través de un proceso de aprendizaje como consecuencia de la interacción del organismo con su medio. El conjunto de creencias sobre sí mismo son producto de la propia experiencia vital del sujeto. Esta experiencia proviene de la interacción del individuo con su medio físico y sociocultural (Weinberg et al., 1996). Por otra parte, el refuerzo viene a ser definido como “cualquier acontecimiento que sigue a una respuesta y que hace aumentar la probabilidad de repetición de la misma” (Weinberg et al., 1996), cualquiera de las consecuencias que se derivan de nuestras conductas.

En lo concerniente al concepto de confianza o autoconfianza, viene a ser entendido como la creencia de que se puede realizar satisfactoriamente una conducta deseada, podríamos decir que se define como “la suposición de que el éxito se va a producir, creemos que vamos a cumplir nuestro prometido”.

(Weinberg et al., 1996). La autoconfianza, se sustenta en las vivencias del individuo acerca de la autovaloración de sus habilidades, capacidades, posibilidades cognitivas y volitivas, así como de la experiencia anterior en circunstancias extremas. (García y cols., 1998).

2. MOTIVACIÓN EN EL DEPORTE

La motivación puede determinar la intensidad y orientación del comportamiento individual, que en la práctica del deporte obviamente puede tener un fuerte impacto sobre el rendimiento del deportista.

Tal y como se indico anteriormente, existen dos tipos de motivación, extrínseca e intrínseca. La primera se produce cuando la dirección del empeño que una persona pone en una tarea la fundamenta en aspectos externos, no relacionados directamente con dicha tarea. Sería el ejemplo del deportista profesional que fundamenta su práctica únicamente en el dinero que le reporta. La segunda, ocurre cuando se orienta a aspectos relacionados directamente con la actividad que se hace. Siguiendo el mismo ejemplo, sería el deportista al que le gusta el deporte que realiza por el mero placer de jugar y sentir como mejora progresivamente. Se ha analizado que las motivaciones intrínsecas son las que más adherencia crean en el deporte y son motivo del menor índice de abandono (Cervelló, 1996; Cruz, 1997).

Los motivos por los que se practica o no deporte, nos desvelan que cada individuo mantiene un carácter muy personal con el deporte. Se puede generalizar que los motivos que mueven a la sociedad a hacer deporte son la oportunidad que brinda la práctica deportiva de ejercicio físico, de mantener y mejorar la salud, y de divertirse o recrearse. (García y cols., 2002). Weinberg et al. (1996), agrupan los motivos de práctica deportiva en una serie de categorías:

- Categoría 1: APROBACIÓN SOCIAL: Aprobación de padres / Aprobación de iguales / Aprobación del entrenador.

- Categoría 2: COMPETICIÓN: Contra el tiempo / Contra compañeros de equipo / Contra equipos rivales.

- Categoría 3: AUTODOMINIO: Control de la mente sobre el cuerpo / Sensación de un mayor control de los movimientos corporales / Aprendizaje de nuevas destrezas.

- Categoría 4: ESTILO DE VIDA: Hábito / Nada mejor que hacer / Iniciado en la actividad a una edad temprana / Los padres lo deciden por uno.

- Categoría 5: MIEDO AL FRACASO: Comentarios críticos de los demás / Autocrítica / Como los demás pueden considerar nuestra propia ejecución.

- Categoría 6: SALUD Y FORMA FÍSICA: Sensación de estar Sano / Aumento del Tono Muscular / Mantenerse en Buena Forma / Incremento de la Fuerza Física.

- Categoría 7: AMISTAD Y RELACIONES PERSONALES: Compañeros de equipo / Practicantes de otros deportes / Deportistas conocidos y famosos.

- Categoría 8: ÉXITO Y LOGRO: Participación en Competiciones Importantes / Logros en los entrenamientos / Logros en los objetivos personales.

- Categoría 9: RECOMPENSAS TANGIBLES: Becas Deportivas / Viajes / Atenciones suplementarias.

- Categoría 10: RECONOCIMIENTO: Compañeros / Público / Entrenador / Gente Joven / Gente Mayor / Personas Especiales.

- Categoría 11: INTIMIDAD/CONTROL: Enfado del preparador / Dirección y Control del Entrenamiento a Cargo del Preparador.

- Categoría 12: HETEROSEXUALIDAD: Resultar más atractivo al sexo opuesto / Conseguir una cita por ser deportista.

- Categoría 13: CONDICIONES DE COMPETICIÓN – MULTITUDES: Competir ante un público numeroso y entusiasta / Ser considerado “favorito / Competir con mucho ruido y fanfarria.

- Categoría 14: INDEPENDENCIA – INDIVIDUALIDAD (En los deportes individuales): Decidir el Propio Plan de Entrenamiento / Práctica en Solitario / Ayudar al Entrenador el Programa de Entrenamiento / Ser visto como una Persona Individual.

- Categoría 15: FAMILIA: Los Integrantes del Equipo como Sustitutivos de los Miembros de la Familia / Confianza en los Compañeros y Entrenadores del Equipo / Desarrollo de relaciones estrechas con Compañeros, Entrenadores y Adversarios.

- Categoría 16: LIBERACIÓN EMOCIONAL: Competir proporciona una sensación de tranquilidad / Permitir que los sentimientos salgan hacia fuera / Sentirse animado.

- Categoría 17: STATUS: Ser considerado Importante / Que los demás le aprecien a uno.

Que los demás le traten a uno con respeto / Sentirse Importante.

- Categoría 18: AUTODIRECCIÓN / CONSCIENCIA: Adquirir una Perspectiva de la Vida / Alcanzar una Mayor Sensación de Confianza / Sentirse mejor con uno Mismo como Persona / Sentirse Especial

- Categoría 19: COMPRENSIÓN DE LAS RAZONES: Conocimiento de las Razones para cambiar Técnicas Particulares / Comprensión de las Reglas de los Entrenamientos /

Hacer que el Entrenador explique los Motivos de las Directrices.

Las iniciativas que mueven a las personas a realizar los diferentes deportes se pueden clasificar por (Feige, 1976, citado en Garzarelli, 2003):

- Una base fisiológica, biológica o instintiva.
- Un factor de relación emocional-afectivo.
- Una alineación y estabilización en la base de necesidades individuales y sociales.
- Un factor reforzador de naturaleza intelectual.
- Una decisión voluntaria orientada por los objetivos y la escala de valores del sujeto.

Las motivaciones están profundamente vinculadas a lo instintivo y suelen ser de naturaleza inconsciente, encontrándose su más pura manifestación ya en el niño. Enunciar que este placer es derivado de funciones vitales será la base vital para la motivación en el deporte. En relación a lo anterior, las motivaciones ligadas a las necesidades y ambiciones ejercen un dominio en la práctica deportiva, o bien que impulsan, refuerzan y estabilizan una actividad deportiva específica (Garzarelli, 2003; en Feige, 1976).

3. TEORÍAS Y MODELOS DE LA MOTIVACIÓN EN EL DEPORTE.

A) La Teoría de la Necesidad de Logro (McClelland, 1961; Atkinson, 1974).

La motivación de logro se define como los esfuerzos de una persona por dominar, sobresalir, superar, rendir... ante tareas u obstáculos, y enorgullecerse de sus cualidades. La motivación de logro es una orientación de la persona hacia el esfuerzo por tener éxito en una tarea.

Parece evidente sentenciar que todos tenemos dos motivos de logro fundamentales: alcanzar el éxito y evitar el fracaso. Diversas investigaciones han desvelado que los deportistas con una gran necesidad de evitar el fracaso pueden valorar más situaciones como estresantes y por tanto, ser más vulnerables a la lesión (Olmedilla et al., 2005). Estos mismos autores, indican que con el incremento de categoría evolutiva disminuye la motivación, encontrando diferencias significativas entre categorías cadetes y alevines y diferencias con tendencia a la significación entre infantiles y cadetes, estableciendo una relación inversa entre número de lesiones, aumento de categoría y motivación. Esta teoría se basa en una perspectiva interaccional que considera que tanto los factores personales como los situacionales son importantes en la predicción de la conducta. Consta de los factores que aparecen en la Figura 2.

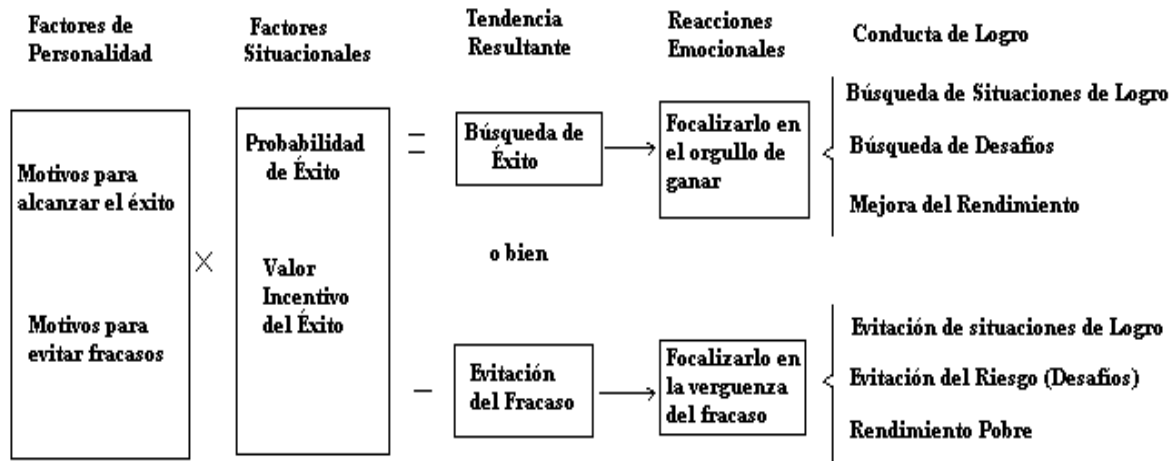


Figura 2: Teoría de la necesidad de logro (McClelland, 1961; Atkinson, 1974).

En concreto, los deportistas profesionales demuestran tener una motivación alta para alcanzar el triunfo en su trayectoria deportiva y baja para evitar la decepción. Ocurre lo contrario con los deportistas no profesionales.

B) La Teoría de la Atribución (Weiner, 1986).

La teoría de la atribución se centra en la forma en que las personas explican sus éxitos y sus fracasos. Esta perspectiva, mantiene que las miles de posibles explicaciones sobre el éxito y el fracaso se pueden clasificar en unas pocas categorías. Esas categorías de atribución básicas son la estabilidad (el hecho de ser bastante permanente o inestable), la causalidad (un factor interno o externo) y el control (un factor sobre si esta o no bajo control).

Las atribuciones pueden ser consideradas como las causas del éxito o del fracaso. El éxito o el fracaso se pueden imputar a una gran variedad de posibles explicaciones (atribuciones). Por ejemplo, una persona puede ganar un partido y atribuir el éxito a:

-Un factor estable, como puede ser su preparación; o un factor inestable, por ejemplo un arbitraje favorecedor.

O alguien puede abandonar su club atribuyéndolo:

- A un factor estable, como puede ser la carencia de aptitudes; un factor inestable, como puede ser tener un mal entrenador; o un factor fuera de control, por ejemplo el abandono de su mejor amigo por motivos personales.

Las atribuciones y el resultado psicológico adecuado se expresan en la Figura 3.

<u>Atribuciones:</u>	<u>Resultado Psicológico:</u>
Factores de Estabilidad	Expectativa de Éxito Futuro
Estable	Aumento de la expectativa de éxito
Inestable	Disminución expectativa de éxito
Factores de Causalidad	Influencias Emocionales
Causa Interna	Aumento del orgullo o la vergüenza
Causa Externa	Disminución del orgullo o vergüenza

Factores de Control

Influencias Emocionales

Bajo Control

Aumento de la motivación

Fuera de Control

Disminución de la motivación

Figura 3: Categorías Básicas de la Atribución y repercusión de las atribuciones sobre el resultado obtenido (Weiner, 1986).

C) La Teoría de las Metas de Logro (Nicholls y Maehr, 1984; Dwek, 1986; Duda, 1993; Roberts, 1993).

Según esta teoría, hay tres 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 qué significan para ella los términos éxito y fracaso, y la mejor forma de conseguirlo es analizando los objetivos de logro de dicha persona y la manera en que estos interactúan en sus percepciones de competencia (Figura 4).

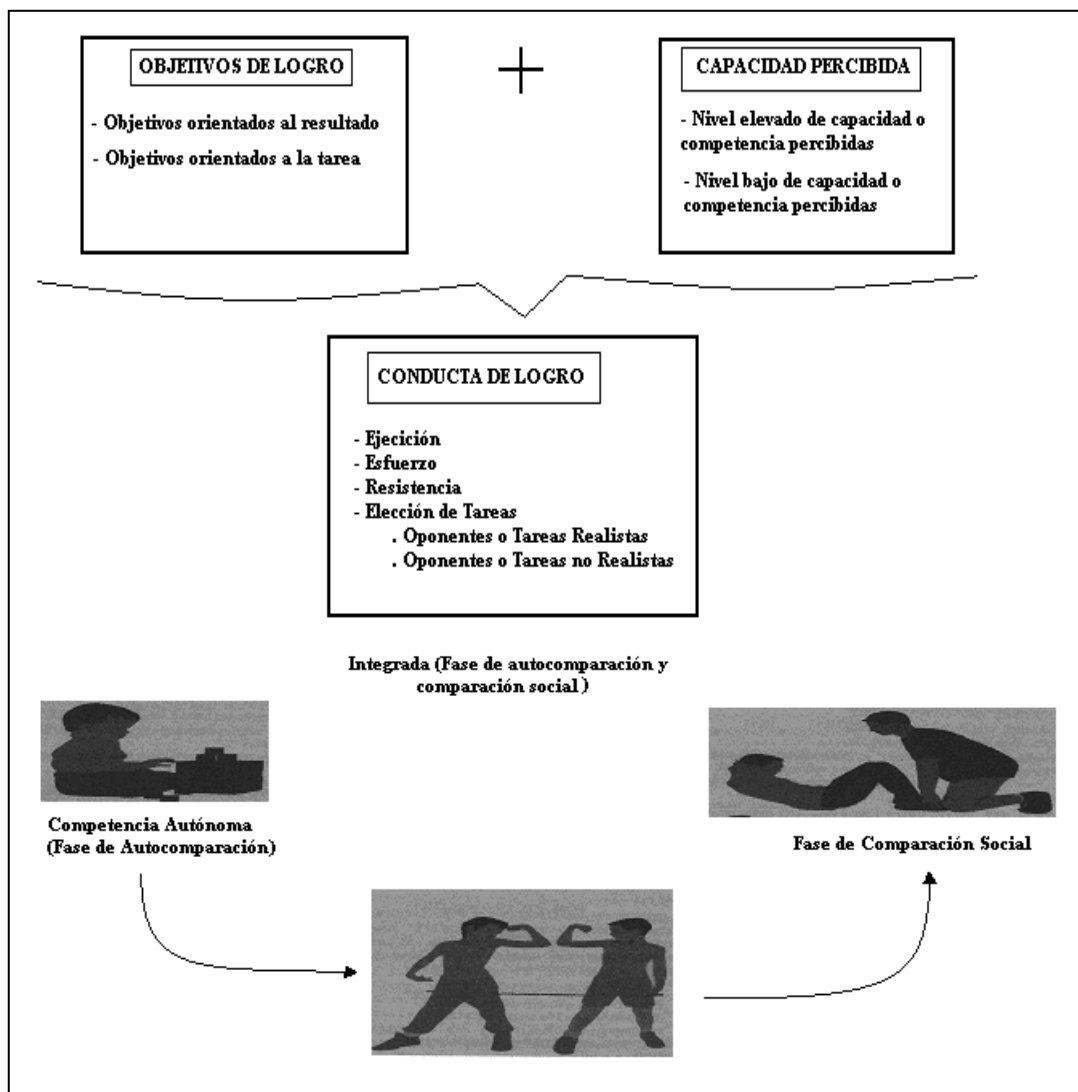


Figura 4: Fases de la motivación de Logro y factores influyentes en el Enfoque de las Metas de Logro (Nicholls y Maehr, 1984; Dwek, 1986; Duda, 1993; Roberts, 1993).

d) Modelo de Motivaciones Deportivas (Butt, 1982).

Desde este modelo la Motivación Deportiva está relacionada mediante cuatro niveles: el biológico, el psicológico, el social y el nivel secundario de refuerzos.

El primer y el cuarto nivel son los de mayor influencia; una energía o fuerza biológica tiene que ver con todas las cosas de la vida y en el establecimiento de refuerzos aprendidos. Los refuerzos pueden ser extrínsecos: cuando son recompensas abiertas o públicas, o intrínsecos; cuando son por sentimiento y crecimiento personal

Vasalo (2001), dedujo que la relación de los reforzadores motivacionales internos y externos con la motivación psicológica y la motivación social en jugadores de fútbol profesional. Concluyendo que la Motivación es el caudal de impulsos al servicio del deportista para la satisfacción de las necesidades que se presentan en este área de desarrollo.

Además se encontró que se produce una relación inversa entre el nivel Educativo alcanzado y el nivel de motivaciones deportivas, inversa también entre el nivel educativo y la agresión psicológica, una relación directa entre el nivel de pertenencia al club y un alto nivel motivacional, así mismo de que existe una relación inversa entre el puesto ocupado en el campeonato y conflicto psicológico. En relación a los jugadores suplentes se observó que presentaban un mayor nivel de Competición Social Motivacional y un mayor nivel de Cooperación Social Motivacional. (Vasalo, 2001).

No se debe olvidar a pesar de las diferentes teorías que la gente es diferente, al igual que sus motivaciones, a la gente la motivan cosas distintas, de maneras diferentes y en momentos distintos. Es necesaria la personalización de cada uno de los casos, ya que cada persona es diferente. Todos somos únicos.

4. ASPECTOS QUE INFLUYEN EN LA MOTIVACIÓN.

Para que el resultado de una acción integral, pueda considerarse como rendimiento, existen cuatro condiciones básicas (Weinberg et al., 1996).

- a) Deberá contarse con que la actividad puede llegar a tener tanto éxito como fracaso.
- b) Cualquier actividad deberá poder diferenciarse según su respectivo grado de dificultad.
- c) A su vez, deberá existir una medida previa de calidad, que sea reconocida como válida por todos.
- d) Y por último, el efecto de la actividad deberá repercutir sobre uno mismo como persona.

En términos generales, motivar un rendimiento tendrá que ver con el empeño, el esfuerzo que ponga una persona para obtener un determinado nivel de calidad. La fijación de metas posibles, permite que el rendimiento se manifieste en forma amplia y sobre la base del suficiente y adecuado nivel de expectativas. Hay personas que sin saberlo, se motivan para obtener bajos rendimientos, lo que se halla acorde con su propia estructura de personalidad; pero, cuando una persona se fija metas acordes con sus posibilidades reales, el rendimiento obtenido siempre es mayor, más perdurable y de mejor calidad (Figura 5).

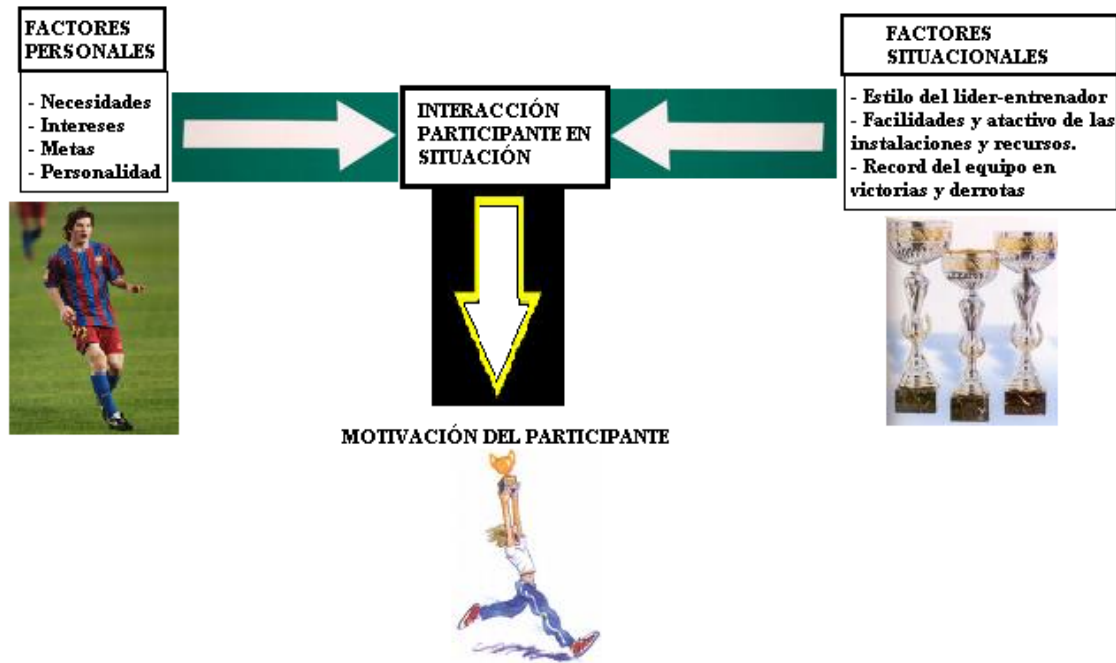


Figura 5: Modelo Internacional de motivación "Participante en Situación" (modificado de Weinberg et al., 1996).

6. PROBLEMAS ASOCIADOS A LA MOTIVACIÓN.

Diferentes problemas que pueden afectar a la motivación (Mendelsohn, 2001):

SubMotivación: En determinadas situaciones de entrenamiento y competición, los deportistas muestran una motivación y disposición de esfuerzo disminuidos. Como fases de entrenamiento intenso y/o monótono, partidos demasiado fáciles, o después de consecutivas derrotas.

SobreMotivación: Puede ser manifestada como deseo exagerado de rendimiento, euforia y ambición de victoria. Ésta aparece generalmente antes de competencias que son particularmente importantes, y con grandes expectativas.

Fluctuaciones de la Motivación: Algunos deportistas están sujetos en determinadas situaciones de entrenamiento y la competición a fluctuaciones de la motivación, quiere decir que su motivación en el entrenamiento y la competencia es inestable y está influida por factores internos y externos.

Fijación de Motivos: Algunos deportistas están fijados en un motivo único, en particular en el motivo de su rendimiento personal, por lo que otros motivos no son desarrollados o juegan un papel secundario.

Motivación Negativa: Puede expresarse entre otras formas como miedo ante el éxito y el fracaso, miedo de fallar, miedo ante determinadas competiciones, o contrarios, y miedo a las lesiones.

Expectativas y Fijación de Metas Irreales: Dicho problema puede ser observado, cuando las personas que rodean al deportista han depositado en él expectativas exageradas, las que no pueden ser cumplidas por él. El problema aparece también cuando los deportistas esperan demasiado de sí mismos, y se fijan metas muy elevadas, en ambos casos caminan hacia al fracaso.

Motivación Externa: Algunos deportistas dependen de los factores de motivación externa, tales deportistas necesitan un reforzamiento permanente, atención y reconocimiento a través de otras personas para mantener su motivación en el entrenamiento y en la competencia. Dichos deportistas motivados desde afuera, no están en la posición de motivarse a si mismos cuando se presentan problemas, y de mantener su motivación durante un largo tiempo.

Auto Recompensa Inapropiada: En ocasiones los deportistas se recompensan a sí mismos después de éxitos y fracasos, sin embargo de un modo que no es el más recomendable, (reunirse con los compañeros de equipo para tomar cerveza hasta la madrugada).

Atribución Causal Inapropiada: Los deportistas, hacen una atribución parcial e indiferenciada de causas para el éxito y el fracaso. Algunos deportistas tienden a atribuirse todo a si mismos (atribución causal interna), otros rechazan cualquier atribución hacia sí mismos, y atribuyen el fracaso a factores externos (si ganamos es gracias a mí juego y si perdemos, el entrenador no tiene ni idea).

Uno de los problemas derivados de la ausencia de motivación puede ser el abandono deportivo (en función de la causa del abandono) .Cervelló (1996), nos indica de forma genérica que podemos apreciar un aumento del número de sujetos que abandonan la práctica del deporte, fundamentalmente a partir de los

doce años, alcanzando cotas del 80% entre los diecisiete y dieciocho años. El mismo autor nos define este hecho como “la finalización del compromiso explícito con una especialidad deportiva específica”.

El abandono deportivo, puede ser temporal o definitivo y voluntario y forzado. Las causas pueden ser muy variadas y personales (otras preferencias, ausencia de diversión, falta de tiempo...). Las respuestas del deportista ante su propio abandono no siempre son aceptadas positivamente por el sujeto y pueden causar problemas psicológicos.

Para controlar de manera correcta la motivación, Weinberg et al. (1996) proponen:

- Planteamiento de objetivos para el incremento de la motivación.
- Identificación de los factores de interacción.
- Énfasis en las metas de maestría.
- Controlar y modificar el feedback atribucional.
- Evaluar y corregir atribuciones inadecuadas.
- Determinar cuando son adecuados los objetivos competitivos.
- Atribuyen los buenos resultados a factores internos, que ellos pueden controlar.

7. EVALUACIÓN DE LOS PROCESOS MOTIVACIONALES Y SIMILARES.

Se presentan a continuación diferentes modelos para evaluar los procesos motivacionales y de autoconfianza, tenemos para tal fin algunos cuestionarios.

Destacar el Test CSAI-2, conocido como Inventario 2 del Estado de Ansiedad Competitiva (Martens et al., 1990) el cual es un instrumento de autoevaluación que consta de 27 ítems acerca del estado de Ansiedad del sujeto y la motivación, previas a una competición deportiva. A su vez, esta ansiedad

posee dos vertientes diferenciadas, por un lado está la ansiedad cognitiva (cambios momentáneos en las preocupaciones y pensamientos negativos), y por otro, la ansiedad somática (cambios momentáneos en el arousal fisiológico percibido).

En relación a lo anterior Buceta et al., 2007, proponen el cuestionario de Características Psicológicas relacionadas con el Rendimiento Deportivo CPRD para la evaluación del rendimiento y la competición además de otros factores, los cuales concluyen que el CPRD puede ser un instrumento útil para la evaluación de las necesidades y recursos de un deportista o del equipo en su totalidad para observar la posible relación entre variables psicológicas implicadas en el rendimiento deportivo, además de la ocurrencia de lesiones, la continuidad en el deporte de competición y el éxito deportivo.

Otro test relacionado, el cuestionario de percepción de éxito, también conocido por las siglas POSQ (Roberts y Balagué, 1989 y 1991), mediante el cual podemos detectar tanto la percepción de los criterios de éxito deportivo, la percepción de habilidades, el éxito en el deporte y la satisfacción en los resultados.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Atkinson, J.W. (1974). *The mainstream of achievement-oriented activity*. En Atkinson, J.W. y Raynor, J.O. (eds), *Motivation and achievement*. Halstead, Nueva York.
2. Buceta, J.M.; Gimeno, F. y Pérez-Llantada, M.C. (2007). Influencia de las variables psicológicas en el deporte de competición: Evaluación mediante el cuestionario Características psicológicas relacionadas con el rendimiento deportivo. *Psicothema*. Vol. 19, nº 4.
3. Butt, D. (1982). *Modelo de Motivaciones Deportivas*. Series, Barcelona.

4. Cervelló, E. (1996). *La motivación y el abandono deportivo desde la perspectiva de las metas de logro*. Universidad de Valencia, Valencia.
5. Cruz, J. (1997). *Psicología del Deporte*. Síntesis. Madrid.
6. Diccionario de Real Academia Española (DRAE, 2001).
7. Duda, J.L. (1993). Goals: A social-cognitive approach to the study of achievement motivation in sport. En R. N. Murphey y L.K Tennant (eds.), *Handbook of Research on Sport Psychology* (pp. 421-436). Macmillan, Nueva York.
8. Dwek, C.S.(1975). The role of the expectation and attributions in the alleviation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology*. nº 31, 674-685.
9. García, A.P. y Arangues, G.M. (1998). Lesiones deportivas y nivel de ansiedad en futbolistas. *Medicina Clínica*. Vol. 111, nº2, 45-48.
10. Garcia, M.; Puig, N. y Lagartera, F.(2002).*Sociología del Deporte*. Alianza Editorial, Madrid.
11. Garzarelli, J. G. (2003). La Motivación en el Deporte. *Revista Digital Ilustrados*.
12. Martens, R.;Burton, D.; Vealey, R.; Bump, L. y Smith, D. (1990). Development and Validation of the Competitive State Anxiety Inventory-2 (CSAI-2). En Martens, R., Vealey, R. y Burton, D. (Eds.) *Competitive anxiety in sport*. Champaign, Il: Human Kinetics.
13. McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Free pass, Nueva Cork.
14. Mendelsohn, D. C. (2001). La Motivación en Fútbol. *Revista Digital Educación Física y Deportes*. nº 37.
15. Nicholls, J. y Maehr, M. (1980). Culture and Achievement Motivation: A second look. En N.W. Arren(ed.), *Studies in cross-cultural psychology*. Vol.2 (pp.53-75). Academic Press, Nueva York.

16. Olmedilla, A.; Andreu, M.D. y Blas, A. (2005). Variables psicológicas, categorías deportivas y lesiones en futbolistas jóvenes: un estudio Correlacional. *Análise psicológica*. Vol. 4, nº 23, 449-459.
17. Oña, A., Martínez, M., Moreno, F. y Ruíz, L. M.(1999). *Control y Aprendizaje Motor*. Síntesis, Madrid
18. Robert, G. (1993). Motivation in Sport: Understanding and enhancing the motivation and achievement of children. En R.N. Singer , M. Murphey y K.I Tennant(Eds.).*Handbook of Research on sport psychology*. (pp 405-420). Macmillan, Nueva York.
19. Roberts, G.C. y Balagué, G. (1989). The development of a social-cognitive scale in motivation. *Seventh World Congress of Sport Psychology*, Singapore.
20. Roberts, G.C. y Balagué, G. (1991). The development and validation of the Perception of Success Questionnaire. *FEPSAC Congress*, Cologne, Germany.
21. Sage, G.H. (1977). *Introduction to Motor Behaviour. A Neuropsychological approach*. Reading, M.A, Addison- Wesley.
22. Sagredo, C. y De Diego, S .(1992). *Jugar con Ventaja*. Alianza Deporte, Madrid.
23. Vasalo, C. M. (2001). Motivación en el Fútbol Profesional. *Revista Sobreentrenamiento PubliCE Standard*. 07/10/2001. Pid: 99. <http://www.sobreentrenamiento.com/publice/Articulo.asp?ida=99>
24. Weiner, B. (1986). An attribution theory of achievement motivation and emotion. *Physical Review*. nº 92,548-573.
25. Weinberg, S. y Gould, D. (1996). *Fundamentos de Psicología del deporte y el Ejercicio Físico*. Ariel, Barcelona.