

LA MOTIVACIÓN EN LA ACTIVIDAD DEPORTIVA.

La motivación en el deporte o realización de cualquier actividad física es uno de los elementos esenciales que hay que tener en cuenta a la hora de trabajar con deportistas, entrenadores o monitores para aumentar el rendimiento o no abandone dicha actividad.

La motivación es el por qué realizo una conducta o actividad, es darle sentido a lo que hago.

Según Buceta :“La motivación en el ámbito de la actividad física es el producto de un conjunto de variables sociales, ambientales e individuales que determinan la elección de una actividad física o deportiva, la intensidad en la práctica de esa actividad, la persistencia en la tarea y en último término el rendimiento”.

Un deportista puede tener muy buenas aptitudes para el deporte pero, sin embargo, no desarrollarlas al cien por cien, y una de las causas más probables por lo que esto pueda estar pasando es una falta de motivación o un encauzamiento erróneo de ella.

Hay varios tipos de motivación pero se ha visto que lo que da mejores resultados es, a groso modo:

- Fomentar la intrínseca frente a la extrínseca. Una persona motivada intrínsecamente realiza la tarea en ausencia de recompensa externa, no la realiza por lo que pueda conseguir, sino por la propia satisfacción al desarrollarla.
- Reforzar la idea de atribución interna tanto de los éxitos como de los fracasos. Se deben realizar dichas atribuciones al esfuerzo y a la habilidad y no a la suerte o dificultad de la tarea. Estos deportistas se sienten orgullosos ante el éxito o persisten en la tarea y se esfuerzan más ante el fracaso.
- Hacer una buena planificación de los objetivos o metas a conseguir. A veces nos ponemos metas u objetivos irreales, bien porque no vamos a poder conseguirlos o bien porque las queremos conseguir aquí y ahora cuando se necesita tiempo para llegar a ellas. Hay que tener muy claro qué queremos conseguir y qué tenemos que hacer para ello, ya que tener ideas equívocas lleva a la frustración y al abandono de la actividad.
- También es importante imponerse metas de maestría, es decir, proponerse como objetivo el conseguir ir mejorando en la ejecución de la actividad, en ver cómo poco a poco vas alcanzando pequeñas metas y mejorando como deportista, más que en centrarte en ser el mejor y pensar sólo en los halagos.
- Por último, y no menos importante un aspecto esencial es el de los refuerzos. Los refuerzos positivos siempre serán mejores que los castigos y, más concretamente, reforzar el esfuerzo más que los resultados en sí.

El que un deportista tenga una buena motivación no sólo depende de él, también influyen otras personas de su alrededor como:

- El entrenador. Debe ser un buen motivador.

- Los padres o familiares cercanos. Todos sabemos de casos en que los padres de un deportista le exigen que sea el mejor a cualquier precio, esto hace que muchos chicos se frustren, lleguen a rechazar el deporte y lo abandonen a la primera oportunidad.
- Los propios compañeros también son importantes para esto, ya que un equipo compenetrado se ayudan y se “empujan” unos a otros. Hay un ejemplo de este caso en un video de un partido del Hércules en el que a un compañero novato le da un ataque de ansiedad nada más salir al campo de juego, y se ve cómo los compañeros lo apoyan y animan, les piden al entrenador que no lo cambie, y cómo, gracias a sus compañeros, el muchacho se recupera y el público lo ovaciona por su actuación durante el partido (Kiko Femenia, canal +).
- Otro papel importante los tienen los directivos de los clubs o presidentes de las federaciones deportivas.

Me gustaría destacar que la motivación no sólo es importante para los deportistas de Alto Rendimiento o de Élite, sino también para esas personas que empiezan a hacer una actividad física por ocio, por salud o para mantenerse bien. Este aspecto es esencial para aquellos que quieren empezar a hacer algo de ejercicio, que se apuntan a un gimnasio y; o no van nunca o empiezan pero abandonan al poco tiempo. Mayoritariamente el abandono se debe a esta falta de motivación. Sería ideal que en los gimnasios, al igual que se hace una entrevista para ver el estado físico en que se encuentra el cliente, también se trabajara su motivación inicial y mostrarle una causa efectiva por la que mantenerse en su nueva actividad, con metas y expectativas reales de lo que el ejercicio físico puede ofrecerles y cambiar esas ideas erróneas que muchos tienen que son las que hacen que, al no conseguirlas, abandonen rápidamente.

ROCÍO PARRADO PARRADO