

---

No et rendeixis, si et  
rendeixes s'acaba el  
partit

---

Treball de Recerca

Si penses que estàs vençut, ja ho estàs.  
Si penses que no t'hi atreveixes, no ho faràs.  
Si penses que t'agradaria guanyar,  
però que no pots, no ho assoliràs.

Perquè al món trobaràs que l'èxit  
comença amb la voluntat de l'home.  
Tot es troba a l'estat mental.  
Perquè moltes carreres s'han perdut  
abans d'haver-se corregut,  
i molts covards han fracassat,  
abans d'haver començat el seu treball.

Pensa en gran i els teus fets creixeran.  
Pensa en petit i enrere quedaràs.  
Pensa que pots i podràs.  
Tot es troba a l'estat mental.

Si penses que tens avantatge, ja en tens.  
Has de pensar bé per aixecar-te.  
Has d'estar segur de tu mateix,  
abans d'intentar guanyar un premi.

*L'èxit comença a la voluntat.* Rudyard Kipling (1865-1936)

## Agraïments

Al Club Voleibol Torelló, per la seva col·laboració i per deixar-me dur a terme aquest treball.

A totes les seves jugadores i entrenadores per facilitar-me informació i ajudar-me en el desenvolupament.

A la meva germana Núria, a la tieta Montse i a ma mare per donar-me suport.

Als entrenadors Adrian Fiorenza, Ricard Ares i Albert Càmara per dedicar-me el seu temps desinteressadament.

I al meu primer entrenador, en Miquel , que ens va deixar fa poc més d'un any, per ensenyar-me a estimar el joc del voleibol i guiar-me en els meus primers dies com a entrenadora.

# ÍNDEX

---

ÍNDEX.....	3
Introducció .....	5
Part I: Part teòrica .....	6
1 L'esport.....	6
2 La conducta .....	9
2.1 Sistema nerviós .....	9
2.1.1 Sistema nerviós perifèric.....	9
2.1.2 Sistema nerviós central .....	10
2.2 El sistema endocrí .....	11
2.3 El conductisme i la psicologia humanista.....	12
3 L'aprenentatge .....	13
3.1 Condicionament .....	13
3.1.1 Condicionament clàssic; Pavlov .....	13
3.1.2 Condicionament operant; Skinner .....	14
3.2 Imitació observació .....	15
3.3 Teràpies .....	16
3.3.1 Teràpies conductuals.....	17
3.3.2 Teràpies cognitives.....	17
4 L'acció racional.....	19
4.1 L'ésser humà animal racional.....	19
4.2 Racionalitat teòrica o creencial .....	20
4.3 Racionalitat valorativa o avaluativa .....	20
4.4 Racionalitat pràctica.....	21
4.5 Racionalitat col·lectiva .....	22
5 La motivació .....	23
5.1 Motivació intrínseca .....	24
5.2 Motivació extrínseca .....	25
5.3 Motivació orientada a objectius o metes.....	25
5.3.1 Quatre teories de la motivació enfocades als objectius .....	26
5.3.2 Desenvolupament de la motivació enfocada cap a un objectiu i a la competitivitat.....	32

5.3.3	Utilitzar la motivació enfocada cap a l'assoliment d'objectius en la pràctica professional.....	34
5.4	Teoria de la motivació de Maslow .....	36
5.4.1	Les necessitats deficitàries .....	36
5.4.2	Les necessitats de creixement.....	37
6	La frustració.....	38
7	Els entrenadors .....	40
Part II: Part pràctica.....		41
8	Conducta relacionada amb el resultat del partit .....	41
8.1	Per què el canvi de conducta? .....	43
9	Comparació dels quatre primers partits de l'anada i la tornada .....	44
10	Comentari de les entrevistes.....	45
Conclusió .....		46
11	Bibliografia/Webgrafia .....	48

# Introducció

---

Aquest treball de recerca es centra en l'estudi de la motivació en els esports d'equip. La finalitat és poder conèixer com aquesta influeix en el resultat esportiu, sobretot en l'esport del voleibol.

Vaig escollir aquest tema perquè en la meva pràctica esportiva com a jugadora, sempre s'ha donat més importància als aspectes tècnics i tàctics, que no pas en temes més psicològics, com és la motivació. A més a més, des de fa tres anys, sóc entrenadora d'un equip de voleibol a Torelló. Tenia curiositat, ganes d'aprendre i descobrir noves maneres de fer per millorar.

He dividit el treball en dues parts més l'annex.

La primera part és teòrica i consta de la fonamentació dels aspectes teòrics que influeixen en la motivació, com per exemple la conducta.

Per portar-ho a terme he consultat diferents fonts: llibres i webs.

La meva recerca ha consistit en analitzar models i tot tipus de teories sobre el tema, per tal de poder esbrinar quins podrien ser més adequats. N'he trobat molts d'estudis i mètodes però alhora eren complexos. És per aquest motiu que he necessitat el suport de diversos professionals perquè m'ajudessin i em donessin consells per aplicar-los correctament.

La segona part és pràctica. M'he basat en l'anàlisi de les jugadores i l'experiència de diferents entrenadors. N'he entrevistat a tres, tots ells estan en un esport d'elit (voleibol, hoquei i futbol). M'ha servit per conèixer el seu punt de vista i demanar la seva opinió sobre els entrenaments, els partits, com s'ha de començar a ensenyar l'esport base, les diferents tècniques i mètodes de motivació que fan servir i com és possible arribar a dalt de tot.

Tota aquesta informació la trobem aplicada i adaptada en:

- Reaccions de les jugadores en cada entrenament i partit.
- Anàlisis i comparacions dels resultats obtinguts durant les catorze setmanes d'observació.
- Resum dels comentaris dels diferents entrenadors entrevistats.
- Principals valoracions obtingudes.

Donada la gran quantitat d'informació recollida, s'ha col·locat a l'annex totes les sessions detallades dels entrenaments, resultats, estadístiques de partits, perfils psicològics de les jugadores i la transcripció de les tres entrevistes.

**HIPÒTESI:** A partir de reforçaments positius, les jugadores tenen més motivació i milloren en el seu rendiment.

# Part I: Part teòrica

---

## 1 L'esport

L'activitat física, segons Bouchart i Shepard (1994), és qualsevol moviment corporal produït per la contracció de la musculatura esquelètica. Aquest moviment pot ser de manera interessada – dur en pràctica un esport – o de manera desinteressada – agafar un llibre d'una prestatgeria -. Aquest moviment provoca una despesa d'energia en el nostre metabolisme. Aquesta energia l'anomenem calories i les variables que hi influeixen en el seu consum són el temps, el pes i el ritme.

Des d'un punt de vista més senzill podem dir que l'activitat física és qualsevol moviment que realitzem, i que per tant comporta una pèrdua d'energia, però ens permet relacionar-nos amb l'ambient que ens envolta. Es pot dividir en diversos grups segons les seves característiques principals, dos dels quals són les activitats ritmicoexpressives i les activitats físicoesportives.

Les activitats ritmicoexpressives estan basades en el ritme i l'expressió. Alguns exemples són el mim – l'expressió corporal -, els balls de saló – la dansa - i l'aeròbic – sistema rítmic -.

En canvi, les activitats físicoesportives es poden practicar amb dos tipus d'objectius ben diferents, la recreació – jocs, activitats a la natura...- i la competició – esports -.

A partir d'aquest concepte podem explicar l'exercici físic. Segons Caspersen, Powell, Christenson (1985) l'exercici físic és una activitat física planificada, estructurada i repetitiva, amb l'objectiu del manteniment o millora de la forma física.

Finalment trobem el concepte d'esport. Segons la Real Acadèmia Espanyola (2000), l'esport és l'activitat física orientada en forma de joc o competició. La seva pràctica requereix un entrenament i unes normes a seguir.

Per Pierre Parlebas, l'esport és l'activitat que presenta una situació motriu, té unes regles, està institucionalitzat i forma part d'una competició.

La situació motriu és molt important, ja que el moviment ha de ser l'acció predominant. Per tant si no n'hi ha, no ho podem considerar esport. Aquest moviment l'anomenem tècnica i és el conjunt d'accions que es realitzen durant la pràctica esportiva, que està constituïda per uns moviments concrets que ens permeten aconseguir la màxima eficiència. Però la tècnica està condicionada per les regles del joc.

Les regles, estan recollides en un llibre anomenat *Reglament*, que regula tots els aspectes del joc i de la competició. A més a més defineix les característiques principals de l'esport i inclou aspectes com les instal·lacions, els participants, les regles de joc, el sistema de puntuació i els àrbitres.

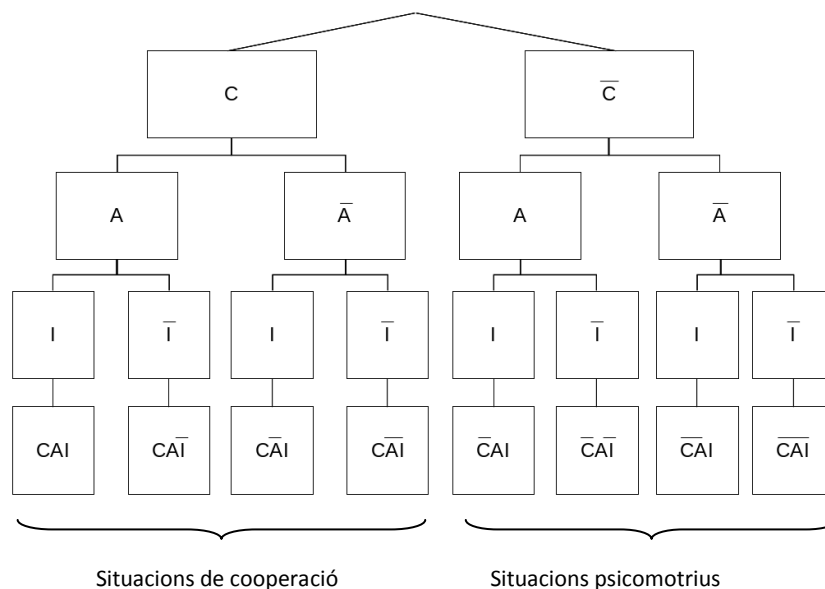
Aquestes regles han estat elaborades per una institucionalització – normalment anomenada federació –, que reconeix l'esport i regeix la competició.

A més, el fet que l'esport formi part d'una competició, motiva el desig de superació de la persona per aconseguir unes fites relacionades amb un resultat esportiu.

En un sentit ampli, l'esport és qualsevol exercici físic planificat, estructurat i repetitiu que té com a objectiu el benestar físic i psíquic de l'ésser humà i el manteniment de la condició física.

Actualment hi ha una gran quantitat i diversitat d'esports, és per aquest motiu que se'n poden fer diverses classificacions. Dues possibilitats són segons la situació motriu i segons el tipus d'accions.

La classificació segons la situació motriu és una simplificació de l'estudi que va fer Pierre Parlebas. Es basa en l'estudi dels elements que intervenen en la situació motriu: els companys, els adversaris i l'espai. Aquests elements s'analitzen segons la incertesa que impliquen, i aquesta s'analitza en funció de si els elements analitzats influeixen en la situació motriu. És a dir, l'absència d'incertesa voldrà dir que els elements no influeixen en les accions motrius. Per tant, no hi haurà incertesa quan l'espai és fix, quan no hi ha adversaris i quan no hi ha companys. L'absència d'incertesa s'expressa amb una ratlla sobre la inicial de cada element – C (companys), A (adversaris), I (espai) -. D'aquesta manera s'obtenen dos grups diferenciats, les situacions sociomotrius – esports de cooperació – i situacions psicomotrius – esports individuals –.



Esquema 1. [Esquema de la classificació dels esports segons l'acció motriu. Font: elaboració pròpia](#)

Una altra classificació és segons el tipus d'accions. Consisteix en analitzar la presència o no de companys i adversaris. En trobem quatre grans grups: esports col·lectius de cooperació-oposició, col·lectius de cooperació, individuals amb oposició i individuals sense oposició.

En els esports col·lectius de cooperació-oposició es produeixen quan hi ha adversaris i companys. Per exemple, el bàsquet.



Els esports col·lectius de cooperació es donen quan no hi ha adversaris però si companys. Com ara les curses de relleu.

Els esports individuals amb oposició es caracteritzen per la presència d'adversaris però no de companys. Per exemple, el tenis

I finalment els esports individuals sense oposició s'originen quan no hi ha adversaris ni companys. Com ara l'atletisme.

Com hem pogut observar en aquestes dues classificacions, es creen dos grans grups, els esports col·lectius i els esports individuals.

Els esports individuals són els que una sola persona s'ha d'afrontar a unes determinades dificultats i superar-se a si mateix. En canvi, els esports col·lectius són els que un conjunt de persones tenen la finalitat de realitzar una tasca comuna, amb la col·laboració i la participació.

Per tant, com a conclusió podem dir que l'activitat física és un gran conjunt on hi trobem l'esport i l'exercici físic, cada un amb les seves pròpies característiques. Però tot i que presentin característiques diferents, estan determinats per la conducta, ja que és la responsable d'impulsar-nos a fer l'activitat.

## 2 La conducta

La conducta, en termes generals, és qualsevol cosa que una persona fa o diu. Tècnicament, Martin i Pear (2007) van definir-la com qualsevol activitat muscular, glandular o elèctrica d'un organisme en relació amb un estímul. Aquesta pot ser conscient o inconscient, voluntària o involuntària, pública o privada; tot això depèn de les circumstàncies.

Per tant podem dir que la conducta ens permet relacionar-nos i per tant, obtenir respostes als estímuls.

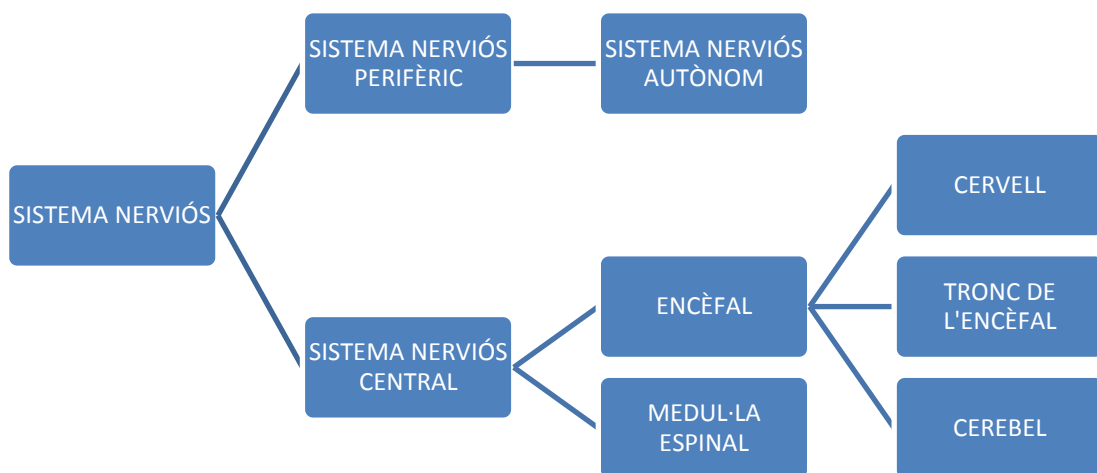
Les conductes de les persones tenen una base fisiològica. Per exemple si estàs molt nerviós pots tenir mal de ventre.

L'explicació d'aquests fenòmens es deu a que l'ésser humà és un organisme unitari, i per tant no pot separar la conducta, els pensaments, les emocions i els desitjos, de la seva base fisiològica, és a dir, dels nervis, dels ossos...

Als inicis es creia que les funcions superiors de l'ésser humà, com el pensament, eren pròpies de l'ànima, i que per tant, el cos només tenia les responsabilitats fisiològiques. Però al segle XIX es va començar a estudiar més a fons la ment humana. Aquests estudis ens permeten afirmar que la conducta psíquica de les persones té un fonament fisiològic. També sabem que hi ha dos sistemes que vetllen pel funcionament de la nostra conducta; el sistema nerviós i el sistema endocrí.

### 2.1 Sistema nerviós

El sistema nerviós es compon de dos sistemes: el sistema nerviós perifèric (SNP) i el sistema nerviós central (SNC).



Esquema 2. [Esquema general de les parts del Sistema Nerviós. Font: elaboració pròpia.](#)

#### 2.1.1 Sistema nerviós perifèric

Dintre del sistema nerviós perifèric hi trobem el sistema nerviós autònom, encarregat de procurar per l'equilibri general del cos. Consta de receptors escampats per tot el cos, i controla

tots els mecanismes involuntaris i imprescindibles per al funcionament vegetatiu de l'organisme, com ara els batecs del cor. Aquest es divideix en dues parts, els sistema simpàtic – accions involuntàries - i el sistema parasimpàtic – accions voluntàries -.

Aquests dos sistemes actuen de manera coordinada per tal d'aconseguir l'equilibri del cos – *homeòstasis* -.

### 2.1.2 Sistema nerviós central

El sistema nerviós central està compost per l'encèfal – format pel cervell, el tronc de l'encèfal i el cerebel – i la medul·la espinal.

El cervell és l'òrgan més important del com humà, però també el més desconegut pel què fa el seu funcionament. Aquest es divideix en dos hemisferis – dret i esquerra -, cada un amb funcions diferents, és a dir, els dos hemisferis estan especialitzats.

L'hemisferi dret és el responsable de les habilitats especials i creatives, mentre que l'hemisferi esquerra és el responsable de la parla i de la lògica. Tot i aquesta diferenciació, no es pot establir una divisió exacte, ja que les dues parts estan interrelacionades. Per tant per poder obtenir un bon rendiment del cervell cal utilitzar tots dos hemisferis.

El sistema límbic és una xarxa de neurones que comuniquen l'escorça cerebral<sup>1</sup> i l'hipotàlem<sup>2</sup>. També és el responsable de les conductes relacionades amb la recerca d'aliment, la conducta sexual i la memòria més immediata, però sobretot, és el nucli de les emocions humanes fonamentals.

Pel què fa a la regulació emocional, el diencèfal<sup>3</sup> té un paper clau perquè les persones tinguem respostes emocionalment intel·ligents, és a dir, racionals.

El cerebel, situat a la part anterior del crani, és el responsable de realitzar les funcions de coordinació motora, l'equilibri muscular i, sobretot, els moviments apresos, com per exemple anar amb bicicleta. A més a més, el cerebel té una gran importància pel què fa als aspectes relacionats amb la memòria i els processos d'aprenentatge.

La medul·la espinal està situada al llarg de la columna vertebral. És un llarg recorregut de neurones<sup>4</sup> que uneixen tots els impulsos dels músculs del cos i de l'encèfal. També controla tots els moviments, ja que és l'encarregada de donar ordres a la musculatura, i també rep les sensacions de l'exterior. Cal destacar que té autonomia pel què fa als actes reflexos, com per exemple apartar la mà del foc quan s'està cremant.

Un exemple d'aquest procés seria una lesió en un esportista: un jugador de voleibol està realitzant un exercici de caigudes laterals, però degut a la seva falta de pràctica impacta de

---

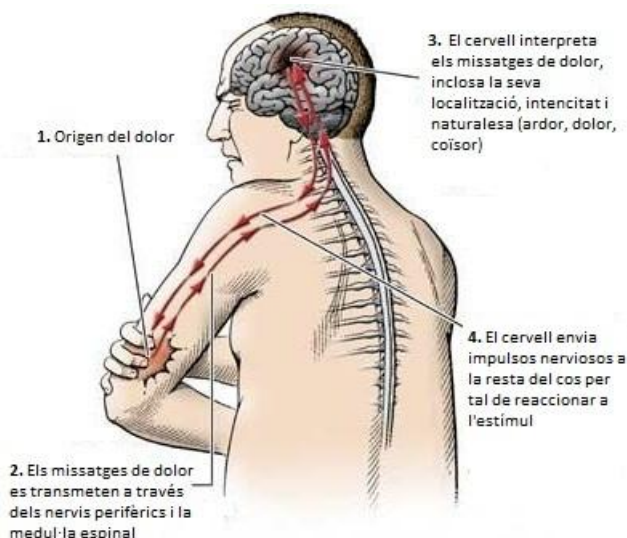
<sup>1</sup> Capa externa del cervell formada per neurones. S'hi integren les funcions sensitives, motores i de consciència. (*Enciclopèdia Catalana, 2000*)

<sup>2</sup> Regió de l'encèfal situada a la base cerebral on es troben tots els centres importants de la vida vegetativa (*Real Acadèmia Espanyola, 2001*)

<sup>3</sup> Part central del cervell anterior que conté nombrosos centres de la vida vegetativa i del psiquisme. (*Enciclopèdia Catalana, 2001*)

<sup>4</sup> És una cèl·lula pròpia i fonamental del sistema nerviós, que a diferència de les altres cèl·lules de cos, no es reproduïx. Té la funció de conduir la informació del nostre cos. (*Psicologia i Sociologia, p.33, 2010*)

manera errònia amb el terra, i es dóna un cop al braç. Aquest impacte és captat per les neurones que es troben al teixit del cos – sensibles- i condueixen aquesta informació mitjançant impulsos nerviosos al cervell. Al cervell aquesta informació és interpretada i s'envien impulsos nerviosos a la resta del cos per tal de reaccionar. Un d'aquests impulsos podria arribar al braç contrari amb la informació de conduir-lo a pressionar el lloc de l'origen de l'estímul.



Imatge 1. [Dibuix sobre el funcionament de la medul·la espinal i cervell en percebre un estímul. Font: http://www.the-new-science-of-pain-relief.com/56029/35922.html. Traducció pròpia.](http://www.the-new-science-of-pain-relief.com/56029/35922.html)

## 2.2 El sistema endocrí

El sistema endocrí està format per un conjunt de glàndules que segreguen unes substàncies anomenades hormones. Les funcions d'aquest sistema són controlar el metabolisme del cos, el creixement i la reproducció. Tot aquest sistema està regulat per la hipòfisi, la glàndula central, situada a la base del crani i connectada amb l'hipotàlem.

Les principals glàndules del sistema endocrí són la tiroide, les glàndules suprarenals i les glàndules sexuals.

La tiroide es troba situada al coll i s'encarrega de segregar l'hormona tiroxina. Aquesta hormona és la que regula el creixement del nostre cos, el desenvolupament sexual i el cicle menstrual.

Les glàndules suprarenals es troben sobre els ronyons. Segreguen dues hormones: l'adrenalina – encarregada d'estimular el sistema simpàtic – i la noradrenalina – actua com a neurotransmissor<sup>5</sup> -.

Finalment hi ha les glàndules sexuals. En les dones són els ovaris i en els homes els testicles.

Els ovaris segreguen dues hormones: els estrògens i la progesterona. Els estrògens s'encarreguen dels caràcters sexuals secundaris com per exemple el creixement del pit i l'ovulació. La progesterona, en canvi, prepara el cos per l'embaràs.

<sup>5</sup> És una substància encarregada de transmetre els impulsos nerviosos. (*Real Acadèmia Espanyola, 2000*)

Els testicles segreguen testosterona, que s'encarrega dels caràcters sexuals secundaris, com per exemple, el canvi de to en la veu i la producció d'espermatozoides.

## 2.3 El conductisme i la psicologia humanista

L'escola psicològica del conductisme neix a principis del segle XX. El seu punt de partida és que la psicologia ha d'estudiar les conductes que es poden observar, i per tant no ocupar-se dels processos mentals, ja que no es poden observar.

El conductisme ha explicat detalladament els mecanismes d'aprenentatge, però un dels seus inconvenients és que no té en compte les emocions, les motivacions, els afectes i altres aspectes psicològics.

Anys més tard, el 1950, sorgeix la psicologia humanista, una alternativa al conductisme. Centra la seva reflexió en la persona i es relaciona amb la filosofia existencialista. El seu plantejament és elaborar una teoria en la qual les persones es puguin desenvolupar i augmentar la seva consciència i benestar, és a dir, cerca oportunitats de millora i equilibri en la salut mental.

A diferència del conductisme, la psicologia humanista analitza les motivacions i els mecanismes que permeten definir objectius que la persona pugui aconseguir. És d'aquesta manera com la teràpia es comença a enfocar cap a la persona.

Per tant podem dir que la conducta va molt relacionada amb l'aprenentatge, ja que aquest n'és un gran condicionant.

### 3 L'aprenentatge

Els mecanismes que regulen la conducta humana i l'aprenentatge van ser uns dels temes més tractats en els orígens de la psicologia. De fet, un dels objectius de la Psicologia és descriure, comprendre i predir la conducta humana

La conducta, com la majoria de coses en els humans, és apresada. *L'aprenentatge és el procés pel qual una persona adquireix el coneixement d'alguna cosa mitjançant l'estudi o l'experiència (Real Acadèmia Espanyola, 2000).*

Per tal de dur a terme aquest procés Ivan Pètrovitx Pavlov va elaborar la teoria del condicionament clàssic, Burrhus Frederic Skinner la teoria del condicionament operant i Albert Bandura la teoria de l'aprenentatge social.

*Però perquè hom pugui aprendre, cal que l'organisme hagi assolit el nivell corresponent de desenvolupament, la qual cosa sí que és influïda directament per l'herència. (Enciclopèdia Catalana, 2001).*

#### 3.1 Condicionament

##### 3.1.1 Condicionament clàssic; Pavlov

Ivan Pètrovitx Pavlov va ser un neuròleg que va estudiar la conducta dels animals – gossos- i utilitzant l'observació científica.

Pavlov (1927) va afirmar que els animals estem governats per una sèrie de lleis. Però s'ha de tenir en compte que l'organisme no està aïllat, sinó que està interrelacionat amb un entorn, i per tant, ha de reaccionar per tal de poder-se relacionar. Aquestes reaccions són la conducta. Les respostes provoquen una adaptació al medi i alhora produeixen el què Pavlov anomenava reflexos incondicionats, reaccions automàtiques i innates cap al medi. Aquests reflexos, també anomenats conductes instintives, són automàtiques, hereditàries i pròpies de cada espècie.

En els seus experiments, Pavlov va descobrir una altra reacció que va anomenar reflex condicionat. Aquest es va descobrir mitjançant el següent experiment: Pavlov va observar que un dels gossos que tenia al laboratori cada cop que s'acostava la persona que li portava el menjar salivava. Va inventar un mecanisme per tal de poder mesurar la quantitat de saliva que produïa el gos. D'aquesta manera va poder comparar la saliva que produïa amb el menjar la boca, i la que produïda quan sentia un so – timbre -. Durant certes vegades cada cop que es produïa el so, al mateix temps, apareixia el menjar. Al final, el gos cada cop que sentia el so, salivava.

Amb aquest experiment, Pavlov va establir un procés de condicionament que consistia en la connexió entre un estímul nou – el so – i un reflex existent – la salivació -. D'aquesta manera apareixia una nova relació condicionada – salivar quan es sent el so -.

Gràcies a aquest condicionament podem explicar com realitzem el procés d'aprenentatge, és a dir, com aprenem a reaccionar davant de nous estímuls, ja que aquest mètode l'utilitzem diàriament. Per exemple associem una cançó amb un moment agradable de la nostra vida.

Tal com podem fer aquest procés de condicionament, també podem fer el contrari, és a dir, fer desaparèixer el condicionament. Aquest procés s'anomena extinció, però el condicionament no desapareix del tot, ja que existeix la recuperació espontània, cosa que produeix que torni a aparèixer després de llargs períodes. Pavlov va observar que el gos, un cop extingit el condicionament, a vegades, després de produir-se el so, salivava un altra cop.

### 3.1.2 Condicionament operant; Skinner

Burrhus Frederic Skinner (1938), psicòleg nord-americà, va proposar una teoria més complexa i que permetia explicar altres formes d'aprenentatge.

En primer lloc, Skinner va establir com a objectiu prioritari el descobriment de les lleis que regeixen l'aprenentatge. Per poder-ho realitzar va crear l'anomenada caixa de Skinner; una gàbia on hi havia una palanca, que a l'accionar-la, feia caure menjar a l'interior de la gàbia.

L'experiment que va realitzar és el següent: Skinner tancava a la gàbia un colom o un ratolí. Després d'uns quants moviments espontanis, l'animal accionava casualment la palanca. Després d'aquesta acció rebia menjar. Al cap del temps l'animal ja havia après que si accionava aquella palanca tindria menjar. Si a l'accionar-se la palanca no sortia menjar, l'animal deixava de realitzar aquesta acció.

El mecanisme d'aquest condicionament es basa en que hi ha una acció realitzada per l'individu mitjançant el mètode d'assaig i error<sup>6</sup>. En dur a terme aquesta acció es produeix una resposta, i d'aquesta manera es relaciona l'acció amb la resposta. Per tant s'ha après que en fer una determinada acció hi ha una resposta. Skinner va anomenar aquesta resposta reforç.

Skinner va observar que aquest condicionament era molt complex i se'n diferenciaven diversos tipus. Uns dels quatre tipus bàsics són: el reforç positiu, el càstig, l'omissió del reforç i el reforç negatiu.

#### 3.1.2.1 Reforç positiu

Aquest tipus de reforç origina una conducta que s'obté a partir d'un reforç positiu, és a dir, d'un premi. Això fa que hi hagi un increment de la conducta, per tant que aquesta es pugui repetir amb més probabilitat.

Cal destacar, que aquest reforçament perquè incrementi la conducta, l'individu no és necessari que en sigui conscient ni que li sigui indicat cap mena de reforçament. És a dir, la introducció d'instruccions en forma de regles als programes de reforçament, incrementarà l'eficàcia d'aquests.

No s'ha especificat en quin moment s'ha d'aplicar aquest tipus de reforç, per tal d'augmentar la probabilitat de repetició de la nova conducta. Però normalment es suposa que l'efectivitat disminueix a mesura que augmenta el temps entre la conducta i el reforç.

---

<sup>6</sup>Procés de tempteig pel qual són eliminades progressivament les respostes errònies i són fixades les respostes satisfactòries. (*Enciclopèdia Catalana, 2001*)

Aquest reforços poden ser primaris – biològics, com satisfer la gana -, condicionats – diners – o socials – èxit social -.

### 3.1.2.2 Càstig

Aquest reforç és totalment el contrari del reforç positiu. En aquest cas, consisteix en la presència d'un reforç desagradable. En la vida quotidiana aquest reforç és qualsevol càstig. Es pretén evitar la repetició d'una conducta no desitjada.

El càstig es pot produir en el mateix moment de la conducta, o passat un temps. Si el càstig és aplicat després d'un període de temps determinat, serà per tal de que l'individu no pugui gaudir d'un moment de plaer. Per exemple, un entrenador fa que un jugador no jugui en el partit, tot i que la mala conducta s'hagi produït a l'entrenament fa dos dies.

No obstant, el càstig produeix molts efectes col·laterals problemàtics:

- Pot causar frustració i una conducta agressiva per part de l'individu que està sent castigat.
- Pot produir efectes emocionals com nerviosisme i por generalitzada, cosa que pot influir en el desenvolupament social, com per exemple en l'esport.
- No estableix cap model nou de conducta, sinó que suprimeix el ja existent. Per tant podem dir que el càstig no ensenya el què fer, sinó que ensenya el què no s'ha de fer.
- Si s'utilitza amb abundància el càstig, pot ser que l'individu deixi de fer aquella activitat i alguna de similar, com per exemple l'esport.

Skinner admetia la necessitat del càstig en el procés d'aprenentatge, però va assenyalar que si volem que el càstig sigui efectiu, cal ser proporcional entre mala conducta i sanció, ja que un càstig desproporcionat pot provocar una conducta imprevisible. Un càstig massa fort pot provocar passivitat o reaccions violentes. En canvi un càstig massa feble provoca una extinció molt ràpida de la conducta desitjada.

### 3.1.2.3 Omissió del reforç

Aquest procediment consisteix a retirar l'estímul positiu d'una conducta. L'objectiu és el mateix que el càstig, extingir una mala conducta. Per exemple no deixar sortir en Marc de festa si no estudia prou.

### 3.1.2.4 Reforç negatiu

Perquè es produeixi el reforç negatiu cal que l'individu rebi constantment un estímul negatiu que només es pot evitar amb una conducta concreta. Per exemple, el dolor que hi ha durant una tortura actua com a reforç negatiu, que només es pot evitar amb la confessió.

## 3.2 Imitació observació

Albert Bandura (1971, Avaluació Psicològica, p. 260) , psicòleg canadenc, va desenvolupar la teoria de l'aprenentatge social. Bandura afirma que les persones aprenem a través de l'observació de la conducta que realitzen els altres. Una persona observa a una altra persona, el model. Aquesta observació és deguda a que hi ha una atracció per l'observador, i produeix un efecte de modelatge; la persona imita el què fa el model.



Bandura diferencia dos moments en el procés de modelatge: l'adquisició i l'execució.

L'adquisició de la conducta té dos processos: l'atenció i la retenció. L'atenció és la primera fase, en la qual l'individu es fixa en el model. Observa com és el model, quines conductes i quines característiques té. En el procés de retenció l'individu recorda i memoritza tot allò que ha observat del model. Crea en el seu cervell imatges, frases i elements que li permetin recordar amb precisió la conducta del model.

L'execució de la conducta també té dos processos: la reproducció i la motivació. El procés de reproducció és quan l'individu reproduceix i executa la conducta que ha observat i ha retingut del model. Aquesta decisió de reproduir la conducta està relacionada amb el segon procés; la motivació. La motivació és necessària a l'hora de voler executar una conducta determinada. Els elements motivadors poden ser de tipus clàssic – un reforç en forma de premi –, l'aprovació dels altres o bé degut a la importància social que té el model.

Bandura en els seus experiments va comprovar, en la majoria dels casos, que els aprenentatges a partir de la imitació no hi havia cap motivació específica, deixant de banda l'atracció que produeix el model.

Aquest mecanisme funciona des de la infància, i els models són els familiars, els amics, i fins i tot una estrella de la televisió. A més a més Bandura va observar, que aquest aprenentatge, a diferència del condicionament clàssic i operant, no necessitava la presència de reforçadors positius o càstigs per tal de que l'individu aprengués.

La gran diferència entre el conductisme clàssic i la teoria social de l'aprenentatge és que Bandura dóna importància al pensament de la persona i la seva capacitat per decidir per si imita o no allò que observa.

La teoria de l'aprenentatge per observació explica la transmissió social dels coneixements en les cultures. Els nens aprenen els valors, els hàbits i les conductes per imitació als pares. Per aquest motiu fa que les persones tinguin mentors o models ideals.

L'existència de la cultura audiovisual - pel·lícules, televisió... – crea nous models a seguir per a les persones. Bandura va analitzar com els nens aprenen conductes agressives, físiques o verbals, per imitació als adults, i per tant també per imitació de l'agressivitat en una sèrie televisiva o videojoc.

### 3.3 Teràpies

La teràpia és coneguda com un mètode de curació. Per la psicologia la teràpia és entesa com un tractament dut a terme per un professional autoritzat, que mitjançant uns mitjans psicològics pot resoldre els problemes humans, i així poder modificar les conductes no desitjades. Per tal de poder-ho aconseguir es crea una relació entre client i terapeuta.

Els psicòlegs anomenen la teràpia psicoteràpia. N'hi ha de diferents tipus, dues de les quals són les teràpies conductuals i les teràpies cognitives.

### 3.3.1 Teràpies conductuals

Aquesta teràpia diu que la conducta és fruit de l'aprenentatge, i que per tant no depèn de factors hereditaris. El seu objectiu és que el client aprengui una nova conducta, que en desaparegui una de no desitjada o totes dues coses.

Per dur a terme aquesta teràpia es disposa d'unes quantes tècniques:

#### 3.3.1.1 Dessensibilització sistemàtica

Aquesta tècnica va ser elaborada per J. Wolpe. El què pretén és ensenyar al client a relaxar la musculatura i a reconèixer l'estat en què es troba el seu cos.

Client i terapeuta han elaborat conjuntament una sèrie de frases. El terapeuta diu la frase, si el client no reacciona – per exemple amb por o amb ràbia -, el terapeuta passa a la següent frase. En el cas que el client mostri una petita alteració, el terapeuta torna a repetir la frase fins que el client no s'alteri.

Aquest mètode és molt utilitzat per eliminar les fòbies de les persones.

#### 3.3.1.2 Entrenament assertiu

L'entrenament assertiu s'utilitza quan el client té problemes de relació social i comunicació. S'utilitza l'expressió dels propis interessos, creences, opinions i desitjos, sense cap sentiment de culpa ni agredint els desitjos, interessos i drets dels altres. El fonament bàsic és el respecte cap als altres i cap a un mateix.

#### 3.3.1.3 Reforç positiu

El reforç positiu es basa en la recompensa, és a dir, en un premi. En primer lloc es descriu la conducta que es vol canviar. Després s'explica detalladament la nova conducta. Finalment si aquesta nova conducta és produïda correctament és premiada.

#### 3.3.1.4 Modelatge

El modelatge consisteix a establir un model real de conducta a seguir, que amb l'ajuda del terapeuta el client haurà d'imitar.

### 3.3.2 Teràpies cognitives

La teoria de les teràpies cognitives diu que les conductes no només són degudes als factors ambientals, sinó també a les cognicions. Les cognicions són les idees, creences, imatges, pensaments i models que permeten a la persona comprendre la realitat.

La modificació o reestructuració cognitiva – canvi de pensaments – permet canviar la conducta.

Un dels avantatges d'aquestes teràpies és que les sessions són breus i estructurades. Però aquestes sessions exigeixen un alt grau de col·laboració entre client i terapeuta. Tots dos tenen el paper d'experts; el client és expert en el seu món personal i el terapeuta en les relacions humanes. D'aquesta manera el terapeuta pren el rol de guia o entrenador.

Les teràpies cognitives disposen de diverses tècniques:

#### **3.3.2.1 El debat**

El debat és una discussió racional entre el client i el terapeuta. Es fonamenta amb el fet de qüestionar la validesa científica de les idees racionals del client. S'utilitza la lògica i l'experiència. D'aquesta manera el client es veu obligat a adoptar noves maneres de pensar, i això origina un nou pensament.

#### **3.3.2.2 Deures per a casa**

Els deures per a casa són una sèrie d'exercicis que el client ha de fer en la seva vida quotidiana, entre sessions terapèutiques. La finalitat d'aquests exercicis – lectures, exercicis de relaxació, etc. – és reforçar el què s'ha après o descobert a la sessió.

#### **3.3.2.3 El registre diari**

El client escriu en un diari les situacions conflictives, la seva actitud, la seva resposta, les idees irracionals, etc. que ha tingut. Aquests diaris acostumen a ser pautats i dissenyats prèviament.

#### **3.3.2.4 Assaig de conductes i jocs de rol**

Consisteix en representar situacions conflictives de la vida real, proposades pel terapeuta o pel client. Aquesta tècnica ajuda a descobrir els pensaments del client, i per tant permet trobar conductes alternatives a les situacions plantejades.

## 4 L'acció racional

Totes les coses que fem formen part de la nostra conducta o comportament, però no totes les nostres conductes o comportaments són accions. Per tal de que una conducta humana es pugui considerar una acció, aquesta ha de ser feta conscientment, voluntàriament o intencionadament, la qual cosa fa que ens en podem considerar els responsables.

Tots els éssers humans realitzem determinades coses com ballar, saludar a la gent, etc. Aquests fets poden ser realitzats conscientment o inconscientment. Quan en som conscients és quan tenim unes ganes i unes intencions per dur-ho a terme. Les ganes són espontànies i les podem reprimir, però les intencions són acceptades i són les que ens mouen a realitzar l'acció. Per exemple, em puc aguantar les ganes d'anar a dormir, però en canvi decideixo si ho faig o no.

Diàriament duem a terme moltes accions produïdes per unes creences i uns desitjos propis. Aquestes les podem classificar en quatre grups: les irracionals, les socials, les emocionals i les racionals.

Les accions irracionals són aquelles que es realitzen en contra de la raó. Per exemple, la Maria fuma tot i que sap que pot provocar-li càncer.

En canvi quan el què ens mou a dur a terme una acció és el què l'altra gent espera de nosaltres, és quan parlem d'accions socials. Per exemple, saludar el veí.

L'acció que realitzem també pot ser moguda per els nostres sentiments o passions. En aquest cas direm que l'acció és emocional.

Parlem d'acció racional quan fem ús de la intel·ligència, per tant tenim un desig conscient i voluntari de realitzar l'acció. La racionalitat utilitza la intel·ligència per triar de la millor manera possible, és a dir, el seu objectiu és maximitzar l'èxit en les accions. Per tant podem dir que utilitzem la raó per tal d'actuar de la millor manera possible.

Tal com podem actuar racionalment, també podem pensar racionalment. Pensar racionalment vol dir creure només allò del qual tenim bones raons per creure.

### 4.1 L'ésser humà animal racional

La forma més clàssica de definir l'ésser humà és com a animal racional, però això no vol dir que totes les seves accions, creences i desitjos siguin racionals.

La racionalitat és una facultat humana que fa possible el pensament i una acció intel·ligent, però no garanteix que sempre s'utilitzi la raó. Però en canvi, si que requereix la seva utilització com a capacitat de reflexió.

Com a conclusió podem dir que l'ésser humà és racional ja que és un ésser intel·ligent, i per tant, té la facultat de raó.

La deliberació racional és quan l'acció té una motivació racional, és a dir, busca una determinada finalitat basada en determinades creences, idees o opinions. Ens diu en què creure, en què desitjar i què fer.

Tal com hem dit, les persones actuem a causa d'unes creences i d'uns desitjos. Si aquestes causes per les quals actuem són racionals, la nostra acció resultant serà racional.

A partir de les tres preguntes a que ens condueix la deliberació racional, podem diferenciar dos tipus de racionalitat: la teòrica o creencial – s'aplica a les creences -, la valorativa o avaluativa – fa referència als desitjos- i la pràctica – són les conductes i les accions-.

## 4.2 Racionalitat teòrica o creencial

La racionalitat teòrica és el procés que ens permet reduir les nostres equivocacions i es basa en les creences.

Quan una proposició és vertadera és quan coincideix amb els fets. Per tant, si creiem que una proposició és vertadera i tenim bones raons per justificar-ho i a més a més és vertadera, aleshores podem dir que sabem que és vertadera.

Saber és tenir una garantia de la veritat, per tant això implica una certesa.

Quan creiem racionalment és quan tenim bones raons per creure, encara que no en tinguem l'absoluta certesa.

Perquè una creença sigui certa hi ha d'haver una sèrie de raons que la justifiquin. Aquestes raons són quatre:

- És una proposició avaluativa. Aquestes proposicions són vertaderes gràcies a la seva estructura lògica -  $[(p \rightarrow q) \wedge (q \rightarrow r)] \rightarrow (p \rightarrow r)$  -. Per exemple, "una persona que sàpiga el català, sap que un solter és una persona que no està casada".
- La creença pot ser comprovada directament. Aquest fet es dona quan l'observem sense que les condicions hagin estat alterades per algun fenomen extern.
- Quan forma part de la ciència vigent. La ciència és un exemple modèlic, per tant podem dir que les creences científiques són creences racionals, ja que per poder formular una teoria científica s'ha hagut d'utilitzar la raó i la intel·ligència.
- La creença prové d'autoritats o testimonis fiables. Un científic disposa d'un argument d'autoritat, per tant quan aquest formuli una creença serà certa.

## 4.3 Racionalitat valorativa o avaluativa

La racionalitat té com a finalitat aconseguir un benestar propi. Aquest benestar s'aconsegueix gràcies a uns objectius o metes que fan que l'acció humana tingui sentit. Per tant aquest benestar serà un dels objectius finals proposats. Cal dir però, que aquests objectius finals no són ni racionals ni irracionals, sinó fruit d'uns fins intermedis racionals.

També ens podem trobar que aquests fins siguin irracionals, com per exemple voler ser un rodamón. A ningú li agradaria acabar essent una persona sense casa.

Per tal d'obtenir un objectiu racional, aquest ha de fer referència al present i al futur, mai en el passat, ja que és un temps en el qual no podem influir. Per tant un objectiu racional és aquell que té una consistència físicament possible i per tant unes preferències contradictòries, i una transitivitat –  $A \wedge B, B \wedge C \vdash A \wedge C$  –.

Tenir com a objectiu la llibertat és considerat irracional, ja que és una cosa impossible; sempre estarem sotmesos a unes normes, i per tant no serem lliures del tot.

Una acció racional és quan escollim d'entre diverses opcions la que considerem més eficaç. Ens limitem als nostres desitjos per tal de fer-los racionals. És a dir, escollim la opció que faci que el nostre desig sigui físicament possible, com per exemple anar de vacances a Itàlia. No seria racional escollir l'opció d'anar a pescar la lluna, ja que és físicament impossible.

La racionalitat d'aquests desitjos depèn de les circumstàncies i de les nostres possibilitats de determinar el comportament més eficaç.

#### 4.4 Racionalitat pràctica

Una acció és duu a terme a causa d'uns objectius – creences –, una finalitat i uns desitjos. Per tant una acció racional és aquella que presenta unes creences justificades i que per tant disposa d'unes proves adients. La quantitat d'aquestes proves depèn de la importància del desig i de les creences que tinguïs. També cal destacar que una gran quantitat d'informació pot resultar perillosa, ja que hi haurà moltes coses a sospesar; molts punts a favor i molts en contra.

Tal com hem dit, l'acció prové d'unes creences; si aquestes són justificades seran racionals, en canvi si no ho són direm que són irracionals.

Per poder aconseguir el teu objectiu has de saber el què vols, és a dir, has de ser conscient dels teus objectius.

La racionalitat pràctica s'encarrega de la realització dels nostres desitjos i per tant és imprescindible conèixer els instruments més eficaços per tal de poder-ho realitzar. També inclou l'objectiu de modificar el conjunt ordenat de les nostres preferències i les nostres escales de valors per tal d'aconseguir una vida feliç. La felicitat és l'última finalitat de les accions racionals.

Les nostres creences racionals han d'evolucionar a mesura que canvien els coneixements. L'ésser humà és racional, i per tant ha de ser flexible i obert a la possibilitat de canviar els seus objectius, degut a canvis en les seves creences o a les circumstàncies que l'envolten.

Per tant podem dir que una acció és racional quan sabem quins són els nostres objectius, trobem els mitjans necessaris per aconseguir-los, sabem quins són els fins de prioritat i estem oberts a canviar-los.

La racionalitat pràctica depèn de la racionalitat de les creences i dels desitjos.

#### 4.5 Racionalitat col·lectiva

La majoria de les accions humanes són interaccions, és a dir, accions realitzades en relació amb altres accions humanes. Si no es tingués en compte el teixit social en què es donen, no s'haurien produït.

Tal com va dir Aristòtil, l'home necessita viure en societat ja que és un ésser social. Per aquest motiu la societat ha establert unes institucions socials i unes normes amb la finalitat de facilitar la realització d'objectius amb una intervenció col·lectiva.

La nostra conducta condiona a les nostres accions, i aquestes afecten a altres individus. Per tant, podem dir que les accions influeixen en la motivació de les persones de manera positiva o negativa.

## 5 La motivació

Segons la Real Acadèmia Espanyola, la motivació és un assaig mental que ens permet preparar-nos per fer una acció, animant-nos a dur-la a terme amb interès. Per tant podem dir que la motivació és la causa que ens impulsa a realitzar determinades accions.

Sage (1977) defineix la motivació com la direcció i la intensitat del propi esforç. La direcció fa referència a l'atracció per part de la persona, per exemple una persona se sent atreta en realitzar un esport d'equip. En canvi la intensitat fa referència a la quantitat d'esforç que la persona realitza en una determinada situació.

A partir d'aquesta definició podem deduir que la motivació és la direcció i la intensitat de l'esforç que una persona està disposada a realitzar.

Els psicòlegs han realitzat moltes investigacions per tal de determinar quins són els motius que ens impulsen a realitzar les accions. Finalment, al llarg de diversos estudis, s'ha descobert que existeixen dos tipus bàsics de motius: els innats i els apresos.

Els motius innats són els que satisfan les nostres necessitats fisiològiques; com per exemple la gana. Aquests funcionen amb el principi de l'homeòstasi. L'homeòstasi és l'equilibri que necessita el cos. Quan hi ha alguna necessitat el nostre cos actua per tal d'aconseguir l'equilibri. Per exemple, tenim gana i fem l'acció de buscar menjar.

Els motius apresos són fruit de l'educació i de la cultura, també anomenats motius socials. Aquests motius apresos demanen una elaboració mental i responen als raonaments de la ment influïts per l'aprenentatge. Igualment els valors i les creences són motius apresos, ja que ens motiven a tenir unes conductes determinades.

Per altra banda, els psicòlegs dedicats a l'esport veuen la motivació des de diversos punts de vista: la motivació enfocada a l'assoliment d'objectius, la motivació com estrès competitiu i la motivació intrínseca i extrínseca.

Per tal de poder construir la motivació s'ha de tenir en compte els aspectes següents:

Els trets de la personalitat són molt importants, ja que és la pròpia persona la que es proposa unes metes a superar. Segons Murray aquests objectius fan referència a l'esforç d'una persona per dominar una tasca, assolir l'excel·lència, superar els obstacles, exercir millor que els altres i estar orgullós del seu talent. En canvi Gill (2000) defensa que és una orientació d'una persona a lluitar per l'èxit i la disciplina, persistir tot i els fracassos i estar orgullós dels seus èxits. Martens es centra en la competitivitat. Diu que és la responsable per assolir un objectiu en un context competitiu.

Per tant és molt important que l'entrenador sàpiga quins són aquests objectius per tal de poder-los seguir, i saber fins a quin punt la gent està disposada a involucrar-se. Cal tenir en compte, però, que a mesura que l'edat va avançant aquests objectius van canviant.

La situació és un factor que és determinant de la motivació. Per exemple; en Roger fa atletisme, i el seu entrenador vol que recorri una distància de 100 metres amb un màxim de 30



segons, però tot i esforçar-se al màxim no ho aconsegueix, i com que no ha assolit l'objectiu l'entrenador el castiga. Per tant és important crear un ambient agradable i no pensar només en la condició física, sinó també oferir recreació, i sobretot adaptar-se als jugadors i a les seves capacitats esportives.

L'entrenador també és un factor molt important, ja que influeix de manera directa i indirecta a la motivació. Si un entrenador té "un mal dia", les jugadores poden pensar que s'ha enfadat per alguna cosa que han fet malament, i això pot provocar que la motivació disminueixi i es comenci a generar un sentiment de preocupació.

Finalment el factor més important és modificar la conducta o les motivacions no desitjades.

Si tenim en compte que existeixen diverses motivacions en les persones, podem intervenir de manera positiva, podem triar l'activitat més adient – Si tenim dues persones amb un alt grau de motivació podem realitzar exercicis competitius – i amb la intensitat adequada, podem escollir un objectiu adient i aconseguirem major persistència tot i el fracàs.

Tal com hem dit de motivació n'hi ha de diversos tipus, tres dels quals són: la motivació intrínseca, extrínseca i orientada a objectius o metes.

## 5.1 Motivació intrínseca

En la motivació intrínseca no és necessari cap necessitat o element de recompensa extern perquè la persona es motivi. Les persones tenim una motivació espontània degut a la nostra capacitat mental i la nostra voluntat. Aquest fet es complementa amb l'afirmació que diu que existeixen fets, objectes i situacions que són motivadors per si mateixos.

La motivació intrínseca és la que millor funciona, ja que només depèn d'un mateix.

El primer psicòleg experimental que va introduir el concepte de la motivació intrínseca va ser Woodworth (1918). Però també va assenyalar que algunes conductes iniciades per motius extrínsecs poden continuar per altres motius.

El plantejament de White (1959), que afirmava que un impuls permet que aparegui la motivació, és la base de dos dels enfocaments més importants d'aquest tipus de motivació: la teoria de causació personal de De Charms (1968) i la teoria de l'avaluació cognitiva de Deci (1975)

La teoria de Deci afirma que la motivació intrínseca de les persones des de deu a una necessitat innata de sentir-se competent<sup>7</sup>.

El què influeix en aquesta motivació són els esdeveniments externs. Si aquests són controladors – es dona una recompensa – la motivació intrínseca disminuirà, ja que transformen aquesta motivació en extrínseca, ja que és una motivació provocada per un agent extern. En canvi els esdeveniments són informatius – es donen explicacions i es resolen dubtes - la motivació augmentarà o disminuirà ja que ens permeten veure i avaluar la nostra competència. Si la nostra competència augmenta la motivació també ho farà.

---

<sup>7</sup> Fa referència a la percepció de l'individu que té de les seves habilitats.

## 5.2 Motivació extrínseca

La motivació extrínseca és aquella que prové de l'entorn de la persona, com l'èxit, els diners, el reconeixement social... Aquesta motivació només funciona si hi ha una recompensa després de la conducta.

Aquest tipus de motivació és bastant inestable, ja que sempre depenen d'una recompensa, i s'hi no n'hi ha, la motivació desapareix.

També podem trobar la motivació mixta, una barreja entra la motivació intrínseca i l'extrínseca. Per exemple, pots jugar en un equip de futbol perquè estàs motivat pel plaer a jugar i també perquè estàs motivat per la recompensa de l'èxit, les felicitacions.

## 5.3 Motivació orientada a objectius o metes

Un dels causants que tenim les persones per motivar-nos és el fet d'aconseguir un objectiu proposat. Els objectius són motivadors si estan plantejats de manera adequada. La programació neurolingüística proposa un model per definir correctament un objectiu o meta. Un objectiu plantejat correctament ha de tenir aquests set punts:

1. Ha de ser positiu. S'ha de pensar en allò que es vol, no en allò que no es vol. L'enunciat ha de ser sempre en positiu i mai pot començar amb un "no vull...". Per exemple: "el meu objectiu és intentar guanyar tots els partits" i no "el meu objectiu és no perdre cap partit".
2. Ha de ser sota la teva responsabilitat. L'objectiu no pot dependre d'altres persones, sinó d'un mateix. Per exemple: "Què haig de fer per què els altres confiïn en mi?" i no "vull que els altres confiïn en mi".
3. Ha d'estar especificat. L'objectiu ha de ser el màxim de detallat possible. S'ha de definir: "qui, on, quan, què, com i quan de temps". Per exemple: "Aniré al gimnàs del poble amb l'Helena dilluns i dimecres de set a nou per fer sessions de spinning a partir del dilluns que ve". Un objectiu incorrecte seria: "Aniré al gimnàs".
4. Hi ha d'haver una evidència. Quan es planteja l'objectiu, s'ha de definir quina serà l'evidència que indiqui que has aconseguit l'objectiu. Per exemple: "Sabré que he aconseguit l'objectiu quan els meus amics m'expliquin els seus secrets".
5. Ha de ser d'una mida adequada. Un objectiu perquè sigui assequible ha de tenir una mida equilibrada, ni massa gran ni massa petit. Un exemple seria: "Avui a la tarda faré una part del Treball de Recerca" i no "Avui a la tarda faré tot el Treball de Recerca".
6. S'han de definir els recursos. Per tal d'aconseguir l'objectiu proposat has de saber quins recursos necessites – recursos materials, de temps i d'ajuda d'altres persones – i els desitjos que t'impulsen a aconseguir l'objectiu. Un exemple correcta seria: "Aquestes vacances aniré a Londres ja que tinc suficients estalvis, el meu cosí Pere em deixa el seu pis, a més a més, amb anglès em defenso bé i tinc ganes de conèixer gent nova".

7. Hi ha d'haver una ecologia i unes conseqüències en l'objectiu. S'ha de valorar com t'afectarà aquest objectiu i com influirà a les persones del teu entorn. Les conseqüències negatives sempre han de quedar compensades per les positives. Per una persona que cursa primer de batxillerat un objectiu vàlid seria el següent: "Treballaré i estudiaré alhora. La feina és dilluns i dimecres de set a nou, per tant tindrè temps d'estudiar, llegir i sortir amb els meus amics". Un objectiu incorrecte seria: "Treballaré i estudiaré alhora. La feina és cada dia de sis a deu". Aquest objectiu no és ecològic ja que no es tindria temps per un mateix i afectaria a les relacions socials.

Quan es formula un objectiu s'han de complir tots aquests set punts. Si un punt no es compleix s'ha de tornar a reescriure l'objectiu plantejat.

La motivació per objectius pot ser de dos tipus: la persona pot estar motivada per aconseguir l'objectiu o bé per evitar-lo –objectiu d'evitació-. Pots fer els deures perquè et motiva fer-los, o perquè vols evitar el càstig del professor. Cal dir, que tots dos casos la motivació pot ser igual d'útil i potent.

### 5.3.1 Quatre teories de la motivació enfocades als objectius

Tal com hem esmentat, un dels causants de la motivació pot ser el fet de proposar-nos un objectiu, i aquest pot variar molt en les persones. Per aquesta raó diversos psicòlegs de l'esport han elaborat quatre teories per tal d'explicar la motivació mitjançant aquest mètode.

#### 5.3.1.1 Necessitat d'aconseguir un objectiu

Atkinson (1974) i McClelland (1961) consideren tant la personalitat com els factors situacionals causants del comportament.

Aquesta teoria consta de cinc components: els components de la personalitat, els factors situacionals, les tendències resultants, les relacions emocionals i les conductes relacionades amb l'assoliment d'objectius.

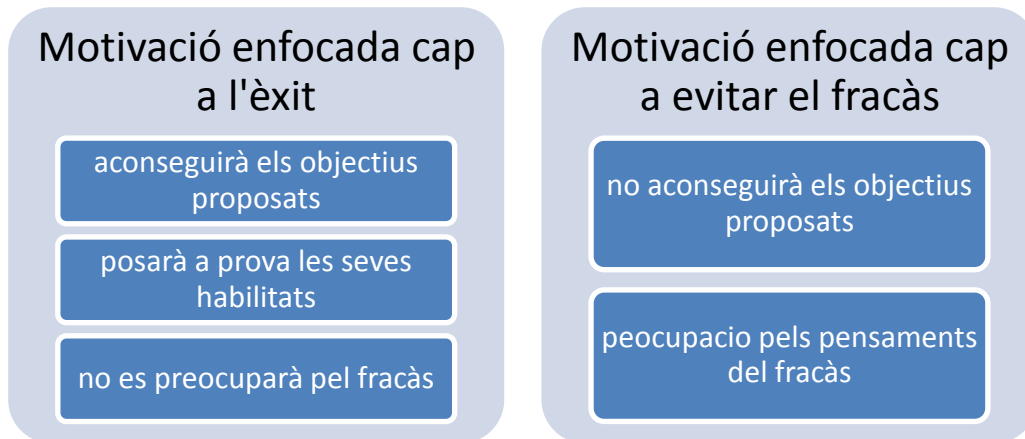
Gill (2000) afirma que cada persona posseeix dos tipus de motivacions subjacents<sup>8</sup> per aconseguir els objectius proposats, enfocades a aconseguir l'èxit –sentir-se orgullós de les victòries- i a evitar el fracàs –capacitat de sentir vergonya per les derrotes-. Aquests dos factors són molt importants, ja que influeixen en la conducta.

A partir d'aquesta definició podem diferenciar dues tipologies de persones. Les persones que tenen una gran motivació cap a l'èxit, i per tant poca motivació cap a evitar el fracàs, estan disposades a posar a prova les seves habilitats proposant-se metes difícils i no es preocupen per al fracàs. Per tant, aquesta persona serà capaç de superar els objectius proposats. En canvi les persones que presenten una gran motivació per evitar el fracàs, no assoleixen les seves metes i només senten preocupació.

---

<sup>8</sup> Dit d'una cosa que està amagada darrere una altra. (*Real Acadèmia Espanyola, 2000*)

També s'ha de tenir en compte que hi ha persones que presenten nivells moderats d'ambdues motivacions, i per tant la teoria no pot preveure clarament el seu comportament.



Imatge 2. [Esquema de les motivacions enfocades cap a l'èxit o a evitar el fracàs. Font: elaboració pròpia](#)

Però només amb la informació d'aquests dos casos no n'hi ha prou, sinó que també s'han de tenir en compte les situacions; la probabilitat d'èxit en la situació i el valor d'incentiu degut a l'èxit.

En la probabilitat d'èxit s'ha de tenir en compte contra qui compateixes i la dificultat de la tasca. Per exemple: En Roger que fa atletisme, és improbable que guanyi una carrera contra l'Usain Bolt – el corredor més ràpid del món –, però en canvi és més probable que en guanyi una en la qual hi participin nens de la seva edat i amb habilitats semblants.

En canvi, com més difícil sigui el repte a superar, major serà el valor de l'èxit. Per exemple: En Roger si guanya la carrera contra l'Usain Bolt estarà més content i més orgullós de les seves habilitats que no pas si guanya una carrera amb en Sergi, un nen de la seva edat.

Un dels factors a tenir en compte en la motivació per la necessitat d'aconseguir un objectiu són les tendències resultants, que s'obtenen al considerar els nivells de motivació de l'assoliment personal amb relació als factors de situació. És a dir, s'ha de tenir en compte per quin tipus de motivació està regida la persona i el tipus d'èxit de l'esdeveniment.

Aquest factor és efectiu quan s'han de preveure possibilitats d'èxit del 50%. Hi ha les persones que volen competir en igualtat de condicions, i en canvi hi ha les que tenen una mala habilitat i no els hi agraden els reptes, opten per feines que els hi garanteixin l'èxit o llocs on ningú esperi que guanyin, ja que no es produirà el sentiment de vergonya. Tornant als exemples anteriors, En Roger si té un mal desenvolupament en l'atletisme i a més no li agraden els reptes, optarà per competir amb en Sergi – perquè sap segur que el pot guanyar – o amb l'Usain Bolt – perquè ningú esperarà que guanyi –.

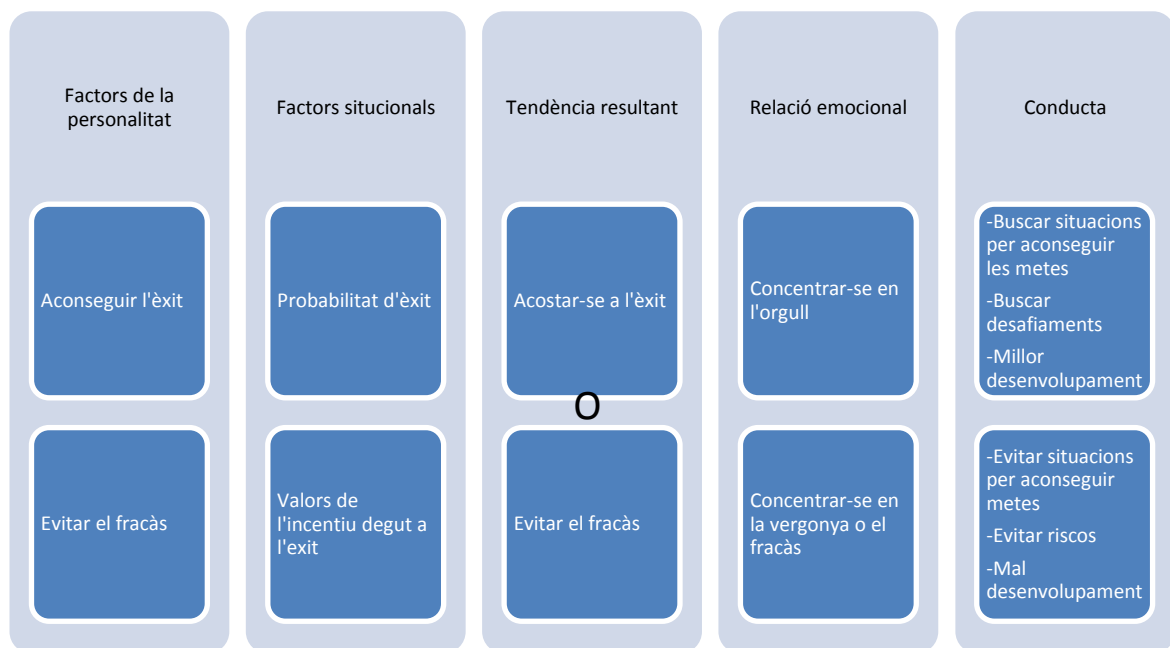
Aquest últim grup de persones, els que no opten pel repte, estan associats amb el grup de persones que tenen la motivació enfocada en evitar el fracàs.

Un altre factor molt important són les reaccions emocionals de l'individu. Aquestes van en relació a l'orgull i a la vergonya, i les característiques de la personalitat són determinants. Una

persona que tingui un bon desenvolupament es concentrarà en l'orgull, en canvi una persona amb baix desenvolupament es concentrarà en la vergonya.

Finalment trobem les conductes relacionades amb l'assoliment d'objectius, que ens mostra com interactuen els altres quatre components esmentats anteriorment. Les persones amb bon desenvolupament escolliran feines desafiantes, riscos intermedis i respondran bé a les avaluacions. En canvi les persones amb poc desenvolupament eviten els riscos, responen malament en situacions d'avaluació i eviten els desafiaments. És a dir, busquen desafiaments en els quals tinguin assegurats els èxits.

*“La tendència a esforçar-se per aconseguir l'èxit, persistir enfront els fracassos i estar orgullós de les victòries, es centra en l'auto superació, mentre que la competitivitat influeix al comportament en situacions d'avaluació social.” (La Psicología del deporte, pàg. 63)*



Esquema 3. Esquema dels factors que influeixen en la motivació de la teoria de la necessitat d'aconseguir un objectiu. Font: La Psicología del deporte.

### 5.3.1.2 Teoria de l'atribució

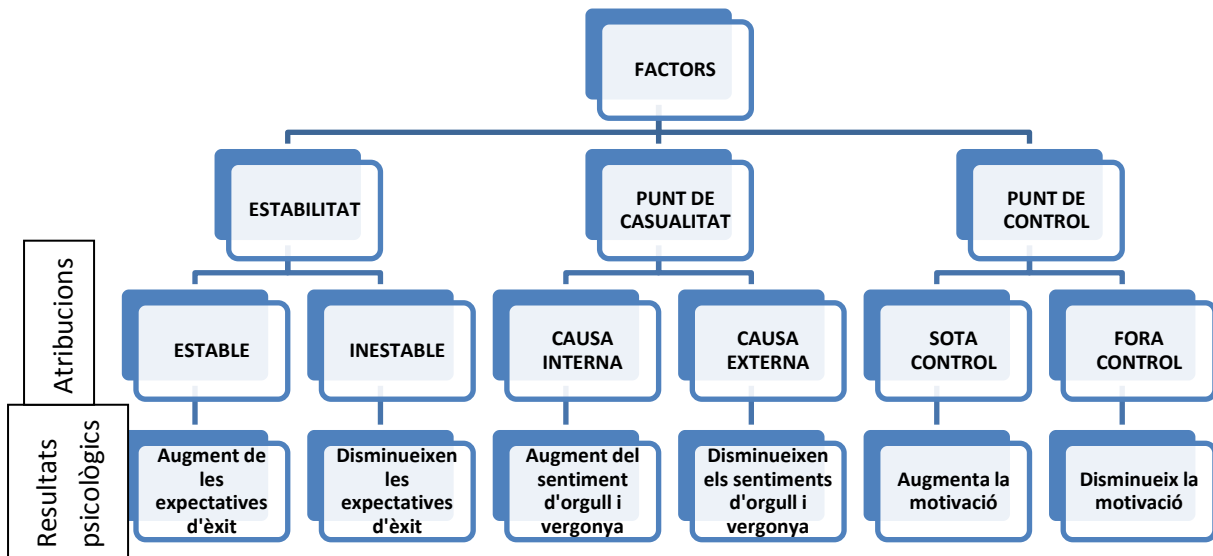
La teoria de l'atribució fa referència a com la gent explica els seus èxits o fracassos. La teoria postulada per Heider (1958), però difosa per Weiner (1985-1986), ens explica les tres maneres en què es poden classificar la manera d'atribuir el teu èxit o fracàs: degut a l'estabilitat, al punt de casualitat i al punt de control.

L'estabilitat pot ser deguda a un factor estable, com per exemple la seva habilitat, que produeix un increment de les expectatives d'èxit. En canvi també trobem els factors inestables, com per exemple la sort, que ens fan disminuir aquestes expectatives.

El punt de casualitat fa referència a les causes internes o externes. Les internes, com l'esforç, augmenten el nostre sentiment d'orgull i vergonya, ja que si hi hem posat molt esforç augmentarà el nostre orgull, i en canvi si n'hi hem posat poc augmentarà la nostra vergonya davant la derrota. I com a contra, les causes externes, com la facilitat, fan disminuir el nostre orgull o vergonya. Si en

Roger que té disset anys corre contra un nen de tres, la facilitat del repte farà que el seu orgull sigui més baix.

Finalment el punt de control pot ser sota control, com per exemple el recorregut de la carrera, o fora de control com la mala preparació dels adversaris. Els factors que tenim sota el nostra control ens permetran augmentar la nostra motivació, mentre que els que tenim fora de control seran els responsables de la nostra desmotivació.



Esquema 4. Factors que ens permeten explicar la motivació a través de les atribucions. Font: *Psicología del deporte* pàgina 64 (adaptació pròpia).

### 5.3.1.3 Teoria de l'assoliment d'objectius

Tant la psicologia com els psicòlegs de l'esport s'han centrat en els objectius com alguna manera de comprendre la diferència entre els assoliments (Duda y Hall 2001, Dweck 1986, Maehr i Nicholls 1980, Roberts 1993).

Segons aquesta teoria hi ha tres factors que interactuen per determinar la motivació d'una persona: els objectius que es volen assolir, l'habilitat percebuda i les conductes per assolir l'objectiu. Per tant, per comprendre la motivació en una persona hem de conèixer el significat d'èxit i fracàs per a ella i la millor manera de fer-ho és examinant-ne les metes i objectius que es proposa i de quina manera interactuen amb les seves percepcions, les seves competències, l'amor propi o la percepció de l'habilitat.

Aquesta orientació pot estar enfocada cap al resultat, cap a la tasca o cap a metes socials.

Parlem d'orientació cap al resultat quan la persona es compara amb altres jugadors o quan se sent bé quan guanya i frustrat quan perd. El fet de comparar-se amb altres jugadors provoca que la seva autoconfiança disminueixi quan es trobi amb jugadors superiors. Com que no pot controlar el seu desenvolupament, respon amb un patró de inadaptació conductual (Duda y Hall 2001), és a dir, redueix esforços, deixa d'intentar i busca excuses per justificar el seu fracàs. Per poder conservar l'amor propi busca tasques que li garanteixin l'èxit o que siguin tan difícils que ningú esperi que vagi a guanyar. Aquest factor produeix que es desenvolupi malament en situacions d'avaluació, és a dir, quan es troben en situacions on hi ha adversaris amb més

qualitats. Per tant podem dir que aquest enfocament consisteix en la comparació del jugador amb d'altres, però quan en troba un de superior pot provocar la seva frustració. Per exemple: en Roger, que juga a bàsquet, es compara amb els seus companys i creu que té una tècnica superior. Però quan li toca jugar contra en Sergi i no el pot superar, intenta buscar excuses per a justificar-se, com per exemple que no ha tingut un bon dia.

En canvi, l'orientació de l'objectiu sobre la base de la tasca, es produeix quan el jugador intenta superar-se a ell mateix, i per tant el condueix a millorar els resultats anteriors. La clau d'aquesta orientació és que no hi ha comparació amb els altres jugadors. La Núria, que és una jugadora de voleibol no gaire experta i que presenta molts errors a l'hora de sacar, durant cada entrenament intenta entrar més serveis que l'anterior i per tant intenta superar-se a ella mateixa.

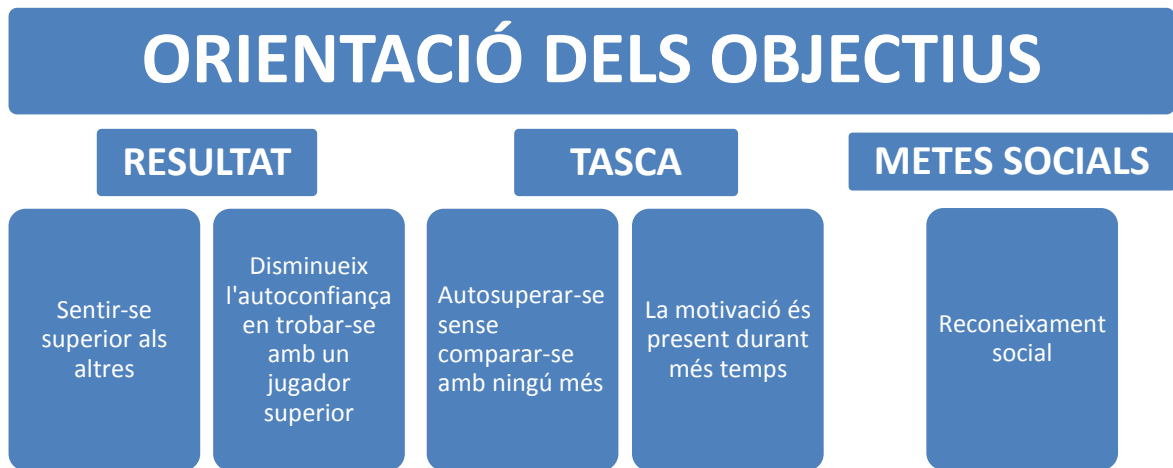
Aquests tipus d'orientació pot protegir a un jugador de la desil·lusió, de la frustració i de la falta de motivació quan el desenvolupament de les altres persones és superior, ja que si ens centrem en el nostre desenvolupament personal, tenim un millor control i per tant tenim més motivació i això ens permet suportar més temps els fracassos.

Aquest tipus de jugadors triaran dificultats moderades o tasques i oponents realistes, ja que no temen el fracàs, ja que la percepció de la seva habilitat està basada en referència als seus propis estàndards, i per tant els és més fàcil sentir-se bé amb ells mateixos.

No obstant, hi ha algunes persones que poden presentar peculiaritats, ja que poden tenir la motivació orientada cap als resultats com en la tasca. Per exemple en David que juga a hoquei vol marcar més gols que el partit anterior, i a més a més vol ser el millor jugador de l'equip.

Tenint en compte aquests dos tipus de motivació, cal tenir en compte que l'entrenador ha de fer veure als seus jugadors què és més important, la orientació cap a la tasca o cap al resultat, ja que aquesta ens permet superar-nos i anar millorant cada dia. A més a més s'ha de tenir en compte que aquesta motivació és la que presenta menys risc de frustració a curt termini.

Per altra banda, les investigacions contemporànies han identificat les orientacions cap a metes socials com a determinats i addicionals a la conducta (Allen 2003, Stuntz y Weiss 2003). Afirmen que les seves competències en termes d'afiliació a un grup i al reconeixement d'aquests són un factor de motivació per a l'individu.



Esquema 5. [Resum dels diferents tipus d'orientació dels objectius. Font: elaboració pròpia.](#)

Elliott i Dweck el 1988 van dir que els patrons de conducta dirigits a aconseguir un objectiu es poden explicar mitjançant la manera amb què els jugadors perceben la seves qualitats. Aquesta perspectiva pot ser de dos tipus, d'entitat o de concentració en augment.

Els jugadors que presenten una perspectiva d'entitat són els que opten cap a un enfocament cap el resultat, ja que és el perfil de jugador que es compara amb els altres.

En canvi els que tenen una perspectiva de concentració en augment enfoquen l'objectiu cap a la tasca, ja que perceben que poden canviar les seves habilitats mitjançant el treball i l'esforç.

La investigació mostra que qui practica activitat física i adopta una perspectiva d'entitat es caracteritza per patrons de motivació disfuncionals, és a dir, presenta pensaments negatius. (Li i Lee 2004).

En els últims anys els psicòlegs de l'esport no només han estudiat la manera en que les orientacions cap als objectius i la percepció de les habilitats treballen juntes per influir en la motivació, sinó també com influeix el clima social en les orientacions personals cap a diverses fites i els nivells de motivació (Ntoumanis i Biddle 1999).

Alguns psicòlegs afirmen que els climes socials en l'àmbit competitiu poden variar significativament en moltes dimensions, ja que inclouen gran varietat d'aspectes com les tasques que se'ls demana, patrons d'autoritat, procediments d'avaluació i un temps distribuït per realitzar les activitats (Ames 1992).

Les investigacions han revelat que en un clima motivacional d'un objectiu orientat cap a una tasca o cap al domini d'una feina, existeixen més patrons motivacionals adaptatius, com actituds positives, augment de l'esforç i estratègies d'aprenentatge efectives. Pel contrari un clima orientat cap al resultat ha estat relacionat amb patrons motivacionals menys adaptables, com el poc esforç i l'atribució dels fracassos a la falta d'habilitat (Ntoumanis i Biddle 1999).



Entrenadors i preparadors físics juguen un paper molt important ja que generen climes psicològics, i aquests influencien als jugadors.

ORIENTACIÓ DELS OBJECTIUS	CARACTERÍSTIQUES	PERSPPECTIVA DE LES HABILITATS	CILIMA MOTIVACIONAL
•RESULTAT	•Ser superior als altres	•Perspectiva d'entitat	•Orientat cap al resultat
•TASCA	•Autosuperar-se	•Perspectiva de concentració en augment	•Orientat cap a la tasca
•META SOCIAL	•Formar part d'un equip	•(no hi ha referències)	•(no hi ha referències)

Esquema 6. [Resum dels tipus d'orientació d'objectius relacionats amb característiques, perspectiva de les habilitats i el clima motivacional. Font: elaboració pròpia.](#)

#### 5.3.1.4 Teoria de la motivació de les competències

L'última teoria utilitzada per explicar les diferències entre les conductes relacionades amb la recerca d'un objectiu, especialment en nens, és la teoria de la motivació de les competències que Weiss i Chaumeton van postular l'any 1992. Està basada en el treball de la psicologia del desenvolupament de Susan Harten (1988) i sosté que la gent se sent motivada per sentir-se valuosa o competent, i aquests sentiments són els determinants primaris de la motivació.

Afirma que la percepció de control dels esportistes funciona junt amb l'amor propi i les avaluacions de competència poden influir en la motivació. No obstant, aquests sentiments no influeixen en els estats efectius i emocionals com l'orgull o la vergonya, sinó que en diversos moments influeixen en la motivació.

Diverses investigacions de Weiss (1993) han demostrat la relació entre les competències i la motivació. La retroalimentació<sup>9</sup> i el reforçament d'orientacions motivacionals influeixen en l'autoestima, en la competència i en el control. Per tant, les percepcions de competència i control dels joves esportistes ajuden a determinar si s'esforçaran per aconseguir els objectius proposats. És per aquesta raó que els professors d'educació física o entrenadors, haurien d'insistir en la millora de la competència i el control, ja que això produirà que augmenti l'autoestima del jugador.

#### 5.3.2 Desenvolupament de la motivació enfocada cap a un objectiu i a la competitivitat

Una de les grans preguntes era si la motivació enfocada cap a un objectiu i a la competitivitat era apresada, i si era així, a quina edat sorgia. Actualment, gràcies a les investigacions de Veroff (1969) i Scanlan (1988) hem pogut saber que aquesta motivació es desenvolupa en tres etapes seqüencials, és a dir, s'ha de passar una etapa abans d'anar a la següent. Però no totes les

<sup>9</sup> Feed-back: Retroalimentació, conjunt de reaccions o respostes que manifesta un receptor respecte a la actuació de l'emissor. (*WordReference.com*)

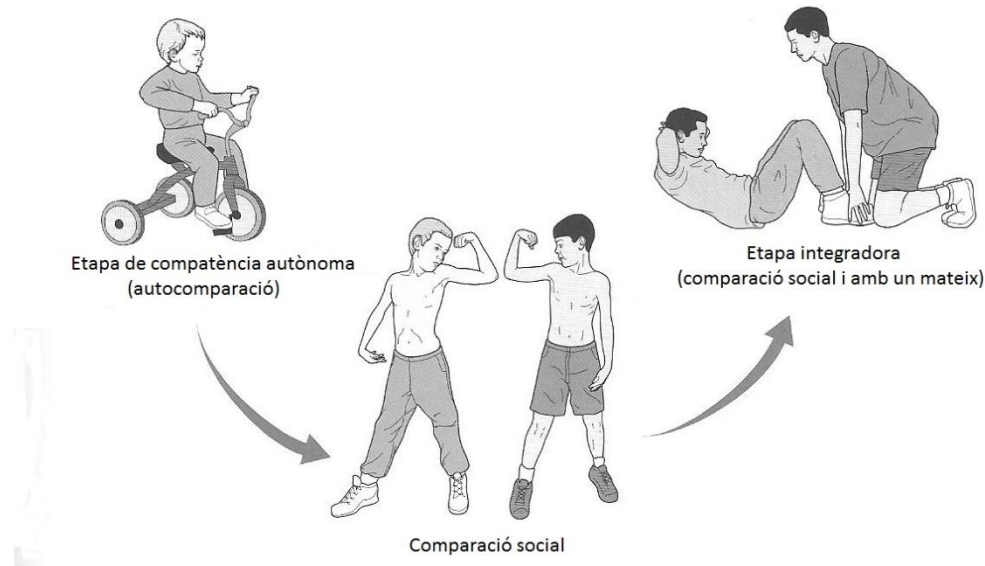
persones aconsegueixen arribar a l'etapa final i a més a més, les edats en les quals s'assoleixen les etapes varien considerablement.

Les tres etapes són: l'etapa de competència autònoma, l'etapa de comparació social i l'etapa integradora.

L'etapa de la competència autònoma es creu que té lloc abans dels quatre anys. Els nens es concentren a dominar el seu entorn i es posen a prova a ells mateixos, sense comparar-se amb els altres. Un exemple podria ser: en Roger vol aprendre anar amb bicicleta, i no es fixa que la Neus en sap més que ell.

L'etapa de comparació social comença aproximadament als cinc anys. El nen es concentra directament a comparar les seves habilitats amb el dels altres, i es mostren preocupats quan es comparen i es pregunten: "Qui és més ràpid?", "Qui és més intel·ligent?". Per exemple: en Roger, que ja sap anar amb bicicleta, es compara amb la Neus i vol ser més ràpid que ella.

Finalment l'etapa integradora involucra tant a les estratègies d'assoliment autònom com les de comparació social. La persona que domina completament aquesta integració sap quan és apropiat competir i comparar-se amb els altres i quan és apropiat adoptar paràmetres d'auto referència. És l'etapa més desitjable i no hi ha una edat per ingressar-hi. Per exemple: en Roger durant els entrenaments es dedicarà a l'auto comparació per tal de superar-se. En canvi durant la competició es compararà amb la Neus per a poder-la guanyar.



Esquema 7. [Seguiment de les tres etapes de la motivació enfocada cap als objectius. Font: La psicologia del deporte pàgina 69 \(traducció pròpia\)](#)

Reconèixer les etapes de desenvolupament de la motivació enfocada cap a l'assoliment d'objectius i la competitivitat, ens ajuda a comprendre millor el comportament de la gent amb la qual treballem, en especial els nens. D'aquesta manera no ens sorprendrem quan un preescolar no estigui interessat a competir o quan un nen de quart de primària estigui interessat a fer-ho. Hi

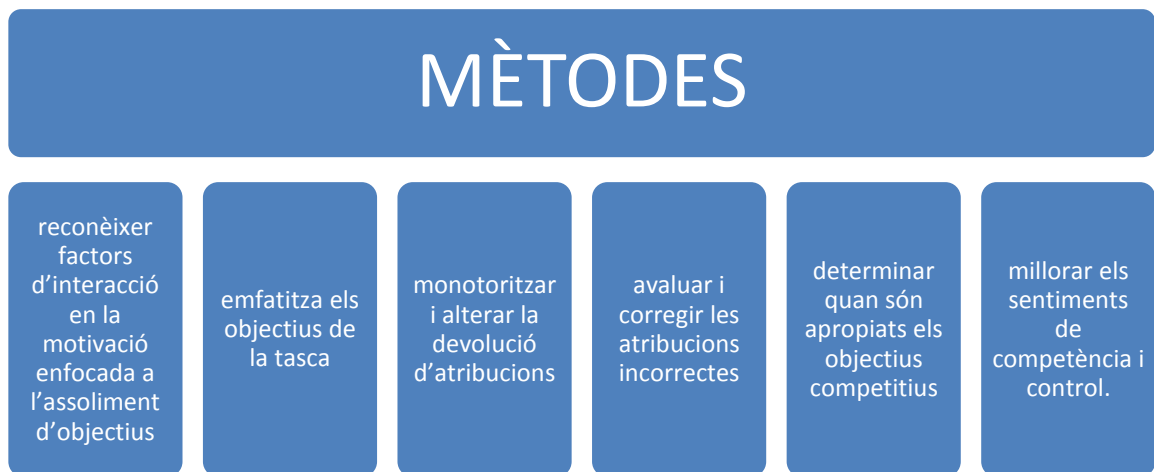
ha d'haver un desenvolupament cap a la integració de cada etapa i és important ensenyar als nens quan s'ha de competir i comparar-se socialment i quan no.

Els pares, professors i entrenadors tenen un rol especialment important, ja que creen els climes motivacionals, tant de forma directe com indirecte. Defineixen les tasques i jocs com a competitius o cooperatius, agrupen els nens de manera determinada i emfatitzen les diferències entre els objectius de les tasques o dels resultats (Ames 1987, Roberts 1993). Per tant podem dir que l'entorn social en el qual una persona funciona té implicacions importants per la motivació enfocada a l'assoliment d'objectius i a la competitivitat.

Treasure i Roberts (1995) van crear climes motivacionals enfocats cap al domini de la tasca i cap al resultat en un equip juvenil de futbol. L'equip va estar dividit en dos, cada un dels quals va participar en un sol tipus de clima. Després de disset sessions, els jugadors del clima del domini de la tasca, es van concentrar en l'esforç, estaven més satisfets i preferien les feines més desafians que no pas els centrats en els resultats.

### 5.3.3 Utilitzar la motivació enfocada cap a l'assoliment d'objectius en la pràctica professional

Per poder utilitzar la motivació cap a l'assoliment d'objectius s'han d'utilitzar diversos mètodes: reconèixer els factors d'interacció en la motivació enfocada a l'assoliment d'objectius, emfatitza els objectius de la tasca, monitoritzar i alterar la devolució d'atribucions, avaluar i corregir les atribucions incorrectes, determinar quan són apropiats els objectius competitius i millorar els sentiments de competència i control.



Esquema 8. [Mètodes per aplicar la motivació enfocada cap a l'assoliment d'objectius. Font: elaboració pròpia.](#)

Per reconèixer els factors d'interacció en la motivació enfocada a l'assoliment d'objectius, s'han d'avaluar els següents punts:

- L'estat de motivació enfocat cap a l'assoliment d'objectius dels participants, que és determinat cap a aconseguir l'èxit o a evitar el fracàs.
- L'orientació de les seves metes, orientades cap a la tasca o el resultat.
- Les atribucions que generalment fan sobre els seus actes com factors interns o externs, estables o inestables o si els tenen sota control o no.

- Les situacions que haurien d'aprofitar i evitar

Per exemple: en Roger realitza correctament les competències, busca desafiaments, es proposa metes per dominar i atribueix l'èxit a factors interns, com per exemple la seva habilitat. Aquesta conducta és desitjable i per les característiques que presenta, té altes probabilitats de ser una persona amb bon desenvolupament. Per tant, aquesta conducta s'ha d'incentivar amb diversos reforçaments.

En canvi, en Sergi evita als competidors amb habilitats semblants, gira al voltant de situacions de competència externa - l'èxit o el fracàs són quasi segurs -, es proposa com a meta el resultat, té un mal desenvolupament en l'avaluació i atribueix el fracàs a la falta d'habilitat i l'èxit a la sort. Aquest comportament no està adaptat a l'assoliment d'objectius i per tant, necessita ajuda i guia.

En Sergi presenta un cas de indefensió apresada. La seva condició adquirida percep que les seves situacions no tenen efecte en els resultats desitjats d'una tasca o habilitat (Dweck, 1980). És a dir, en Sergi creu que està condemnat al fracàs i que no hi pot fer res, ja que segurament realitza atribucions innecessàries al fracàs i es sent incompetent.

Un altre punt a tenir en compte és en l'emfatització dels objectius dirigits cap a la tasca, ja que d'aquesta manera es minimitzen els objectius cap al resultat. Així s'aconsegueix prevenir les tendències inadaptades per l'assoliment dels objectius, i a més a més, permet rectificar estats de indefensió apresada.

Però un dels problemes que es presenten, és que la societat emfatitza els resultats esportius, cosa que provoca que minimitzar els objectius cap al resultat no resulti una feina fàcil.

Un cas pràctic que he pogut comprovar personalment va ser un dia després del partit. Quan es va acabar, vaig tenir una xerrada de deu minuts amb totes les jugadores, i els hi vaig fer un repàs de totes les bones jugades que havien fet, i els hi vaig intentar fer entendre que encara que el resultat digués que havien perdut, elles havien guanyat, ja que al llarg de les setmanes havien estat demostrant una evolució. Després de la xerrada, les jugadores estaven més animades, i una mica més segures de les seves habilitats. Però a l'hora de marxar, un dels pares va fer un comentari a les noies: "Ostres! Heu tornat a perdre! A veure si en guanyeu algun almenys". Aquesta frase tan simple, i al mateix temps, tan innocent, va provocar que la frustració que s'havia originat al final del partit tornés a aparèixer.

A més de treure importància als resultats i emfatitzar l'objectiu de la tasca, s'ha de ser conscient de les atribucions que es realitzen mentre es fa la retroalimentació sobre el desenvolupament. És típic que els professors, entrenadors o preparadors físics, sense adonar-se'n, enviïn missatges subtils però al mateix temps poderosos a través de les atribucions que acompanyen al desenvolupament.

Per Biddle, Cols (2001) i Horn (1987), la manera en que els entrenadors portem a terme la retroalimentació, podem influenciar en les interpretacions cap al desenvolupament exitós del nen.

Però l'entrenador no només ha d'enviar informació instructiva, sinó també ha d'incloure en el missatge que el jugador pot realitzar la tasca. A més a més, ha de remarcar que l'esforç és molt

important. Per tant, s'ha d'orientar els nens de manera que es comparin a ells mateixos, ja que si es comparen amb els altres es creuen superiors, i tal com va dir Horn (1987), provoca que no millorin en la motivació.

Pel què fa a les avaluacions i a les correccions de les atribucions, cal ensenyar als nens en quina classe de situacions les poden atribuir a la falta d'habilitat i quines són produïdes per falta d'esforç. Això els ajuda a disminuir l'empitjorament en el desenvolupament després del fracàs.

És important que els jugadors sàpiguen quan és important competir i quan cal centrar-se en el progrés individual, ja que competir contra els altres és contraproduent sobretot en els esports d'equip. Si ensenyes a competir, els jugadors presentaran tendència a la individualitat, i això provocarà que la motivació s'enfoqui cap a evitar el fracàs per tal de mostrar la superioritat. Si es produeix aquesta tendència, comportarà que el jugador presenti una gran desmotivació en cometre un error. A més a més, no es pot oblidar que els esports d'equip es caracteritzen per la cohesió de grup i amb la complementació d'uns jugadors amb els altres. És per aquest motiu que s'ha d'utilitzar de manera repetitiva i consistent estratègies enfocades cap a l'assoliment d'objectius orientats a la tasca. Però cal destacar que competir és una necessitat social.

Millorar la percepció de les competències i millorar els sentiments de control són una manera important d'influir en la motivació enfocada cap a l'assoliment d'objectius, sobretot enfocada als nens (Weiss, 1993). Es pot aconseguir mantenint la diversió en les pràctiques i competències, apuntant cap a un objectiu i adaptant les habilitats i aptituds dels jugadors i instructors que poden millorar les competències utilitzant la retroalimentació i reforços apropiats, que ajudaran a crear desafiaments individuals i objectius per als jugadors. Maximitzar la participació dels jugadors és molt important per millorar la competència.

## 5.4 Teoria de la motivació de Maslow

Maslow – psicòleg humanista – va elaborar una teoria completa sobre les motivacions en les persones. Va afirmar que teníem dues classes de necessitats: les necessitats deficitàries i les necessitats de creixement.

Maslow va afirmar que aquestes necessitats estaven ordenades seguint una jerarquia, de manera que les primeres s'han de satisfer abans de la resta. Aquest esglaonament permet que una persona no es quedi aturada quan ha aconseguit el seu objectiu, ja que seguidament el seu objectiu és la necessitat següent.

### 5.4.1 Les necessitats deficitàries

Les necessitats deficitàries són característiques de l'espècie humana, i algunes són comunes amb els animals. Satisfer aquestes necessitats ens permet evitar alguna malaltia física i psíquica.

D'aquestes necessitats en diferenciem quatre tipus: les fisiològiques, les de protecció i seguretat, les d'afecte i acceptació i les de valoració.

Les necessitats fisiològiques les compartim amb els animals, i són imprescindibles per a la supervivència. Són necessitats físiques com el menjar i les relacions sexuals.

Les necessitats de protecció i seguretat són les que fan referència a la protecció davant de perills físics o psíquics. Són necessitats fonamentals durant la infància i tot el creixement.

Les necessitats d'afecte i acceptació fan referència a la pertinença d'un grup, com pot ser una família o un equip esportiu. Aquestes necessitats justifiquen les conductes de les persones.

Finalment les necessitats de valoració fan referència a l'autoestima, és a dir, el concepte positiu d'un mateix. L'autoestima a més de relacions satisfactòries amb altres persones, és una mena de fonament bàsic per a la supervivència psíquica.

#### **5.4.2 Les necessitats de creixement**

Les necessitats de creixement són les pròpies d'autorealització. Aquestes es poden definir com la realització de les possibilitats, les capacitats i el talent propi. Per exemple ser més creatiu o ser millor professor.

## 6 La frustració

La conducta motivada està orientada a aconseguir una fita. Però no sempre aconseguim assolir els nostres objectius. En aquestes situacions experimentem un desengany o una frustració.

La frustració és una experiència emocional desagradable, produïda per la retirada de recompenses, i produeix tristesa, decepció i ràbia. També suposa una desorganització de la conducta: no sabem què hem de fer o reaccionem de manera incontrolada.

Aquesta és originada per diverses causes:

- Insuficiències físiques o psíquiques ; vull jugar a bàsquet però no puc perquè sóc baix.
- Obstacles físics o socials; volia anar al gimnàs, però cada cop que hi vaig està tancat.
- Demora en el reforçament; em vull inscriure a l'equip de natació i quan porto la inscripció em diuen "torni demà".
- Extinció de reforçament; estic ballant amb un noi i aquest marxa quan veu a una altra noia.
- Conflictes. Hi ha diversos motius incompatibles que interfereixen en la conducta del subjecte, que expressa que no sap què ha de fer.

Els conflictes és una de les fonts més freqüents de tensió i ansietat quotidianes. S'origina sempre que alguna cosa interfereix en la intenció d'assolir una fita. Hi pot haver algun obstacle que ens impedeixi fer una activitat desitjada. La dificultat pot ser que estigui en el fet de triar entre dos resultats diferents, o la mateixa activitat pot tenir efectes positius i negatius a la vegada.

Lewin (1890 – 1947) va distingir diversos tipus de conflictes:

Quan ens sentim atrets per dos objectius o activitats desitjables que s'exclouen mútuament, per exemple triar en quin partit volem anar a jugar, ja que tots dos són a la mateixa hora, tenim un conflicte d'aproximació-aproximació. O també ens podem trobar en un cas contrari, hem de decidir en quin dels dos partits anar, però no volem anar a cap. Aquest conflicte es l'anomenat conflicte d'evitació-evitació.

En canvi ens podem trobar que un objectiu tingui simultàniament elements positius i negatius. Per exemple, he d'anar al fisioterapeuta perquè durant l'entrenament m'he fet mal, però tinc por que em digui que no puc jugar més. Aquest conflicte és d'aproximació-evitació.

I finalment el doble conflicte d'aproximació-evitació és quan el subjecte es troba davant de dos objectius, cadascun dels quals té elements positius i negatius. Per exemple, em gasto molts diners per anar a veure un partit del Barça a Londres, o guardo els diners per comprar-me un equipament de futbol més bo, però m'hauré d'esperar tota una temporada.

Però no sempre reaccionem enfrontant-nos a la causa de les frustracions. De vegades fem servir estratègies inconscients destinades a no resoldre el problema, sinó a protegir-nos contra l'ansietat de la frustració. Els mecanismes psicològics són els anomenats mecanismes de defensa.

Repressió	•Consisteix en impedir que els pensaments i sentiments dolorosos entrin en la consciència.
Negació	•Ignorar les realitats desagradables per no haver d'enfrontar-s'hi.
Racionalització	•Justificar les idees o conductes pròpies davant la por que no siguin acceptades per altres.
Fantasia	•Realitzar amb la imaginació allò que no podem aconseguir en la vida real.
Identificació	•Incorporem com a pròpies determinades característiques que no són nostres.
Projecció	•Atribuïm als altres els nostres defectes o desitjos inacceptables.
Regressió	•Es torna a una fase anterior del desenvolupament davant de situacions d'estrès o ansietat.
Formació reactiva	•Adoptar o expressar sentiments contraris als veritables. Freud va anomenar aquestes conductes actes disfressats
Desplaçament	•Es descarreguen els sentiments sobre persones o objectes que suggereixen les emocions.
Compensació	•És compensa el fracàs amb una victòria en un altra camp.
Sublimació	•Els impulsos considerats inacceptables són desviats cap a activitats acceptades.

Esquema 9. [Mecanismes de defensa. Font: elaboració pròpia.](#)



## 7 Els entrenadors

Segons l'enciclopèdia catalana *l'entrenador és el tècnic esportiu que dirigeix els entrenaments dels atletes. Els ensenya l'estil de l'esport respectiu, explica les tàctiques a emprar en la competició, s'ocupa de la preparació física i vetlla per mantenir un esperit estimulant.*

Per tant podem dir que l'entrenador és la persona que dirigeix l'equip, i és el responsable de motivar els seus jugadors per tal de que puguin millorar en els aspectes que consideri oportuns.

Un entrenador també ha de ser un bon líder, ja que d'aquesta manera podrà guiar correctament a l'equip. Segons Daniel Gould les qualitats d'un bon líder han de ser la intel·ligència, la fermesa, la motivació intrínseca, la flexibilitat, l'ambició, l'autoconfiança i l'optimisme. A més a més ha de generar confiança i ha de ser un bon comunicador.

Però per dirigir un equip i ha dues formes completament oposades: l'estil democràtic i l'estil autoritari.

L'entrenador autoritari es caracteritza per no participar en el grup, determinar tot tipus de situacions i dicta la tècnica i els passos a seguir. A més a més designa les parelles en els entrenaments i personalitza els reforçaments positius i negatius.

En canvi l'entrenador democràtic sí que participa en el grup, totes les accions es discuteixen conjuntament i es proposen dos o més procediments. Deixa que els jugadors escullin la seva parella durant l'entrenament, i les felicitacions i crítiques van orientades cap a tot el grup.

Per exemple: l'equip de la Núria ha fet molt malt partit. Un entrenador autoritari criticaria a la Núria perquè per culpa seva s'han fallat molts punts, i felicitaria a l'Helena perquè ha realitzat molt bones intervencions. En canvi un entrenador democràtic criticaria els errors sense esmentar cap jugador, i felicitaria a tot l'equip – també sense dir nom – per les bones accions realitzades.

Cal destacar que els extrems mai són bons i l'entrenador s'ha de posicionar en un dels estils. No pot ser que un dia sigui autoritari i l'altre democràtic ja que els jugadors no ho entendrien.

## Part II: Part pràctica

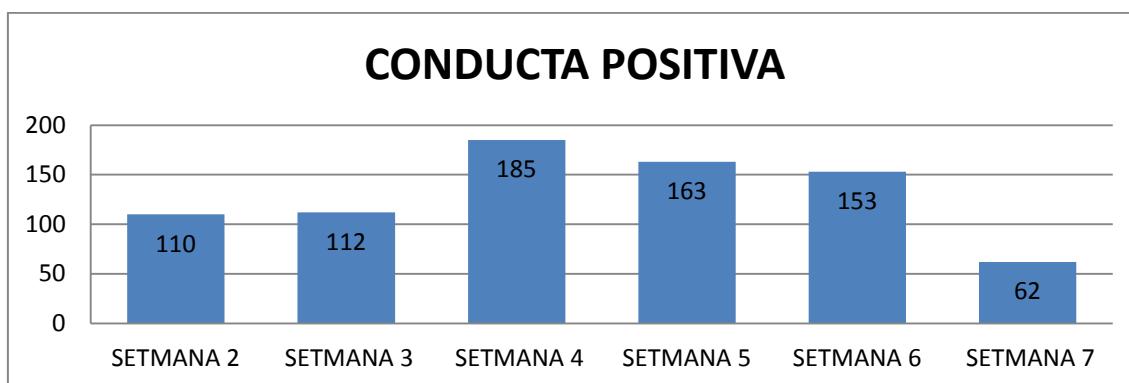
A partir de la informació explicada en la primera part he elaborat la planificació d'una temporada, durant catorze setmanes, per un grup de jugadores d'entre 13 i 15 anys. Hi ha els entrenaments i els partits amb les observacions, valoracions i propostes de millora de cada cosa, així com les anàlisis i les comparacions. D'aquesta manera es veurà si la hipòtesis del treball – a partir de reforçaments positius, les jugadores tenen més motivació i milloren el seu rendiment – es compleix.

Totes les jugadores de l'equip, excepte tres, no havien jugat a voleibol en cap ocasió. El què es pretén és iniciar-les en el món del voleibol i aconseguir que la tècnica s'iguali per tal de poder anar avançant en la tàctica.

Pel què fa al perfil psicològic de les jugadores, només n'hi ha dues que tenen els objectius orientats cap a la tasca, una cap a la meta social i la resta tenen els objectius orientats cap al resultat. Aquest fet ha comportat que la motivació de l'equip fos menys permanent i que la frustració aparegués amb més rapidesa.

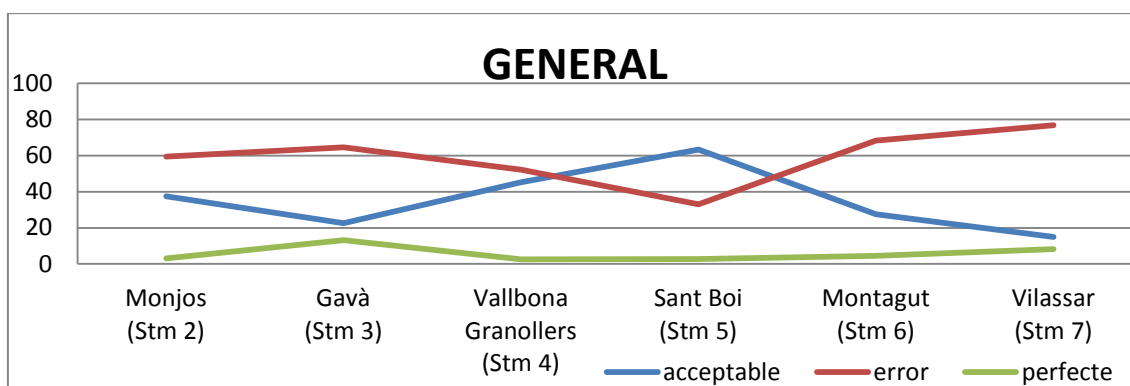
Per tal de veure l'evolució de les jugadores, s'ha comparat la seva conducta durant els entrenaments<sup>10</sup> en relació amb el partit, i els quatre primers partits anada i tornada.

### 8 Conducta relacionada amb el resultat del partit



Gràfic 1. [Gràfic de la conducta del grup de les setmanes dos, tres, quatre, cinc, sis i set.](#) Font: elaboració pròpia.

<sup>10</sup> Podem trobar els entrenaments i els partits comentats a l'annex.



Gràfic 2. [Evolució dels errors i dels moviments realitzats correctament, posats en comparació, dels primers sis partits.](#)  
 Font: elaboració pròpia i estadístiques de la Federació Catalana de Voleibol.

Tot i que no segueix d'una forma exacta, podem deduir que com més alta és la puntuació per bona conducta als entrenaments, més disminueix el percentatge d'errors en el partit. Però també s'han de tenir en compte els mètodes que s'han utilitzat en els entrenaments.

Per poder-ho explicar agafarem dues setmanes d'exemple: la setmana 5 una de les millors puntuades pel què fa a la conducta i millor resultat en el partit, i la setmana 7 la setmana menys puntuada per conducta amb pitjor resultat.

En la setmana cinc, tot i que les jugadores en certs moments van presentar distraccions, el fet d'entrenar sota pressió constant, va comportar que es concentrassin plenament en l'exercici. També cal destacar la visió de joc ensenyada en els entrenaments, que els va fer conscients de que un error molt insignificant pot condicionar el punt.

Cal destacar també de les sessions d'aquesta setmana, que es van realitzar exercicis de grup, on cada repetició correcta es premiava amb un positiu per tots els membres del grup. Aquest fet va fer augmentar la cohesió de grup, i les jugadores van aprendre la filosofia de l'esport d'equip; el mèrit no se l'emporta una persona, sinó tot el grup.

En el partit d'aquesta setmana, les jugadores van poder comprovar que si realitzaven jugades de tres tocs, es produïa una major eficàcia en l'atac, i això va provocar que augmentés la seva confiança i inconscientment la seva motivació també va augmentar.

En canvi en la setmana set, trobem que en la primera sessió hi va anar una entrenadora desconeguda com a càstig pel resultat del partit anterior. Tot i així en la sessió del dimecres es va detectar molta passivitat per part de les jugadores, ja que no feien cas a moltes de les indicacions de l'entrenadora. A causa d'aquest fet, els exercicis es van desenvolupar molt lentament, i en cap d'aquests es va aconseguir l'objectiu proposat. També va comportar que es tornessin a detectar errors ja superats en altres sessions.

En el partit es va veure reflectida aquesta passivitat que va comportar que els errors augmentessin considerablement. Les jugadores van realitzar moltes jugades individuals i es pot deduir que van deixar de banda la filosofia de l'esport d'equip ja apresada.

Per tant podem dir que la conducta en els entrenaments té una gran influència en el partit. Però, com és que hi va haver un canvi de conducta tan gran en només dues setmanes?

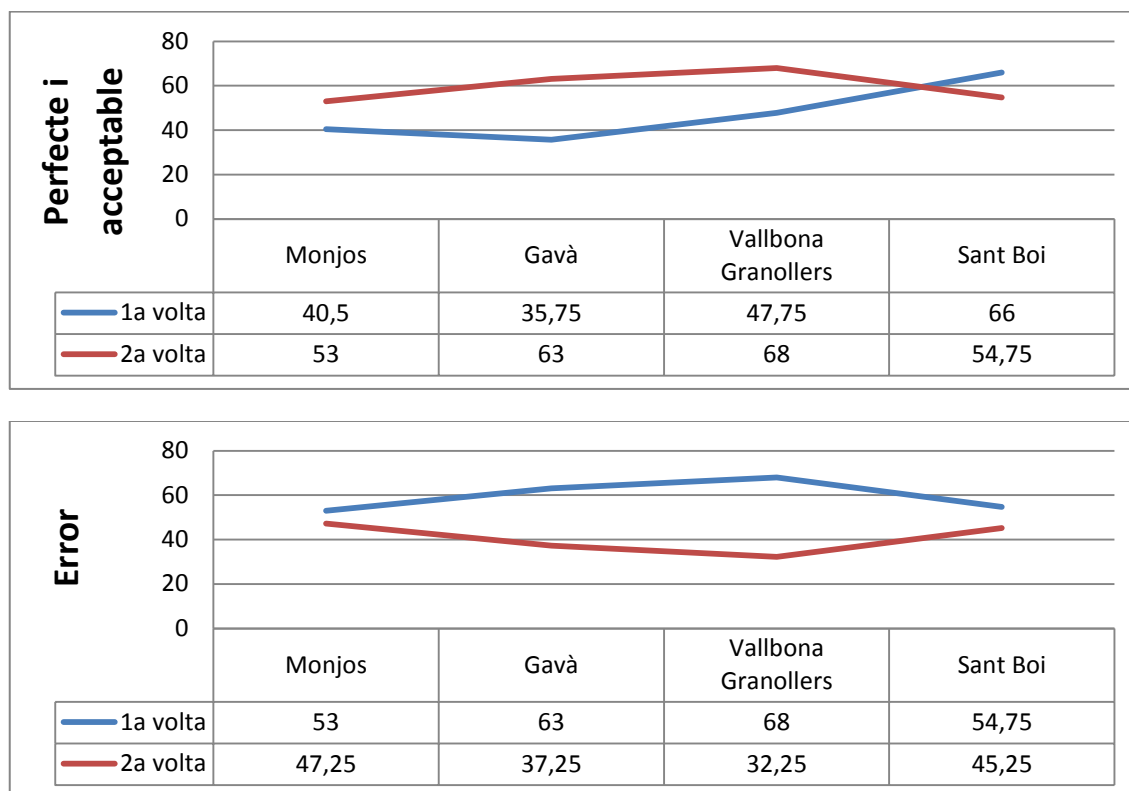
### 8.1 Per què el canvi de conducta?

En la setmana número sis observem que la conducta de les jugadores ha disminuït, i que l'error ha augmentat. Al llarg de la setmana, les jugadores van començar a presentar conductes no desitjades. Aquestes males conductes no van ser castigades degut a la supressió del càstig. Només se'n va produir un i va ser en conjunt. El fet de no castigar a les jugadores per individual i en el moment de l'error, va comportar que aquestes no sabessin quina havia estat la conducta errònia. A més a més, degut a l'alt grau d'esverament els hi era igual. En canvi, les jugadores que en aquestes sessions van presentar bones conductes, van patir la frustració d'un càstig col·lectiu que no els hi pertocava.

Aquesta frustració en el partit es va traduir en una manca de confiança entre les jugadores, cosa que va comportar d'individualització de les jugades.

Finalment la manca de confiança es va transformar en passivitat en la següent sessió, i degut a la manca del càstig, la bona conducta de les jugadores va disminuir fent augmentar així l'error.

## 9 Comparació dels quatre primers partits de l'anada i la tornada



Gràfic 3. [Evolució i comparació dels bons moviments tècnics i dels errors dels quatre primer partits en les dues voltes.](#)

Com podem observar en els bons moviments de la primera volta, es presenta una tendència a l'alça. Aquesta tendència ens mostra que les jugadores han anat millorant al llarg dels partits. En canvi, tot i que durant la segona volta la línia que ens mostra els moviments correctes va seguint pràcticament de manera paral·lela a la de la primera volta, torbem que en l'últim partit l'evolució pateix una davallada. És a dir, en general trobem que hi ha hagut una millora respecte als partits de la primera volta, excepte en el partit contra el Sant Boi, que es van aconseguir millors resultats en la primera volta.

Pel què fa als errors, podem observar que durant la primera volta van anar augmentant lleugerament, tot i que finalment van disminuir en l'últim partit. En canvi, en la segona volta observem que els errors han disminuït de manera molt discreta, però que a mesura que avancem el percentatge es va disminuint. Però com a excepció trobem que en l'últim partit els errors augmenten, tot i que no superen els de la primera volta.

Destacar que en l'últim partit, en l'anada les jugadores van realitzar jugades conjuntes i estaven concentrades en el partit, mentre que en el partit de tornada les jugadores van realitzar jugades individuals i van presentar molta desconcentració.

Per tant, a partir de les gràfiques podem deduir que les jugadores han augmentat el rendiment i s'ha disminuït l'error.

## 10 Comentari de les entrevistes

Ahora d'elaborar les entrevistes, s'ha tingut en compte l'opinió de Xesco Espar, en el seu llibre *Jugar amb el cor l'excel·lència no és suficient*.

**Primera entrevista:** Adrian Fiorenza, entrenador del femení del voleibol ARC Blume.

El tècnic va demostrar la passió per aquest esport, sent capaç de marxar lluny de casa per a endinsar-se en un nou projecte.

Al llarg de l'entrevista va anar remarcant la importància de la constància, l'esforç i el compromís. Això no depèn de l'entrenador, sinó de les jugadores, de la contaminació que exerceixen entre elles, l'anomenat "efecte mirall", gràcies a la motivació intrínseca.

**Segona entrevista:** Ricard Ares, entrenador del primer equip de hoquei Club Patí Voltregà.

Amb ell es van obrir les portes de la importància del compliment de les normes. Normes que ens ajuden a poder regular un equip. També va remarcar la importància de que els jugadors s'han de superar dia a dia. El fet de superar-se és el què produeix la motivació, aquesta satisfacció personal. En canvi la frustració apareix quan el jugador no aconsegueix superar-se. Però això també és una font de motivació molt important, ja que comporta que en el pròxim partit o en el pròxim entrenament surti amb més ganes.

**Tercera entrevista:** Albert Càmara, entrenador del C.F. Badalona.

Ens va parlar de l'esforç, però sobretot de la tècnica que es necessita per arribar al màxim. No podem arribar a dalt de tot si no dominem els nostres moviments. La concentració és molt important. Però també cal destacar que tots els jugadors són importants, tant els titulars com els altres, ja que estem parlant d'un esport d'equip, en el qual entre ells s'han de tenir confiança. També del paper que juga l'entrenador i el capità per transmetre tota aquesta passió en el joc i el treball de cada dia.

Tots tres entrenadors han destacat que en la base, els jugadors i jugadores s'ho han de passar bé, però a mesura que es vagin iniciant, és important que aprenguin el concepte de compromís i esforç. Sense aquests dos factors, no aconseguiran arribar al màxim.

També cal destacar la mateixa resposta dels tres entrenadors en ser preguntats per la tesi d'en Xesco Espar. Tots tres confirmen que és més important jugar amb el cor que tenir talent.

De fet, es pot dir que aquest llibre, aquesta filosofia del món de l'esport, els ha influenciat. El què és important és l'esforç. No està permès tenir un mal dia, sinó que cada dia has de ser millor que l'anterior. T'has de superar, creure en tu mateix, d'aquesta manera arribaràs a dalt de tot. I sobretot tenir una visió del què volem arribar a ser, en què ens volem convertir. Tenir-ho molt clar i dia a dia lluitar per aquest futur.

## Conclusió

---

Després de realitzar aquest treball, he pogut arribar a les següents conclusions:

Com hem pogut veure, la conducta en els entrenaments influeix en el partit. Per tant si els entrenaments es desenvolupen correctament, és a dir, es treballa la conducta, al partit hi haurà millor resultat. Però per tal que es produeixi això, cal l'esforç constant de totes les jugadores.

Aquest esforç ens indica el grau de motivació presentat. És a dir, com més esforç presentin les jugadores, més motivació assoliran. Aquest fet, es pot veure reflectit en els perfils psicològics de les jugadores. Per exemple, MM presenta molt d'esforç i afany de superació. Això fa que en els partits, quan apareix la frustració, sigui de les últimes a disminuir el rendiment. Si la resta de jugadores presentés un nivell de motivació similar a MM, la frustració apareixeria molt més tard o no arribaria a aparèixer. No obstant, a l'equip hi ha jugadores amb nivells de motivació més baixos, i aquestes acaben arrossegant l'equip sencer cap a la frustració, incloent jugadores com MM.

També s'ha vist que el càstig ha provocat frustracions, que en el partit s'han transformat en manca de confiança de les jugadores, cosa que ha provocat que s'augmentés l'error i disminuís la seguretat a la hora d'efectuar els moviments, degut a l'elevada pressió en què es realitzaven les jugades.

Però tot i així, trobem que en els últims partits, tot i la mala conducta presentada en els entrenaments, les jugadores han millorat. Això és perquè van agafant experiència. El fet de formar part d'una competició, ha provocat que les jugadores, de manera inconscient, milloressin, ja que s'han comparat amb els altres equips i els han volgut superar.

Pel què fa a l'últim partit comparat, on trobem un augment de l'error, ha estat degut a que durant les sessions d'aquelles setmanes, hi van haver nombroses crítiques per part de l'entrenadora a conseqüència del baix rendiment de les jugadores i a la manca d'esforç. El fet de que el càstig es produís després d'un episodi especialment desagradable per les jugadores, va comportar malestar en el vestidor i això es va veure reflectit en el partit.

A partir d'aquestes conclusions, es pot deduir que **la hipòtesi del treball "a partir de reforçaments positius, les jugadores tenen més motivació i milloren en el seu rendiment" es compleix**. Però degut a la supressió del càstig, en el moment en què aquest és aplicat, crea molta frustració a les jugadores i això origina un mal desenvolupament. Per tant, el reforçament positiu és molt important, però sense deixar de tenir en compte el càstig. Aquest és molt important perquè ens ajuda a corregir males conductes; com el passotisme.

Castigar - reforç negatiu - i premiar - reforç positiu -, són dues formes de motivació. En general es tendeix a considerar motivació només el reforç positiu, però el negatiu també és un tipus de motivació, que com s'ha explicat en les conclusions, cal complementar-lo amb el reforç positiu. Si aquestes dues eines funcionen complementàriament, no es produirà tanta frustració, ja que les jugadores ja l'hauran experimentat. En canvi, si només té lloc el reforçament positiu i

puntualment, i en escala generalitzada, s'aplica el càstig, la frustració serà més elevada; reduint així la motivació.

També s'ha de tenir en compte que algunes jugadores funcionen millor amb reforços positius, d'altres amb negatius, però en general és una combinació dels dos tipus de motivacions el què produeix la màxima millora en el nivell de les jugadores. Al treball s'ha vist que només amb reforços positius no n'hi ha prou. D'altra banda, no és arriscat afirmar que si només s'hagués optat per reforços negatius, el resultat tampoc hauria estat òptim, ja que s'hauria frustrat les jugadores i atacat la seva autoestima, de manera que estarien desmotivades als partits.

Per últim dir que aquestes jugadores, tot just han fet els primers passos i es troben al principi del llarg camí que hauran de recórrer, si volen arribar al final i ser esportistes d'elit. Tal com han manifestat els entrenadors entrevistats, tot això és normal al començament i han d'anar agafant experiència, però no s'ha de deixar mai de lluitar, ni quan ets a dalt de tot. Al mateix temps m'he adonat que és molt important la figura de l'entrenador, ha de tenir present tota aquesta filosofia, guiar al grup, fer equip i recordar sempre la premissa: **No et rendeixis, si et rendeixes s'acaba el partit.**

M'ha agradat molt fer aquest treball. Ha estat molt laboriós i llarg, dia a dia, partit a partit, contrastant resultats, buscant informacions, ajudes i consells. Però ha valgut la pena, l'he gaudit en cada un dels moments. M'ha servit per enriquir-me com a jugadora i m'ha estat de gran utilitat per desenvolupar la meva tasca d'entrenadora i poder anar millorant.



## 11 Bibliografia/Webgrafia

- Albert Bonamusa, A. (2008). *Filosofia i ciutadania. 1r Batxillerat*. Barcelona: McGraw-Hill.
- Albiac, J. M. (2007). *El bloc de Josep Manel Albiac*. Consultat el Gener / 2013, a <http://blocs.xtec.cat/jalbiac/2007/12/06/lexit-comenca-a-la-voluntat/>
- Bouchard C, S. R. (1993). *Physical activity, fitness and health consensus*. England: Human Kinetics.
- Caspersen CJ, P. K. (1985). *Physical activity, exercise, and physical fitness: definitions and distinctions for health-related research*. England: Public Health.
- Enciclopèdia catalana. (2012). *Enciclopèdia.cat*. Consultat el Novembre / 2012, a <http://www.enciclopedia.cat/>
- Espar, X. (2010). *Jugar con el corazón. La excelencia no es suficiente*. España: Plataforma Editorial.
- German, J. (2003). *The new science of pain relief*. Consultat el Agost / 2012, a <http://www.the-new-science-of-pain-relief.com/56029/35922.html>
- J., D. (2000). *Actividad física, deporte y salud*. Barcelona: Inde.
- Joaquim T. Limoneto García, D. C. (2001). *Cognició i emoció*. Barcelona: Eurecamedia.
- Jose Ignacio Alonso, Á. A. (2000). *Psicología*. Barcelona: Mc-GrawHill.
- Martin, G. L. (2008). *Psicología del deporte*. España: Pearson. Prentice Hall.
- Real Academia Española. (2004). *RAE.es*. Consultat el Novembre / 2012, a <http://www.rae.es/rae.html>
- Reference, W. (2012). *WordReference.com*. Consultat el Desembre / 2012, a <http://www.wordreference.com/es/translation.asp?tranword=feedback>
- Robert S. Weinberg, D. G. (1995). *Fundamentos de Psicología del deporte y del Ejercicio físico*. España: Editorial médica Paramericana.
- Sánchez, D. B. (2001). *La Educación Física*. Barcelona: INDE Publicaciones.