

PROGRAMA DE INTERVENCIÓN MOTIVACIONAL EN ENTRENAMIENTO PERSONAL



TRABAJO FIN DE MÁSTER

OPCIÓN: PROFESIONAL

TITULACIÓN: MÁSTER EN RENDIMIENTO DEPORTIVO Y SALUD

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE ELCHE

CURSO ACADÉMICO: 2016/2017

ALUMNO: MANUEL PÉREZ BLEDA

TUTOR ACADÉMICO: DAVID GONZÁLEZ-CUTRE COLL

Resumen

En el ámbito del entrenamiento personal juega un papel importante el estado psicológico del cliente, el cual necesita satisfacer sus necesidades psicológicas para aumentar su motivación hacia una conducta más autodeterminada, y así, sentirse bien y realizado con el ejercicio físico. Para ello el entrenador personal debe involucrarse y aplicar una serie de estrategias que ayuden a aumentar la motivación y adherencia del cliente. El objetivo del presente estudio fue comprobar si mediante la aplicación de estrategias motivacionales en el entrenamiento personal, la motivación autodeterminada aumentaba tras el aumento de las necesidades psicológicas básicas, todo ello medido con cuestionarios pre y post intervención. En el estudio participaron 25 adultos (13 hombres y 12 mujeres) con edades comprendidas entre los 18 y los 57 años. Los resultados de comparación de medias pre y post intervención, mostraron como hubo un aumento en la media de todas las variables, pero que únicamente tienen un nivel de significación estadísticamente significativas el interés del entrenador percibido por el cliente, la valoración del entrenador percibida por el cliente y la satisfacción de la necesidad de autonomía percibida por el cliente. Estos resultados dan a pensar que la intervención requería de más tiempo de intervención o que el entrenamiento de alta intensidad no es el indicado para aumentar el disfrute y la diversión en las sesiones.

Palabras clave: Entrenamiento personal, estrategias motivacionales y adherencia al ejercicio.

Introducción

El ejercicio recreativo y saludable ha incrementado de manera considerable durante las últimas décadas (García Ferrando, 2006). Esto se debe a que el ser humano necesita estar bien consigo mismo, necesita sentirse bien físicamente, y además tener un estado psicológico equilibrado. Hoy en día los centros fitness constituyen un núcleo importante donde la persona actual puede completar las necesidades anteriormente nombradas, aun así, a pesar de toda la documentación y de haber sido demostrada la importancia de la actividad física, la población no realiza la suficiente actividad para conseguir esos beneficios, siendo la inactividad física uno de los mayores factores de riesgo en la sociedad moderna (Edmunds, Ntoumanis, y Duda, 2006).

Las personas muchas veces se rigen por las tendencias sociales, las cuales mueven masas en el sentido que más les conviene, por eso no podemos pasar por alto el discurso social que se vive actualmente, donde el cuerpo ideal es el más musculoso y definido y donde tiene un mejor estatus una persona delgada y sedentaria que una persona con sobrepeso y activa físicamente (Beltrán, Devís, y Peiró-Velert, 2016), aun habiendo evidencias de que las personas sedentarias tienen más posibilidades de muerte prematura que las personas activas (Farinola y Bazán, 2011; Gallardo, Seuc, Carreño, Puentes, y Rubio, 2008; Jacoby, Bull, y Neiman, 2003; Piéron, 2007).

Al margen de lo que se considere un cuerpo perfecto o no, las personas necesitan un motivo para iniciarse en la práctica de actividad física, necesitan sentirse motivados, y por motivación deportiva entendemos el producto de un conjunto de variables sociales, ambientales e individuales que determinan la elección de una actividad física o deportiva, la

intensidad en la práctica de esta actividad, la persistencia en la tarea y en último término el rendimiento (Escarti y Cervelló, 1994). Además, dependiendo del tipo de estímulo que le lleve a la práctica podemos hablar de un tipo de motivación u otra moviéndose por un continuo desde la desmotivación (ausencia de motivación) hasta la motivación intrínseca que es la que nos lleva a realizar una actividad por puro disfrute y placer.

Una vez iniciados en la práctica, el problema surge cuando no se crea adherencia a la actividad física. Hay personas que el primer día de gimnasio deciden abandonar debido al cansancio extremo, agujetas, vergüenza, incomodidad, mala relación con el entrenador, incapacidad para marcarse objetivos, desconocimiento, no desarrollo de las necesidades psicológicas básicas, etc. (Cervelló, 2002; García-Calvo, Sánchez, Leo, Oliva, y Amado, 2011; Juan y Montes, 2007). Para conseguir que el tipo de motivación sea intrínseca, identificada o integrada, es decir, que la práctica sea por puro disfrute y placer en el caso de la intrínseca, que la práctica forme parte de tu vida por parte de la integrada, y la identificada que se da cuando vemos los beneficios de la práctica y damos importancia a la mejora de la salud, es necesario el desarrollo de las tres necesidades psicológicas básicas, y aquí es cuando cobra protagonismo la teoría de la autodeterminación (TAD). Esta teoría es una macro teoría motivacional, la cual nos conduce a una explicación del porqué las personas realizan o no sus acciones. Las personas son organismos activos con tendencia hacia el crecimiento personal y a implicarse en el entorno que les ha tocado estar. Ryan y Deci (2002) defienden que si las personas regulan sus conductas de forma voluntaria se favorecerá la calidad de la implicación y el bienestar. Por el contrario si el ambiente es controlador se favorecerá el malestar. Por lo tanto, la TAD viene a determinar en qué medida las personas se involucran o no libremente en la realización de las actividades, teniendo en cuenta los reguladores de la conducta e intentando buscar la motivación autodeterminada.

Para entender mejor el complejo desarrollo de la motivación y del paso de la conducta no autodeterminada a la conducta autodeterminada, Ryan y Deci (2000) crearon un continuo en el cual se muestran los tipos de motivación con sus estilos de regulación, el locus de causalidad y los procesos correspondientes.

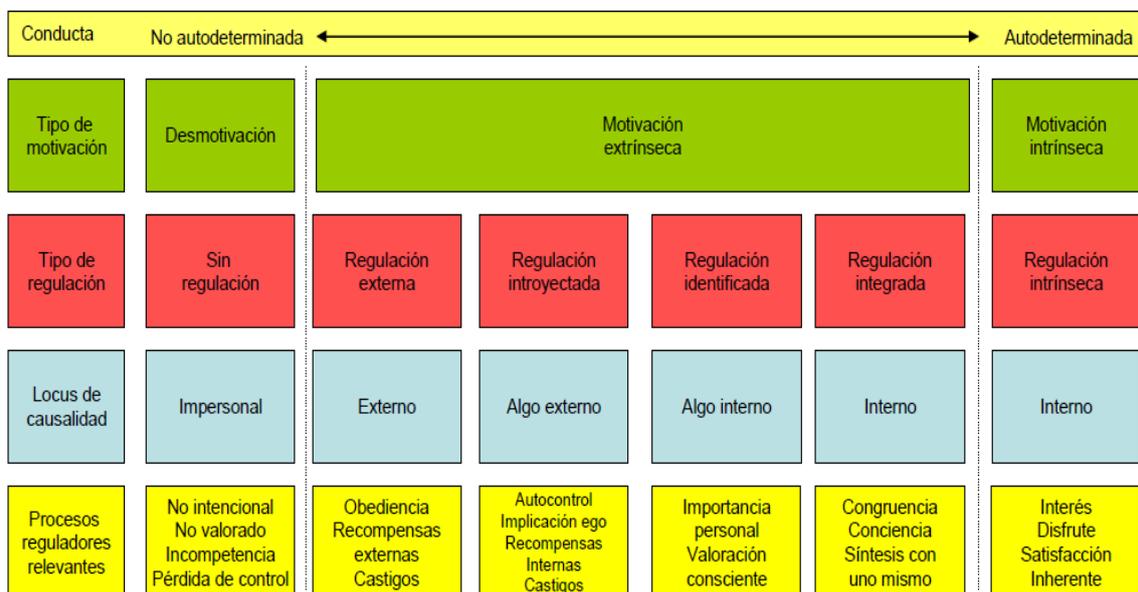


Figura 1. Tipos de motivación según la TAD.

Como se ve en la Figura 1, hay tres tipos de motivación que se desarrollan en un continuo, los cuales son:

- **DESMOTIVACIÓN:** Aquí nos encontramos con la ausencia completa de motivación. Este estado se da cuando una persona no ve nada positivo en una actividad, la cual ve que no puede realizarla o que no le sirve de nada. De llegar a este estado, el resultado más probable sea el abandono de la práctica.

- **MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA:** El individuo que se encuentre en esta zona, considera la actividad como un medio para conseguir algo. Dentro de la motivación extrínseca hay varios tipos de regulación, los cuales son:

- Regulación externa: Es la situada en el lado menos autodeterminado de la motivación extrínseca. La persona que se mueve por este tipo de regulación, solo busca realizar una actividad a cambio de premios o recompensas, o para complacer una demanda externa. Dentro de la regulación externa, las personas realizan actividad física a causa de la presión social externa, por ejemplo cuando un niño con sobrepeso hace ejercicio físico porque su madre se lo ha dicho, o cuando el padre de familia se ve presionado por su mujer e hijos y decide apuntarse a un centro fitness para reducir la grasa corporal.
- Regulación introyectada: Aunque es un tipo de regulación un poco más cercana a la regulación intrínseca, todavía queda mucho por avanzar. Aquí la persona busca realizar actividad por un reconocimiento social, por aumentar su ego. También interviene el sentimiento de culpa, ya que muchas veces la persona se ejerce mucha presión a sí misma. En este punto podemos encontrar al típico adolescente que se quiere poner “cachas” para sentirse superior que sus amigos o por gustar a la chica que le gusta, y se siente mal cuando no va al gimnasio, habiendo la posibilidad de que el ejercicio que esté realizando no le guste.
- Regulación identificada: Aquí la persona realiza la actividad libremente aun siendo una actividad que no termina de llenarle, simplemente la realiza porque sabe que le va a traer beneficios en su vida. Por ejemplo, un jugador de fútbol que tiene que realizar carrera continua en pretemporada, no le resulta atrayente la actividad, pero la realiza porque sabe que le dará beneficios en su estado físico. O también, una persona que acude a un centro de entrenamiento personal con el objetivo de mejorar o rehabilitar una zona de su cuerpo dañada por una lesión.
- Regulación integrada: Dentro del continuo de la motivación extrínseca, este tipo de regulación es el paso previo hacia la motivación intrínseca. El individuo realiza la actividad libremente debido a que esa actividad forma parte de su vida, y se relacionada con sus valores y necesidades. En este caso se encontrarían las personas que durante toda la vida han sido deportistas y siguen con la práctica deportiva en la edad adulta. En los centros fitness podemos ver personas de edad

avanzada realizando ejercicios y levantando pesas igual o mejor que un adolescente, lo que es debido a que esa persona seguramente ha estado muchos años de su vida realizando actividad física, y aún en edad adulta le gusta hacer porque es algo que ha hecho durante muchos años.

- **MOTIVACIÓN INTRÍNSECA:** Final del continuo desde la conducta no autodeterminada, hasta la conducta autodeterminada. Este tipo de motivación se da cuando se realiza la actividad por puro placer sin buscar ninguna recompensa del exterior a cambio. La persona que se mueve por esta motivación se siente totalmente realizada y competente en la actividad. El tipo de regulación de esta motivación es la intrínseca.

Cuanto más desplazada esté la regulación hacia la derecha de la figura, más adherencia tendrá la persona hacia la actividad realizada. Para estar en la zona de motivación intrínseca, se tiene que experimentar una serie de situaciones y estados psicológicos que la teoría de la autodeterminación nos describe.

Se ha comprobado que las regulaciones más autodeterminadas, están relacionadas con mayor adherencia a la práctica y con un estilo de vida más saludable y activo, lo cual pone en manifiesto la importancia del desarrollo hacia una regulación intrínseca y el uso de las estrategias que nos brinda la teoría de la autodeterminación para conseguir dicho objetivo (Hagger y Chatzisarantis, 2007; Ntoumanis, Thøgersen-Ntoumani, Quested, y Hancox, 2016).

La teoría de la autodeterminación tiene una micro-teoría que nos habla de 3 necesidades psicológicas básicas (NPB), las cuales son aspectos psicológicos que hay que desarrollar y satisfacer de manera conjunta para garantizar el buen funcionamiento y la salud psicológica de los individuos, además de provocar que la motivación autodeterminada aumente en la persona. El papel de las NPB es tan importante hasta el punto de ser capaces de regular el tipo de motivación que se da en la persona, desde la desmotivación hasta la motivación intrínseca. Estas necesidades son la competencia, la relación social y la autonomía. La competencia se basa en tratar de controlar el resultado y experimentar eficacia, es decir, ver que se es capaz de realizar una actividad teniendo controlada la situación, por ejemplo, cuando en un entrenamiento clasificamos por niveles a las personas y se le realiza ese entrenamiento dentro de sus posibilidades tanto coordinativas como fisiológicas; la autonomía nos marca los esfuerzos de las personas por ser el agente, por sentirse el origen de sus acciones y tener la voz o fuerza para determinar su propio comportamiento, aquí podemos poner de ejemplo un entrenamiento personal en el cual el entrenador planifica dos tipos de sesiones con un mismo objetivo y da la elección al cliente de realizar una u otra acorde a sus gustos o preferencias por los ejercicios que se realizan; la relación social hace referencia al esfuerzo por relacionarse y preocuparse por otro, así como sentir que los demás tienen una relación auténtica contigo, y experimentar satisfacción con el mundo social. Esta necesidad se define a través de dos dimensiones, sentirse aceptado e intimar con los demás (Deci y Ryan, 1980, 2000). Un ejemplo claro es el entrenamiento en grupo, en el cual te sientes identificado con las demás personas ya que se comparten objetivos, además de establecer relaciones cercanas con los componentes del grupo y satisfacer la necesidad social. También se da un sentimiento de pertenencia hacia ese grupo, por lo cual el compromiso se acrecenta.

Dicho esto, es de vital importancia desarrollar la motivación autodeterminada en el mundo fitness, ya no solo por temas económicos en una empresa, sino por crear estilos saludables en la sociedad, donde la realización de ejercicio sea algo normal. Eso lo vamos a conseguir por medio del desarrollo en su totalidad de las necesidades psicológicas básicas.

Normalmente se asocia al entrenador personal con una persona seria, autoritaria y musculosa, sobre todo se relaciona el ser buen o mal entrenador con la cantidad de masa muscular. Pues bien, las personas que contratan un entrenador personal buscan otras cosas muy distintas, siendo en primer lugar el trato con el entrenador. Cantón y Pallarés (1987) realizaron un estudio sobre cómo sería su entrenador ideal y qué cualidad debería tener (Figura 2). Se destaca el comportamiento personal y la relación humana sobre las demás, siendo la forma física del entrenador la cualidad con menos importancia para los clientes.



Figura 2. Cualidades elegidas por las personas para el entrenador ideal (Cantón y Pallarés, 1987).

El tipo de estilo del entrenador inclinará la balanza hacia un clima positivo para el cliente o un clima hostil y reacio, lo cual dará como resultado la no consecución de las necesidades psicológicas básicas o el aumento de las mismas. Castillo, González, Fabra, Mercé,

y Balaguer (2012) quisieron mostrar con su estudio cómo influía el estilo interpersonal controlador del entrenador en los deportistas, encontrando que ese estilo provocaba la frustración de las NPB e incluso inducía al burnout, el cual es un síndrome en el que los deportistas experimentan un estado psicológico negativo y un descenso en su rendimiento.

Otro estudio de Puigarnau, Foguet, Balcells, Ambrós, y Anguera (2016) llevado a cabo con participantes de centros fitness, nos muestra la necesidad de intervenir con apoyo a la autonomía por parte de los entrenadores, ya que esta estrategia provoca una mayor adherencia a la práctica de actividad física. Además, un estilo de apoyo a la autonomía conducirá a un aumento en la motivación intrínseca de la persona. Siguiendo esta línea, Edmunds, Ntoumanis, y Duda (2006, 2008, 2009) y Teixeira, Carraça, Markland, Silva, y Ryan (2012), muestran como el apoyo a la autonomía por parte del entrenador, predice un aumento del bienestar psicológico, además de un aumento de la motivación intrínseca y satisfacción de la necesidad de competencia, y contemplan que un menor apoyo a la autonomía incrementa el abandono y disminuye el bienestar psicológico. También resaltan que un mensaje apoyado en el soporte a la autonomía bien estructurado puede ser beneficioso para que los clientes lleguen a ser y permanezcan activos físicamente en un futuro.

Un trabajo de Ntoumanis, Thøgersen-Ntoumani, Quested, y Hancox (2016), muestra la importancia de que los entrenadores estén preparados en habilidades comunicativas y además tengan un estilo no controlador para satisfacer las necesidades psicológicas de los clientes y favorecer la continuación en el futuro de la práctica de la actividad física.

El presente trabajo trata de analizar el nivel de las necesidades psicológicas básicas de los clientes de un centro de entrenamiento personal, la percepción del soporte de autonomía o estilo controlador del entrenador, y el tipo de regulación que le provoca realizar actividad física. Todo esto medido mediante una serie de cuestionarios que serán realizados por los clientes del centro. También se conocerá si los clientes están experimentando sensaciones nuevas mediante el análisis de la novedad, que se postula como una nueva necesidad psicológica básica (González-Cutre, Sicilia, Sierra, Ferriz, y Hagger, 2016) y que trataremos más adelante. Además se verá el efecto que produce aplicar una serie de estrategias en los entrenamientos para aumentar la motivación autodeterminada mediante el desarrollo de las necesidades psicológicas básicas. Una vez finalizado el periodo de intervención, se volverán a administrar los cuestionarios para volver a medir el nivel de las NPB de los clientes, la sensación de novedad, la percepción del estilo de autonomía o controlador del entrenador y el tipo de regulación motivacional que sienten.

Con todo ello, podemos predecir y lanzar la hipótesis de que los resultados se inclinarán a favor de un aumento de las necesidades psicológicas básicas, una percepción mayor de autonomía del entrenador, una mayor motivación autodeterminada y una sensación de novedad más elevada una vez se hayan aplicado las estrategias motivacionales oportunas, como ya han mostrado estudios anteriores. Todo ello favorable para un aumento de la adherencia en la actividad en el centro fitness y en la asistencia a los entrenamientos.

Método

Participantes

En el estudio participaron 25 adultos (13 hombres y 12 mujeres) con edades comprendidas entre los 18 y los 57 años ($M = 36.56$, $DT = 10.53$). Todos ellos eran clientes del centro de entrenamiento personal donde se llevó a cabo la intervención. La mayoría de los sujetos asisten al centro por temas relacionados con la pérdida de peso y por fortalecer zonas que han sufrido lesiones o padecen dolor. El nivel económico de los clientes es medio-alto. Ningún participante llevaba menos de 3 meses asistiendo al centro.

Medidas

Cuestionario de Percepción de Soporte de la Autonomía en el Proceso de Entrenamiento (ASCQ). Se empleó el cuestionario traducido y validado por Conde et al. (2010) del Autonomy-Supportive Coaching Questionnaire de Conroy y Coatsworth (2007). El cuestionario está compuesto por 9 ítems agrupados en dos dimensiones: 5 ítems miden el interés en la opinión del deportista (e.g., “Mi entrenador me pide mi opinión sobre lo que quiero hacer en el entrenamiento”) y 4 ítems que evalúan la valoración del comportamiento autónomo (e.g., “Mi entrenador me valora por mi esfuerzo en el entrenamiento”). Cada ítem va precedido de la frase “En mis entrenamientos...”, y se responden mediante una escala tipo Likert de 1 (*totalmente en desacuerdo*) a 7 (*totalmente de acuerdo*).

Escala de Medición de las Necesidades Psicológicas Básicas (BPNES). Utilizada la versión en español validada y traducida por Moreno, González-Cutre, Chillón, y Parra (2008) de la Basic Psychological Needs in Exercise Scale (Vlachopoulos y Michailidou, 2006). 12 ítems componen esta escala evaluando las 3 necesidades psicológicas básicas: 3 ítems evalúan la necesidad de autonomía (e.g., “Tengo la oportunidad de elegir cómo realizar los ejercicios”), otros 3 ítems la necesidad de competencia (e.g., “El ejercicio es una actividad que hago muy bien”) y los 3 restantes miden la relación con los demás (e.g., “Me relaciono de forma muy amistosa con el resto de compañeros/as”). Las contestaciones se realizan usando una escala Likert del 1 (*totalmente en desacuerdo*) al 5 (*totalmente de acuerdo*).

Escala de Satisfacción de la Necesidad de Novedad (NNSS). Escala creada por González-Cutre et al. (2016) para medir la necesidad de la novedad, la cual es postulada para formar parte como una más de las necesidades psicológicas básicas. Consta de 5 ítems (e.g., “Experimento sensaciones nuevas”) usando como respuesta una escala Likert del 1 (*totalmente en desacuerdo*) al 5 (*totalmente de acuerdo*). Los 5 ítems se iban alternando entre los ítems de la escala BPNES.

Cuestionario de Regulación de la Conducta en el Ejercicio (BREQ-3). Mide la motivación hacia la actividad física. El cuestionario usado fue la versión española y validada de González-Cutre, Sicilia, y Fernández (2010) del Behavioural Regulation in Exercise Questionnaire (Wilson, Rodgers, Loitz, y Scime, 2006). El cuestionario lo componen 23 ítems que miden las distintas formas de motivación establecidas por la teoría de la autodeterminación, las cuales son: regulación intrínseca (e.g., “Porque encuentro el ejercicio

una actividad agradable”), regulación integrada (e.g., “Porque veo el ejercicio físico como una parte fundamental de lo que soy”), regulación identificada (e.g., “Porque valoro los beneficios que tiene el ejercicio”), regulación introyectada (e.g., “Porque me siento culpable cuando no lo practico”), regulación externa (e.g., “Porque los demás me dicen que debo hacerlo”) y desmotivación (e.g., “No veo el sentido de hacer ejercicio”). El cuestionario pregunta por qué se hace ejercicio, y la contestación es una escala Likert desde 0 (*nada verdadero*) a 4 (*totalmente verdadero*).

Procedimiento

Los cuestionarios fueron administrados en dos ocasiones, una de ellas previa a la intervención, y la otra después de la intervención de 12 semanas. Para poder administrar los cuestionarios a los clientes del centro fitness, en primer lugar se pidió permiso al gerente, y una vez aprobado se pidió permiso a los clientes elegidos para formar parte del estudio, en ambos casos el acuerdo fue de manera oral. La administración de los cuestionarios tuvo lugar en el mismo centro fitness y en presencia del principal responsable de su uso. Se les informó en qué consistía el estudio y cómo debían contestar a los cuestionarios. También se recalcó la importancia de contestar con sinceridad y el total anonimato de las respuestas. Entre 5 y 7 minutos fue el tiempo medio para completar todos los cuestionarios.

Para entender mejor en qué contexto se van a aplicar las estrategias, comentar que los entrenamientos prácticamente en todos los clientes tienen una duración de 30 minutos y una frecuencia de 1 a 3 veces por semana dependiendo de la contratación realizada por el cliente. Al ser sesiones relativamente cortas, el mayor tiempo va destinado a un trabajo de alta intensidad dentro de la tolerancia de la persona, combinando ejercicios de fuerza (e.g., lanzamiento de balón medicinal contra la pared), intervalos de alta intensidad (e.g., saltos continuos con TRX) y trabajo de menos intensidad (e.g., abdominales en la vuelta a la calma).

Los entrenamientos están formados por una persona o dos como máximo (no se hacen entrenamientos grupales), por eso gran parte de la relación dentro del entrenamiento se basa en el entrenador con el cliente.

A continuación se detallan las estrategias motivacionales usadas para producir los cambios deseados a favor del objetivo y de la hipótesis propuesta al inicio del estudio. Estas estrategias han sido aplicadas antes, durante y después de la sesión de entrenamiento personal.

❖ Para el desarrollo de la necesidad de **autonomía**:

- Utilizar un lenguaje no controlador: Es importante no coaccionar a la persona a hacer los ejercicios, ni tampoco hacerle sentir que es una sesión de ordeno y ejecuta. Hay que hablar de tal forma que los ejercicios se inicien por iniciativa del cliente, como por ejemplo decir “cuando estés preparado empieza el ejercicio” en vez de “empieza ya”.

- Explicar el porqué de los ejercicios: Es importante que la persona sepa qué beneficios le ofrece un ejercicio u otro, de esta forma será consciente de su utilidad y en un futuro podrá usarlos de la forma que más le convenga.
- Escuchar e implementar las preferencias del practicante: Hay personas que vienen a entrenar y quieren ganar masa muscular, pero no les gusta hacer ejercicios de pesas convencionales. Hay clientes que quieren perder peso pero no les gusta correr. Es importante tener en cuenta estos detalles a la hora de planificar el entrenamiento y que el cliente no pierda el interés.
- Dar a elegir el entrenamiento: Siendo un trabajo más elaborado para el entrenador, se realiza un entrenamiento A y otro B con los mismos objetivos, de los cuales el cliente va a elegir el que más se ajuste a sus gustos.
- Concienciar y dar a conocer el beneficio de la práctica deportiva. El cliente será consciente de la importancia que tiene, lo que le llevará en un futuro o en el presente elegir o no una actividad relacionada con los beneficios que quiera obtener.
- Explicar cómo se realizan los ejercicios para que puedan ir a entrenar ellos en sus días libres y puedan hacerlos correctamente

❖ Para el desarrollo de la necesidad de **competencia:**

- Promover el reto personal: Hay muchas personas que quieren hacer una dominada, subir la cuerda o subir de un salto al cajón, y lo dicen desde el primer día. Por eso es importante marcarlos como “objetivo reto” el conseguir esa actividad.
- Tareas que muestran indicadores evaluativos: Con el peso levantado o con el tiempo en terminar un circuito concreto las personas ven sus cambios y eso les motiva a seguir esforzándose porque se ven capaces de hacer la actividad y mejorar.
- Adaptar las tareas al nivel del ejecutante: Si planteamos sesiones donde sean ejercicios muy complicados o inalcanzables, posiblemente estemos favoreciendo la frustración y con ello el abandono de la práctica. Por eso es importante ajustar cada entrenamiento al nivel de la persona para que se sienta competente.
- Dar feedback positivo: Es importante para que la persona reciba información para corregir o simplemente sepa que está realizando bien la actividad. Además dando feedback producimos que el cliente sepa qué hacer, lo cual le da una mayor autonomía.
- Crear retos o competiciones internas: Dentro del centro fitness crear pruebas objetivo donde los clientes pueden realizarla libremente a modo de competición interna. Esta estrategia puede aumentar la competencia de las personas debido a que ya no solo se sienten competentes en sus entrenamientos, sino que sienten que pueden ver cómo mejoran con el tiempo en una prueba que se repite en las mismas condiciones que la anterior.
- Mediciones mensuales: Tanto de su composición corporal como de su rendimiento (fuerza y resistencia). Saber cómo está evolucionando su cuerpo y ver que pueden conseguir los

objetivos propuestos como por ejemplo perder peso o aumentar su masa muscular, les ayuda a sentir que están haciendo las cosas bien y que pueden hacerlas.

❖ Para el desarrollo de la necesidad de **relación**:

- Trato afectivo: Es importante tener una relación cercana con el cliente para conocer en cada momento qué tal se encuentra incluso sin hacer falta preguntarle. Cada día es distinto al anterior y cada uno tienes sus problemas, es necesario saber cómo se encuentra la persona, y esto se consigue teniendo una relación afectiva entre ambos.

- Transmitir entusiasmo: Una forma de animar a la persona que va a entrenar es con la actitud del entrenador. Un entrenador activo, alegre y con ganas seguro que consigue motivar más que uno estático, serio y distante.

- No recriminar los errores: Los errores deben ser una forma de aprendizaje, y no por cometer un error debe ser algo negativo para la persona. Debemos crear un clima de aprendizaje cada vez que haya un error, por ejemplo en la ejecución técnica de un ejercicio, entonces debemos decir cuál sería la forma correcta y no recriminar directamente ese error.

- Profundizar en la vida de las personas: En un entrenamiento personal no solo surge una relación entrenador-cliente, sino que va más allá. Se pasa mucho tiempo solos por lo que es interesante conocer de manera recíproca los gustos, dónde vive, si tiene hijos, qué suele hacer cuando no está entrenando en el centro, etc.

- Interaccionar en la ejecución de los ejercicios: Si en el entrenamiento participan dos personas, lo ideal es planificar ejercicios donde tengan que interactuar físicamente. Cuando el entrenamiento es únicamente de una persona, el entrenador deberá participar junto al cliente en las actividades. Por ejemplo, interactuar mediante el pase de un balón medicinal.

❖ Para el desarrollo de la necesidad de **novedad**:

- Prácticas basadas en la variedad: Persiguiendo el objetivo planteado pero cambiando los ejercicios para romper con la monotonía. Por ejemplo si un cliente corre siempre en la cinta, intercambiar la cinta por carrera en los exteriores del centro. Otro cambio es el de introducir nuevos métodos de entrenamiento que el cliente desconozca, por ejemplo el entrenamiento “tabata”, el cual se suele ejecutar guiado por una música y es muy característico.

- Utilizar la música durante el entrenamiento: La música es un factor motivante en cualquier ámbito de la vida. Durante la actividad física es realmente importante para conseguir un buen nivel de activación tanto físico como mental y entrar en estado de flow, que se trata de experimentar una sensación de placer y “fluidez” corporal, en el cual desciende el cansancio físico y mental y la actividad se disfruta plenamente.

- Trabajar con pulsómetros: La gran mayoría de los clientes que vienen para mejora de la salud o pérdida de peso no han usado nunca un pulsómetro. El hecho de entrenar viendo como oscila su frecuencia cardiaca es una sensación nueva para para ellos.

- Conocer antecedentes deportivos e introducir situaciones no realizadas con anterioridad. Por ejemplo, si hay un cliente que únicamente ha realizado trabajo de fuerza convencional con pesas, podemos introducir circuitos de fuerza donde se trabaje con distinto material, como podría ser cintas TRX.

- Cambiar el entorno del entrenamiento: La gran mayoría de veces el entrenamiento se lleva a cabo dentro del centro fitness, el hecho de salir a realizar el entrenamiento a las pistas exteriores puede ser un motivo de cambio y experimentar sensaciones nuevas.

Análisis de datos

Para el análisis de los datos se utilizó el programa estadístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*). Se hizo una prueba de comparación de medias para muestras relacionadas (pre y post) para conocer si las medias de cada variable habían tenido cambios significativos. También se obtuvo el tamaño del efecto con la fórmula de Rhea (2004).

Resultados

Este apartado muestra las medias y las desviaciones estándar del pre y post, además de la distribución de la t, la significación que existe entre las medias pre y post de todas las variables, y el tamaño del efecto.

En la tabla 1 se puede ver que hay un aumento en la media de todas las variables, pero que únicamente tienen un nivel de significación estadísticamente significativas el interés del entrenador percibido por el cliente, la valoración del entrenador percibida por el cliente y la satisfacción de la necesidad de autonomía percibida por el cliente.

Tabla 1. Comparación de Media y Desviación Estándar entre Pre y Post, Distribución t, Significación y Tamaño del Efecto

VARIABLES	PRE		POST		t	p	TamañoE
	M	DT	M	DT			
Interés	3.66	1.54	6.10	.58	-8.772	.000*	1.75
Valoración	5.33	1.33	6.58	.45	-4.687	.000*	0.94
Autonomía	4.03	.65	4.45	.51	-2.498	.020*	0.50
Competencia	4.05	.66	4.16	.63	-.924	.365	0.18
Relación	4.54	.65	4.61	.65	-.618	.542	0.12
Novedad	3.87	1.11	4.33	.81	-1.837	.079	0.37
Intrínseca	3.03	.86	3.08	.85	-.323	.749	0.06
Integrada	2.85	.82	3.01	.82	-.822	.419	0.16
Identificada	3.50	.61	3.60	.46	-.694	.494	0.14
Introyectada	1.01	.93	1.31	.93	-1.392	.177	0.28
Externa	.19	.29	.23	.13	-.537	.597	0.11
Desmotivación	.04	.13	.14	.33	-1.414	.170	0.28

* $p < .05$

Los datos obtenidos del tamaño del efecto, muestran como todas las variables menos el interés del entrenador percibido por el cliente, la valoración del entrenador percibida por el cliente y la autonomía y novedad percibidas por el cliente tienen valores triviales ya que están por debajo de 0.35 (Tabla 2).

Tabla 2. Datos de Referencia para Interpretación del Tamaño del Efecto, Rhea (2004)

Magnitud	Entrenamiento de ocio
Trivial	< 0.35
Pequeño	0.35-0.80
Moderado	0.80-1.50
Grande	> 1.50
Entrenamiento de ocio: Individuos entrenados consistentemente entre 1-5 años	

Discusión

Los resultados obtenidos nos llevan a descartar y aceptar en parte la hipótesis inicial. El soporte a la autonomía percibida por parte del cliente desde el entrenador y el desarrollo de la autonomía como necesidad psicológica básica han tenido un aumento estadísticamente significativo, pero la novedad, la competencia y la motivación no han tenido cambios significativamente estadísticos.

Habiendo estudios en los cuales se demuestra que el soporte a la autonomía predice el aumento de la motivación intrínseca (Edmunds et al., 2006, 2008; Hagger et al., 2007; Moreno Murcia, Conte Marín, Borges Silva, y González-Cutre, 2008), en el presente estudio no se ha materializado que la motivación intrínseca haya aumentado aun habiendo aumentado significativamente el apoyo a la autonomía. Esto puede ser debido a falta de tiempo en la intervención o también puede estar ligado a no encontrar la actividad física divertida o agradable cuando se produce cansancio elevado, ya que la duración de las sesiones de entrenamiento es de 30 minutos y la intensidad aplicada en la mayoría de ellas es alta a modo entrenamiento HIIT o con trabajos de circuito de fuerza con esfuerzos intensos (Decker y Ekkekakis, 2017). También puede influir que las variables antes de la intervención ya tenían una media elevada, la cual dificulta todavía más el que se produzca un cambio significativo en la motivación intrínseca y en las demás variables. Además, gran parte de las estrategias que fueron usadas en la intervención, fueron centradas a retroalimentar positivamente al cliente, transmitir un clima tarea en las sesiones, establecer objetivos ajustados a la persona, posibilitar la elección de ejercicios o incluso entrenamientos completos, explicación de objetivos antes de la sesión y recordatorio después, y fomentar la relación social entre compañeros y entre cliente y entrenador. Hay estudios en los cuales aplicando esas estrategias se desarrolla la motivación intrínseca (Kilpatrick, Hebert, y Jacobsen, 2002; Moreno y González-Cutre, 2006).

Destacar que de todos los participantes solo una persona tuvo que abandonar el programa de entrenamiento por temas laborales, el resto continuó sin interrupción durante todas las semanas, este aspecto coincide con el aumento de apoyo a la autonomía que otros estudios muestran como un factor clave para la adherencia al ejercicio físico (Puigarnau et al., 2016; Teixeira et al., 2012).

Para un posterior estudio, convendría aumentar el tiempo de intervención más allá de los 3 meses que ha durado el presente. Otro factor sería comprobar si con sesiones de menos intensidad, los sujetos son capaces de percibir el ejercicio físico como divertido y agradable. Y por último obtener una muestra la cual no haya trabajado nunca con el entrenador que aplica las estrategias motivacionales, debido a que es posible que la media elevada en la toma de datos pre-intervención sea a causa de que algunas de las estrategias ya se estaban usando.



Referencias

- Beltrán-Carrillo, V. J., Devís-Devís, J., y Peiró-Velert, C. (2016). The influence of body discourses on adolescents'(non) participation in physical activity. *Sport, Education and Society* 21(1), 1-13.
- Cantón, E., y Pallarés, J. (1987). Psicología del deporte en los centros de iniciación técnico-deportiva. *L'Esport I Temps Lliure*, 37, 12-13.
- Castillo, I., González, L., Fabra, P., Mercé, J., y Balaguer, I. (2012). Estilo interpersonal controlador del entrenador, frustración de las necesidades psicológicas básicas, y burnout en futbolistas infantiles. *Cuadernos de Psicología del Deporte*, 12(1), 143-146.
- Cervelló, E. M. (2002). Abandono deportivo: Propuestas para favorecer la adherencia a la práctica deportiva. En J. Dosil (Ed.), *Psicología y rendimiento deportivo* (pp. 175-188). Ourense: Gersam.
- Conde, C., Sáenz-López, Carmona, J., González-Cutre, D., Martínez Galindo, C., y Moreno, J. A. (2010). Validación del Cuestionario de Percepción de Soporte de la Autonomía en el Proceso de Entrenamiento (ASCQ) en jóvenes deportistas españoles. *Estudios de Psicología*, 31(2), 145-157.
- Conroy, D. y Coatsworth, J. (2007). Assessing autonomy-supportive coaching strategies in youth sport. *Psychology of Sport and Exercise*, 8, 671-684.
- Deci, E. L., y Ryan, R. M. (1980). The empirical exploration of intrinsic motivational processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 13, 39-80.
- Decker, E. S., y Ekkekakis, P. (2017). More efficient, perhaps, but at what price? Pleasure and enjoyment responses to high-intensity interval exercise in low-active women with obesity. *Psychology of Sport and Exercise*, 28, 1-10.
- Edmunds, J., Ntoumanis, N., y Duda, J. L. (2006). A test of self-determination theory in the exercise domain. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(9), 2240-2265.
- Edmunds, J., Ntoumanis, N., y Duda, J. L. (2008). Testing a self-determination theory-based teaching style intervention in the exercise domain. *European Journal of Social Psychology*, 38(2), 375-388.
- Edmunds, J., Ntoumanis, N., y Duda, J. L. (2009). Helping your clients and patients take ownership over their exercise: Fostering exercise adoption, adherence, and associated well-being. *ACSM's Health & Fitness Journal*, 13(3), 20-25.
- Escartí, A, y Cervelló, E. (1994). La motivación en el deporte. En I. Balaguer (Ed.), *Entrenamiento psicológico en deporte: Principios y aplicaciones* (pp. 61-90). Valencia: Albatros Educación.
- Farinola, M. G., y Bazán, N. E. (2011). Conducta sedentaria y actividad física en estudiantes universitarios: un estudio piloto. *Revista Argentina de Cardiología*, 79(4), 351-354.

García Ferrando, M. (2006). Veinticinco años de análisis del comportamiento deportivo de la población española (1980-2005). *Revista Internacional de Sociología*, 64(44), 15-38.

Gallardo Pérez, U. D. J., Seuc Jo, A. H., Chirino Carreño, N., Puentes Madera, I., y Rubio Medina, Y. (2008). Mortalidad por enfermedades vasculares periféricas en Cuba en el año 2005. *Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas*, 27(2). Recuperado de <http://scielo.sld.cu/pdf/ibi/v27n2/ibi10208.pdf>

García-Calvo, T., Sánchez, P. A., Leo, F. M., Oliva, D. S., y Amado, D. A. (2011). Incidencia de la Teoría de Autodeterminación sobre la persistencia deportiva. *RICYDE. Revista Internacional de Ciencias del Deporte* 7(25), 266-276. doi: 10.5232/ricyde

González-Cutre, D., Sicilia, A., y Fernández, A. (2010). Hacia una mayor comprensión de la motivación en el ejercicio físico: Medición de la regulación integrada en el contexto español. *Psicothema*, 22, 841-847.

González-Cutre, D., Sicilia, A., Sierra, A. C., Ferriz, R., y Hagger, M. S. (2016). Understanding the need for novelty from the perspective of self-determination theory. *Personality and Individual Differences*, 102, 159-169.

Hagger, M. S. y Chatzisarantis, N. L. D., eds., (2007). *Intrinsic motivation and self-determination in exercise and sport*. Champaign, IL: Human Kinetics.

Hancox, J. E., Ntoumanis, N., Thøgersen-Ntoumani, C., y Quested, E. (2015). Self-determination theory. In J. Middelkamp (Ed.), *EuropeActive's Essentials of motivation and behaviour change for fitness, health and sport professionals* (pp. 68–84). Nijmegen: BlackBoxPublishers.

Jacoby, E., Bull, F., y Neiman, A. (2003). Cambios acelerados del estilo de vida obligan a fomentar la actividad física como prioridad en la Región de las Américas. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 14(4), 223-225.

Juan, F. R., y Montes, M. E. G. (2007). Análisis de las motivaciones de práctica de actividad física y de abandono deportivo en la Ciudad de La Habana (Cuba). *Anales de Psicología*, 23(1), 152-166.

Kilpatrick, M., Hebert, E., y Jacobsen, D. (2002). Physical activity motivation: A practitioner's guide to self-determination theory. *Journal of Physical Education, Recreation & Dance*, 73(4), 36-41.

Moreno Murcia, J. A., Conte Marín, L., Borges Silva, F., y González-Cutre Coll, D. (2008). Necesidades psicológicas básicas, motivación intrínseca y propensión a la experiencia autotélica en el ejercicio físico. *Revista Mexicana de Psicología*, 25(2), 305-312.

Moreno, J. A., y González-Cutre, D. (2006). A permanência de praticantes em programas aquáticos baseada na Teoría de Autodeterminação. *Fitness and Performance Journal*, 5, 5-10.

Moreno, J. A., González-Cutre, D., Chillón, M., y Parra, N. (2008). Adaptación a la educación física de la escala de las necesidades psicológicas básicas en el ejercicio. *Revista Mexicana de Psicología*, 25(2), 295-303.

Ntoumanis, N., Thøgersen-Ntoumani, C., Quested, E., y Hancox, J. (2016). The effects of training group exercise class instructors to adopt a motivationally adaptive communication style. *Scandinavian Journal of Medicine and Science in Sports*. doi:10.1111/sms.12713

Piéron, M. (2007). Factores determinantes en la inactividad físico-deportiva en jóvenes y adolescentes. En F. Ruiz, J. P. Venero, y Q. Méndez (Eds.), *Actas del VII Congreso Internacional sobre la enseñanza de la educación física y el deporte escolar. Viejos hitos y nuevos retos ante la LOE. Respuestas educativas a los problemas sociales del deporte escolar y de la obesidad infantil* (pp. 15-68). Badajoz: Feadef y Amefex.

Puigarnau, S., Foguet, O. C., Balcells, M. C., Ambrós, Q. P., y Anguera, M. T. (2016). El apoyo a la autonomía en practicantes de centros deportivos y de fitness para aumentar su motivación. *RICYDE. Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 12(43), 48-64.

Rhea, M. R. (2004). Determining the magnitude of treatment effects in strength training research through the use of the effect size. *The Journal of Strength & Conditioning Research*, 18(4), 918-920.

Ryan, R. M., y Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68-78.

Teixeira, P. J., Carraça, E. V., Markland, D., Silva, M. N., y Ryan, R. M. (2012). Exercise, physical activity, and self-determination theory: a systematic review. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 9(78), 1-30.

Wilson, P. M., Rodgers, W. M., Loitz, C.C., y Scime, G. (2006). «It's who I am ... really!». The importance of integrated regulation in exercise contexts. *Journal of Applied Biobehavioral Research*, 11, 79-104.