



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

ESTUDIO COMPARATIVO DE
AUTOCONCEPTO Y MOTIVO DE
LOGRO ENTRE PRACTICANTES
DE DANZA AERÓBICA.

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA

PRESENTA:

BEATRIZ CHÁVEZ MONTIEL

L del Socorro

DIRECTOR: LIC. ARTURO ALLENDE FRAUSTO

ASESOR ESTADÍSTICO: LIC. BENITO RAMÍREZ
PRADO

MÉXICO, D.F. DICIEMBRE DE 1997



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

73
24.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedico este trabajo a la memoria de mis queridos abuelos Fela y Nicolás por darme la oportunidad de estudiar y por fomentar en mi el deseo y la preocupación de cuidar a otros. A María de Jesús mi madre por su vitalidad y generosidad. A mi hermana Leticia por su confianza , y a mi hermano Enrique por su capacidad para saltar obstáculos y seguir construyendo.

Quiero agradecer al Lic. Arturo Allende por hacerme partícipe de su experiencia y conocimientos sobre el tema.....

A la Unidad de Cómputo, Informática e Instrumentación de la Facultad de Psicología, en la persona del Lic. Benito Ramírez por su invariable disposición y profesionalismo, para transitar las posibilidades estadísticas de la investigación.....

A los profesores Nury Domenech, Celia Palacios, Armando Rivera y Tomás Cortés, por su interés para leer y comentar con un sentido profesional y cálido este trabajo.....

AL Sr. Esteban Vera por el apoyo en la localización y acceso a los materiales bibliográficos.....

A todos mi gratitud.

CONTENIDO

RESUMEN	6
1 IMPORTANCIA DEL DEPORTE. CULTURA Y PSICOLOGÍA	10
El deporte como cultura	
La estructura del deporte	
Psicología del deporte y el psicólogo deportivo	
2 EL EJERCICIO AERÓBICO	16
Panorama general	
Antecedentes y actualidad de la danza aeróbica como deporte	
Ejercicio aeróbico.	
La danza aeróbica	
Efectos psicológicos y físicos del entrenamiento aeróbico	
3 EL ESTUDIO	23
Método	44
Definición conceptual de las variables	
Sujetos	
Descripción de los sujetos por grupo	
Tipo de estudio	
Diseño	
Instrumentos	
Procedimiento	
Comparaciones	
Motivo de logro	
Autoconcepto	
Análisis estadístico	58
Análisis de frecuencias	
ANOVA de Autoconcepto por categoría aeróbica y por sexo	
ANOVA de las escalas de Motivación de logro por categoría aeróbica y sexo	
Correlación producto momento de Pearson entre las escalas	

de Autoconcepto y Motivo de logro, de la muestra total. Correlación producto momento de Pearson de las escalas de Motivación de logro y Autoconcepto entre sí.	
Resultados	58
Tablas	
1. Datos demográficos generales de los sujetos	
2. Distribución de los sujetos en grupos	
3. Datos demográficos generales de los sujetos por categoría aeróbica	
4. Medias y desviación estándar de Autoconcepto y logro por grupo	
5. Medias y desviación estándar de Autoconcepto y motivo de logro por sexo.	
Gráficas	
1. Datos generales de población por sexo	
2. Escala de Autoconcepto por grupo	
3. Escala de Motivación de logro por grupo	
4. Nivel aeróbico por sexo	
5. Nivel aeróbico por escolaridad	
6. Escala de Autoconcepto por sexo	
7. Escala de Motivación de logro por sexo	
8. Autoconcepto de la muestra total	
Discusión	66
Referencias bibliográficas	74

RESUMEN.

En el presente estudio, se describe y compara el autoconcepto y la motivación de logro entre 117 practicantes de danza aeróbica divididos en 4 grupos con categorías: novato, intermedio, avanzado y competencia, y dos a partir de la variable sexo. Se utilizó la escala de Autoconcepto de La Rosa (1986) y la escala de motivo de logro de Andrade Palos y Díaz-Loving (1985). Se hipotetizó que los sujetos tendrían un autoconcepto favorable, y que encontraríamos diferencias significativas entre los dos constructos a partir de la categoría aeróbica y el sexo; así como correlaciones positivas entre las escalas. Los resultados del análisis de frecuencias que describen a los grupos; del análisis de varianza (ANOVA), que soporta la hipótesis de autoconcepto favorable, y motivación de logro de la muestra total, en puntajes expresados en medias; rechaza las hipótesis de diferencias significativas en lo que se refiere a nivel aeróbico y sexo. En la correlación Pearson entre las dos escalas de autoconcepto con el factor competencia de motivo de logro, sin significancia estadística.

El deporte es uno de los fenómenos culturales más importantes de las sociedades modernas, es un medio para alcanzar la salud, la diversión y la socialización, al ser popular representa la posibilidad de promover el cambio en el estilo de vida, podría ser una alternativa recreacional para un país como México que tiene un índice poblacional de crecimiento muy alto donde los jóvenes constituyen una mayoría, y quienes cuentan con pocos recursos económicos.

Es frecuente en nuestros días encontrar referencias sobre la importancia de la Psicología en el ámbito deportivo sociocultural, donde el psicólogo no solo realiza sofisticadas investigaciones científicas sino que interactúa con el profesional del deporte a través de estrategias encaminadas a proporcionar servicios clínicos y educativos.

La actuación de atletas y entrenadores es afectada por el medio ambiente en el que interactúan, contexto en el que la motivación y el concepto que los individuos tienen de sí mismos, juegan un rol importante.

De igual manera el estudio psicológico científico de la práctica de la danza aeróbica se ha mostrado como un área fascinante de la vida social e individual, marco en el que se desarrolla este estudio que persigue conocer, describir y comparar a practicantes de tiempo libre como a los de alto rendimiento, en dos variables multidimensionales de la personalidad, como el motivo de logro en las medidas de trabajo, maestría y competencia, así como su autoimagen en lo social, emocional, ético e iniciativa, considerando las diferencias que hay entre ellos, en categorías como nivel aeróbico y sexo, por medio de instrumentos creados con y para la población mexicana.

La información objetiva generada por el estudio, permitiría desarrollar el perfil del atleta aeróbico en éstas dimensiones de la personalidad, también capacitar a entrenadores y atletas en el manejo de estrategias motivacionales que tiendan al mejoramiento de la actuación en el gimnasio, buscando que el contacto con el deporte sea de goce de manera que los individuos persistan en la actividad, dirigiéndose hacia objetivos de mayor rendimiento psicomotor, preparación para competencias, terapias auxiliares en la lucha contra el tabaquismo, control de stress, estados de depresión, ansiedad, etc..

En términos amplios orientar los efectos psicológicos positivos resultado del entrenamiento aeróbico en las dimensiones de logro y autoconcepto favorable, y de los procesos que rodean el desarrollo de la vivencia deportiva para que se extrapolen a otras áreas de la vida, buscando la salud integral, un mejor estilo de vida y fortalecer la cultura del deporte.

El trabajo ha sido organizado en tres capítulos. En el capítulo 1 se puntualiza la importancia del deporte como fenómeno de la cultura general, su estructura, así como el papel del psicólogo en este contexto. Los antecedentes y actualidad de la danza aeróbica y sobre todo la importancia de los efectos psicológicos y físicos, se explican en el capítulo 2. El capítulo 3, desarrolla el estudio y describe el impacto que ha tenido el motivo de logro y la búsqueda del éxito en una tarea así como su relación con el desarrollo de sentimientos y creencias acerca de uno mismo como resultado del entrenamiento aeróbico en cuatro grupos de diferente nivel de acondicionamiento (nuevo, intermedio, avanzado y competencia) así como sus diferencias por sexo, estimadas a partir de la aplicación de la escala de

motivación al logro de Andrade Palos y Díaz Loving y la de autoconcepto de La Rosa en el ámbito del Campeonato Nacional de Aerobic realizado en la ciudad de México de 1995.

Los resultados que se describen en el capítulo (mostrados en cuadros , tablas y gráficas), dirigen el interés a la realización de otras investigaciones que enriquezcan la información aquí obtenida, como por ejemplo motivación para la competencia, deporte y agresión, miedo al éxito etc., en fin, buscar nuevas metas.

1

**IMPORTANCIA DEL DEPORTE
CULTURA Y PSICOLOGÍA.****EL DEPORTE COMO CULTURA**

En este capítulo se hace énfasis en la importancia del deporte como fenómeno de la cultura general, su estructura, así como el rol del psicólogo en este contexto.

El deporte entendido como la actividad física humana realizada por medio de la ejercitación corporal, de carácter eminentemente competitivo, cuya naturaleza es el juego y la recreación bajo reglas establecidas y universalmente aceptadas, (Andrés Llorente, 1988), es uno de los mayores fenómenos culturales de las sociedades modernas; la cultura física como parte de la cultura general, es un medio para la salud, la diversión, la socialización y la educación (Manuel García Ferrando 1990). El deporte formal o no, es cultura popular, rebasa lo individual, local y hasta lo nacional; de manera que tiene una estrecha relación con condiciones políticas, económicas, y socioeducativas. La cultura física es el concepto básico de la Educación Física que entendemos como el proceso pedagógico multifacético y complejo, dirigido a perfeccionar el desarrollo natural de las funciones del organismo bajo la influencia de la herencia y el medio ambiente.

Su práctica se realiza generalmente en las escuelas como juegos y deportes, o en forma creativa y espontánea de la utilización del tiempo libre, por su contenido lúdico y hedonístico, alcanzando inclusive la superprofesionalización y el alto rendimiento (Colectivo de autores cubanos 1990, CONADE).

Cuando la práctica deportiva es popular, extendiéndose entre la población, se generaliza la cultura se cambia el estilo de vida; de manera que es importante propiciar esta práctica en la sociedad. En un país como México donde las alternativas de recreación son accesibles para pocos, el deporte puede representar más allá de una moda pasajera, una tendencia cultural de la sociedad (Cagigal, 1983), buscando metas, evitando el sedentarismo, la masificación, en un ámbito, donde el individuo sea el protagonista; ya que el deporte propaga y transmite valores sociales, estos ideales pueden promover la motivación para la acción, y aunque hay variaciones entre los diversos grupos de una sociedad por las condiciones socioeconómicas, educativas, religiosas etc.; encontramos constantes como el logro, la búsqueda del éxito, la actividad y el trabajo, el nacionalismo etc. (Robin William S; 1970), que disparan elementos como el estatus, crea relaciones, un lenguaje común y valores éticos. (Boyle 1963).

Si la práctica de un deporte regula la conducta y las metas, así como la búsqueda de soluciones aceptables a los problemas en ésta esfera de la vida, ¿por qué, no esperar que afecte la percepción de la vida en general?; el interés es, que el deporte sirva para destacar las orientaciones valiosas: psicológicas, físicas y sociales de los individuos de una sociedad. Al considerar al deporte como una actividad física e intelectual humana de naturaleza competitiva, agente de cambio,

remarcamos la importancia que tiene para la psicología su participación en este ámbito sociocultural.

LA ESTRUCTURA DEL DEPORTE.

De acuerdo con las características de la práctica del deporte, tiene un carácter recreativo, cuando las reglas no son tan formales, se realiza por placer que brinda al participante; es formativo si se siguen las reglas formales y el resultado (ganar o perder), es el objetivo; y es competitivo si se siguen las reglas, se buscan resultados, requiere de una preparación física, técnica, táctica y psicológica y puede ser considerado como amateur, de altas marcas y de espectáculo.

Las reglas, los reglamentos, son elementos que institucionalizan el deporte, sin embargo podemos distinguir entre dos tipos (Weiss, 1969); empezando por las que especifican las condiciones de logro, además las que marcan la norma ideal y que evalúan un determinado rendimiento.

Los jugadores saben que las normas permiten la expresión y que representan los límites que facilitan con equidad y continuidad, la fluidez del juego, así como que proveen las marcas con las que la actuación puede ser evaluada, y a partir de ahí establecer récords (combinación de calificación con el deseo de excelencia).

Cuando el jugador acepta las herramientas legales conectadas con el deporte que practica, acepta también los límites de su propio cuerpo (Neal, 1972); esto constituye las marcas o límites antecedentes contra lo que la demostración de excelencia humana puede ser evidenciada.

"Sentir el cuerpo bajo control, orientarlo hacia la excelencia, vencer los obstáculos que impone el propio cuerpo, otros hombres o el medio ambiente; estar listo para descubrir más allá de los límites impuestos por el hombre, de las reglas establecidas es un gran logro; no solo deportivo, sino del juego de la vida..."

PSICOLOGÍA DEL DEPORTE.

La Psicología del deporte como rama de la Psicología es una disciplina científica relativamente nueva. El deporte como fenómeno de masas, se reproduce a diario en las calles, en las escuelas en los clubes en los escenarios competitivos; a diferentes niveles y por diversos objetivos.

La Psicología del deporte estudia el comportamiento de los individuos en el ámbito de los deportes, incluyendo a los atletas y a las personas que directa e indirectamente pueden afectarlos, (entrenadores, el equipo y su dinámica, o a los "fans" que puedan influir en su actuación). Investiga, como disciplina científica, las causas y efectos de los procesos y fenómenos psíquicos que tienen lugar en el ser humano, antes, durante y después de una actividad deportiva, (Alexander Thomas, 1981). De manera que el trabajo del psicólogo no es unidimensional, incluye variedad de prácticas.

La práctica deportiva implica para el psicólogo conocer los fundamentos motivadores y sus problemas, para orientar la voluntad del atleta hacia objetivos de

rendimiento psicomotor, conocer la relación entre personalidad y deporte, las posibles transferencias de conductas adquiridas en la ejercitación, hacia otros sectores de la vida; así como los factores psicosociales de la enseñanza deportiva, manejo de equipo; los procesos emocionales que rodean el desarrollo de la acción y la vivencia deportiva, valoración del rendimiento desde la escuela y hasta la competencia.

¿Que hace un Psicólogo deportivo?. En 1982 en Colorado Springs, el comité de psicólogos pertenecientes al Comité Olímpico Internacional señalo 3 áreas de trabajo:(Mark H. Anshel, 1990).

1. Servicios clinicos, ayudando a los atletas a resolver problemas emocionales, como depresión, ansiedad, miedo etc.
2. Servicios educativos, enseñando los componentes de la Psicología que ayuden a desarrollar las habilidades y el potencial atlético-psicológico a individuos o a grupos.
3. Investigación, para conocer la relación entre las variables del contexto deportivo, o como se desarrolla o promueven habilidades, etc. con el propósito de disponer de la mayor información que permita el desempeño de excelencia de los atletas en la competencia, y del practicante en su actividad recreativa.

La investigación psicológica de la conducta deportiva, sobre aspectos prácticos, resulta ventajosa; conocer los motivos, necesidades, actitudes de las personas que ejercitan en su tiempo libre, o de los atletas para enfrentar una competencia; de manera que podamos planificar sus acciones tanto para vivir la experiencia deportiva, como para obtener los máximos beneficios; en otras palabras; **Motivar para el rendimiento.**

Uno de los deportes de gran interés social en la última década es la danza aeróbica, pero no solo por el entrenamiento mismo, sino sobre todo por los efectos psicológicos resultado de su práctica, lo que es uno de los ejes en la realización de este proyecto.

2

**EL EJERCICIO AERÓBICO.
LA DANZA AERÓBICA.****PANORAMA GENERAL.**

En años recientes, el estudio psicológico científico de la práctica aeróbica, ha mostrado indicios de una área fascinante de la vida social e individual, contribuyendo al estudio de la conducta humana, aunque la actividad física ayuda al cuerpo humano a mantenerse, repararse, y a desarrollarse (Bortz, 1982), investigaciones previas, (Folkins, Sime, 1981), muestran que la razón por la que la gente se ejercita, no es porque es bueno para la salud; sino, porque se "siente bien" (Morgan, 1979).

El interés de este capítulo, es mostrar un panorama general del desarrollo de la ejercitación aeróbica, que en sus primeros estudios puntualiza la búsqueda de la salud física; y que en su evolución, la investigación, va sugiriendo una relación positiva entre actividad física y los efectos psicológicos positivos; se describe también un panorama general histórico-técnico de la Danza Aeróbica.

ANTECEDENTES Y ACTUALIDAD DE LA DANZA AERÓBICA COMO DEPORTE.

Los primeros indicios los encontramos en los movimientos de gimnasia que surgen en 1900 aproximadamente, como una manifestación artística-rítmica-pedagógica de las escuela alemana: las figuras más influyentes fueron: Emil, Dalcroze en 1950 con sus aportaciones a la educación rítmica, Martha Graham en 1984 con su técnica para la danza e Isadora Duncan con su danza basada en movimientos naturales.

La gimnasia rítmico-deportiva, acaparó la atención de científicos y pedagogos en una época en que el alto rendimiento (competencia), era el objetivo central de la actividad física para cualquier país; en la ex URSS, a partir de 1927 surge una gimnasia modernizada, Stebbins utilizó la gimnasia con música para educar movimientos expresivos y crear buena figura entre los participantes, dando importancia también a la relajación. A partir de la segunda guerra mundial, evolucionan los sistemas rítmicos, la conciencia social de la necesidad de realizar actividades físicas relacionando las con música y danza, con influencia de la expresión corporal, creatividad y estética, se exige mayor nivel físico y artístico así como un profesional para dirigir al grupo (Colectivo de autores cubanos, 1990).

Mónica Beckman profesora sueca de Educación Física, utilizando música para la realización de los ejercicios que comprenden danza clásica y moderna así como el Afro, ritmo que se popularizó en Europa, se presenta en la gimnastrada de Viena en 1966 con su gimnasia jazz, siendo su propósito educar físicamente; así gimnasios y universidades se convierten en su campo de acción.

En países industrializados como los Estados Unidos, donde las enfermedades del corazón, especialmente entre hombres, son una de las primeras causas de muerte (Stamler, 1973), se busca resolver este problema ya que las consecuencias económicas resultan en pérdidas millonarias, surge la necesidad de reducir el financiamiento nacional de los costos de muerte por ésta enfermedad (Matarazzo, 1982). Se investigan las causas, los factores de riesgo, aparecen reportes anuales en el órgano informativo "Cirugía general de E.U." (Bowen, 1985). Para 1980 la incidencia de enfermedades cardíacas disminuye significativamente debido entre otros factores a la práctica de ejercicios aeróbicos.

El ímpetu inicial que popularizó "la carrera", vino de la fisiología del ejercicio, que de acuerdo con Gillick (1984), emerge no de la medicina sino más bien de:

1. Los militares para quienes es un requerimiento la buena condición física.
2. De los deportes competitivos.
3. Del trabajo en rehabilitación cardíaca basándose en el ejercicio; este es el escenario en que aparece el Dr. Cooper en 1968.

La popularidad de la actividad aeróbica se extiende a finales de los setentas por las propiedades adictivas del acondicionamiento que surgen como una fuerza de motivación "runner's high", la droga gratuita, (Gillick, 1984). En otros países su fuerte proyección social, se debe a los intereses en incrementar la aptitud física de sus atletas como por ejemplo en Brasil, donde los resultados en acondicionamiento físico de su selección de fútbol soccer, se incrementaron por la práctica de ejercicios aeróbicos, el triunfo influyó en que éste deporte se popularizó en Sudamérica y Brasil, buscando no solo la salud sino también el esparcimiento y recreación, pero sobre todo porque médicos especialistas cardiólogos y psicólogos

señalan los resultados del efecto de entrenamiento en este deporte, desde las magnitudes física y psíquica. En los ochentas, llega la Danza Aeróbica a Europa, los profesores empiezan a utilizar la música disco, muy de moda en ese momento, siendo al interés de este fenómeno socio-deportivo, la realización de ejercicios físicos; la rápida evolución sitúa a la danza aeróbica, a nivel de competencia.

¿QUE ES EL EJERCICIO AERÓBICO?.

"AEROB" según Pasteur significa oxígeno para la vida (1875). Kenneth Cooper (1968,70,82,88), médico estadounidense especialista en cultura física masiva, quien contribuyo al uso del término aeróbico, señala: "son ejercicios de baja o media intensidad para desarrollar el sistema cardiovascular, que pueden realizarse durante largo tiempo, no exigen una deuda intolerable de oxígeno por el equilibrio entre el suministro y el consumo que necesita el organismo para la producción de energía o glicólisis".

El oxígeno es el recurso esencial de energía en el cuerpo humano, es proveído por la transformación de glicógeno (carbohidrato almacenado en músculo e hígado), en glucosa (azúcar de alta energía), este proceso genera máxima capacidad y fuerza. De manera que, cualquier actividad física que use músculos largos, que pueda ser mantenida continuamente, y que sea de naturaleza rítmica, se califica como ejercicio aeróbico, pudiendo basarse en ejercicios de marcha, danza aeróbica, carrera, ciclismo, futbol soccer, squash entre otros; es decir son un conjunto de deportes reglamentados que permiten al individuo una autoevaluación del nivel del

entrenamiento y de sus efectos psicológicos y físicos. (McDonald y Hodgdon, 1991).

¿QUE ES LA DANZA AERÓBICA?

Es el conjunto de ejercicios físicos que utilizan la música y la danza y que incluyen movimiento a partir de: primero, los movimientos de la dinámica humana, expresiva y deportiva, y segundo de los ejercicios físicos que son movimientos directos pedagógicamente compuestos para la educación física del sujeto, que pueden ser, cíclicos, acíclicos y combinados, desarrollándose en tres fases: traslado, apoyo y vuelo, mediante acciones de:

1. **Calentamiento o preparatorias**, donde se ejecutan ejercicios de estiramiento de 5 min. como mínimo, sirve para evitar calambres, esguinces y sobre todo para el abastecimiento gradual de sangre al corazón, para no provocar una insuficiencia.
 2. **Acciones fundamentales o fase aeróbica**, donde se realizan los movimientos de la dinámica humana y los ejercicios físicos, al finalizar ésta fase se verifica el pulso de los practicantes para determinar su condición física.
 3. **Enfriamiento o concluyentes**, esenciales en una rutina para evitar problemas como vómito o calambres, ya que al ejercitarse se envía mucha sangre a los músculos grandes para proporcionar oxígeno, al apretarlos se ayuda a la sangre a fluir por las venas para regresarla al corazón, el detenerse repentinamente, cuando ya no hay movimiento en los músculos y ya no ayudan a la sangre a circular hacia el corazón, el resultado es corazón y cerebro sin oxígeno, por esto el cuerpo debe enfriarse gradualmente, (tiempo de calentamiento = tiempo de enfriamiento).
-

4. **Relajación**, donde se llevan a cabo movimientos suaves, lentos, de estiramientos y reposo. (Sainz Vallina, Fajardo C, 1994).

EFFECTOS FÍSICOS Y PSICOLÓGICOS DEL ENTRENAMIENTO AERÓBICO.

Son cambios complejos y benéficos que acompañan al entrenamiento aeróbico, dependen de variables individuales; el efecto puede ser largo, corto, perdido, adquirido, mantenido; ocurre cuando hay un incremento en el ritmo cardiaco como resultado del ejercicio del 60% al 90% del máximo de pulsaciones por minuto para una edad determinada., los efectos son:

1. Elimina factores de riesgo coronario.
 2. Incrementa la cantidad de sangre en el sistema y la cantidad de hemoglobina y oxígeno a la sangre, disminuye el pulso y hay un nivel de recuperación mayor.
 3. Aumenta la capacidad pulmonar, fortalece los músculos que dilatan y contraen los pulmones.
 4. Los vasos sanguíneos se hacen más flexibles, así que tienden a no acumular los depósitos arteroescleróticos.
 5. Incrementa el número de los pequeños vasos sanguíneos, da tono muscular, cambia el peso grasoso en magro.
 6. Mejora la autoimagen.
 7. Reduce la tensión y los patrones de conducta agresiva, así como la ansiedad
 8. El sujeto tiene más altos niveles de energía por períodos más largos.
 9. Mejora la digestión y el control de la constipación.
 10. Pérdida y control de peso.
-

11. **Huesos y ligamentos refuerzan sus tejidos, inclusive en edades avanzadas.**
12. **Se duerme mejor.**
13. **Ayuda a controlar la depresión.**
14. **Disminuye el stress sin usar alcohol o drogas.**
15. **Mejora en el estado de ánimo.**

En las primeras evaluaciones de Cooper en 1968, enfatizaba el riesgo de las enfermedades cardíacas; los cambios que señala Gillick en 1984, indican efectos en la motivación, bienestar personal, salud mental y física, alivio de stress etc.; puntualizando estas otras razones para promover el entrenamiento aeróbico. (Cooper 1968, 70; Gillick , 1984).

En nuestros días no solo se busca que los programas de acondicionamiento físico promuevan la salud orgánica, sino como la basta investigación lo demuestra, se persiguen también los efectos psicológicos del ejercicio, en favor de la salud integral.

3

EL ESTUDIO.

Se ha puesto mucha atención a los cambios psicológicos que se obtienen como resultado de la participación en programas de acondicionamiento físico. (American College of Sport Medicine, 1978; Gregory, 1979; Jackson, Sharkey & Jonhston, 1968), en deportes como la caminata, carrera, natación, patinaje, ciclismo, basquetbol, y danza aeróbica. Estudios recientes apoyan el hecho de que los cambios psicológicos ocurren en variados campos de acción, en deportistas de tiempo libre, en situaciones de competencia, en el deporte de masas tanto como en el deporte escolar; en grupos heterogéneos de participantes que incluyen niños, hombres, mujeres, ancianos, alcohólicos, depresivos, ansiosos, etc.; encontrando por lo menos alguna mejoría en el "bienestar mental", (Hayden, 1982), (Morgan, 1982), autoestima, aceptación, autoconcepto positivo y motivación al logro, planteamiento de objetivos de competencia, etc.; (Waitf, Gansneder, Rotella, 1990).

En el mismo sentido los participantes en programas de entrenamiento de danza aeróbica (entendida como el conjunto de ejercicios físicos que utilizan música y la danza, que incluyen movimiento a partir de: primero, los movimientos de la

dinámica humana, expresiva y deportiva, y segundo de los ejercicios físicos que son movimientos directos pedagógicamente compuestos para la educación física del sujeto, que pueden ser cíclicos y acíclicos y combinados, desarrollándose en tres fases: traslado apoyo y vuelo, mediante acciones de: calentamiento, fundamentales o fase aeróbica, enfriamiento o concluyentes y de relajación, reportan experimentar cambios en estos factores psicológicos. (Brown, Morrow y Livingston, 1982), (McDonald, Hogdon, 1991).

Las teorías de la Motivación en psicología ayudan a los investigadores y a los practicantes a entender las causas de ciertas acciones; y a predecir cuando éstas conductas pueden ocurrir, permitiéndoles implementar estrategias que favorezcan la práctica deportiva. Richard Alderman (1974) define a la Motivación "COMO LA TENDENCIA PARA LA DIRECCIÓN Y SELECTIVIDAD DE CONDUCTAS QUE SEAN CONTROLADAS POR SUS CONEXIONES CON LAS CONSECUENCIAS Y LA TENDENCIA DE ESTAS CONDUCTAS A PERSISTIR HASTA QUE LA META ES LOGRADA". Las actividades son motivantes cuando son manejadas por las personas, para que ellas se sientan motivadas deberían estar relacionadas con actividades en las que puedan alcanzar metas a corto y largo plazo; es decir que la oportunidad de LOGRO debe estar disponible.

La búsqueda de la excelencia, implica que los atletas están motivados para hacer bien lo que hacen, porque poseen las habilidades, o las cualidades necesarias para desarrollarse en un deporte; es decir están intrínsecamente motivados.

La presencia de la motivación al logro en la personalidad, ha sido estudiada por décadas; a partir de la teoría de las necesidades de Murray (1938), que define al

constructo como: EL DESEO O TENDENCIA PARA HACER COSAS TAN RÁPIDAMENTE Y/O TAN BIEN COMO SEA POSIBLE. INCLUYE EL DESEO DE REALIZAR ALGUNA TAREA DIFÍCIL, LA TENDENCIA A DOMINAR, MANIPULAR Y ORGANIZAR OBJETOS FÍSICOS, SERES HUMANOS O IDEAS, TAN RÁPIDA E INDEPENDIENTEMENTE COMO SEA POSIBLE. SUPERAR OBSTÁCULOS Y ALCANZAR UN ALTO PATRÓN, COMPETIR Y SUPERAR A OTROS. INCREMENTAR POSITIVAMENTE EL AUTOCONCEPTO A TRAVÉS DEL EJERCICIO EXITOSO DEL TALENTO.

Quizás la mayor aportación de Murray (1943); Morgan y Murray, (1935), fue la creación del test de Apercepción Temática (TAT) para medir las necesidades humanas.

El desarrollo en la medición del motivo de logro, es muy abundante, autores pioneros como McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (1953), enfocaron su investigación hacia las diferencias individuales en motivación de logro, creando una técnica de evaluación basada en el TAT de Murray (medidas proyectivas); consideraron que el motivo de logro es el impulso de superación en relación a un criterio de excelencia establecido; definen la necesidad de logro como **EL ÉXITO EN LA COMPETENCIA CON UN CRITERIO DE EXCELENCIA.**; relacionado con la tarea, con uno mismo y con los otros, situaciones en las que el individuo sabe que será evaluado, lo que provoca orgullo ante el éxito y vergüenza ante el fracaso (Atkinson, 1964).

De manera que "hacer algo mejor", es el incentivo natural del motivo de logro, definido en función de la dificultad intrínseca o el reto ante la tarea; si la tarea es muy fácil, cualquiera puede realizarla, si es muy difícil es probable que

todos fallen; tareas que no dan oportunidad de mejorar, de manera que los sujetos con alta necesidad de logro buscarán tareas moderadamente difíciles, y los de baja necesidad tendrán a escoger las fáciles (McClelland, 1958). Podemos concluir de acuerdo con McClelland (1985), que la presencia de un motivo de logro prepara a las personas con alta necesidad para realizar tareas moderadamente desafiantes, a que, persistan en ellas y persigan el éxito académico, laboral, atlético, etc.

En el marco de la teoría cognitiva, Weiner (1980), ofrece otra explicación señalando que la razón por la que los sujetos con alta necesidad de logro optan por tareas moderadamente difíciles es que constituyen una mejor evaluación de su comportamiento, ya que buscan información sobre el impacto de sus esfuerzos en el rendimiento (saber si pueden atribuir el éxito o el fracaso a sus propios esfuerzos). En el mismo sentido Zigler y Child (1964), puntualizan que la motivación al logro es "UN DESEO DE SUPERIORIDAD EN REFERENCIA A UN ESTÁNDAR DE EXCELENCIA". Weiner (1972), enlista las características de la gente con alta necesidad de logro:

1. Selecciona situaciones de logro como los deportes, en las que las metas son medibles y observables.
 2. Persisten después del fracaso y tienden a aceptar su responsabilidad personal en vez de culpar a otros.
 3. Trabajan con gran intensidad y frecuentemente con mayor eficiencia y velocidad.
 4. Seleccionan tareas de dificultad intermedia en las que sus capacidades pueden ser probadas, más que tareas con poca dificultad, o las altamente arriesgadas.
 5. Buscan retroalimentación respecto a su éxito en intervalos frecuentes.
-

6. Su afiliación social y la aceptación de sus necesidades podría ser baja; ya que valoran el éxito de su actuación más que las relaciones amistosas, sobre todo en la competencia deportiva.

Atkinson (1957, 1964), desarrolla un modelo del logro; en su conjunto ésta teoría cuenta con 4 variables: conducta de logro, motivación de logro, probabilidad de éxito e incentivo de éxito. Señala que el motivo de logro predice esta conducta solo en parte, ya que se guía no solo por la tendencia de aproximación al éxito, sino también por la tendencia a evitar el fracaso, condiciones que las personas aportan a la misma situación, y que midió, utilizando la prueba proyectiva TAT.

McClelland-Atkinson, la motivación al logro ó Ach, es representada por la necesidad de logro ó Ms, menos el motivo de evitación del fracaso ó Maf. Es decir ($n \text{ Ach} = \text{Ms} - \text{Maf}$); concluyendo que un sujeto con alto logro es el que tiene una necesidad más grande de éxito que necesidad de evitar el fracaso ($\text{Ms} > \text{Maf}$), mientras que el sujeto con bajo logro, necesita más evitar el fracaso, que obtener el éxito, ($\text{Maf} < \text{Ms}$).

Se cree que el motivo de éxito representa una motivación intrínseca en los atletas y que los acerca a situaciones de competencia, es equivalente al autoconcepto, autoeficacia y competencia personal. La gente con este constructo alto es la que no entra en situaciones que serán evaluadas por otros.

El segundo factor o motivo de evitar el fracaso, representado en la personalidad del sujeto como una disposición para la ansiedad; una persona altamente ansiosa puede evitar la competencia más fácilmente. El motivo de éxito promueve que el atleta entre a la actividad con entusiasmo pero el miedo al fracaso, provoca un acercamiento con precaución, es un conflicto aproximación-evitación

(Watson, 1986). Si el motivo de éxito es mayor que el miedo al fracaso, el sujeto entrará en una situación de logro, si es al contrario, renunciará. Atletas altamente motivados al éxito, prefieren oponentes tan buenos como ellos mismos, toman riesgos donde la posibilidad de perder es de 50%, atletas motivados a evitar el fracaso buscan que ellos puedan vencer o que los contrincantes sean tan buenos que ellos esperen perder, así no afectan su autoestima.

La aproximación al éxito es otro componente de la teoría compuesto por la fuerza del motivo de la persona, la probabilidad de éxito y el valor del incentivo, de éxito en una actividad particular.

El incentivo de éxito o percepción asociada con la satisfacción por el éxito, se incrementa en tanto que la probabilidad de éxito decrece; es decir que un atleta valorará más el éxito en una tarea difícil que en una fácil.

Concluyendo podemos decir que el verdadero valor de medir la necesidad de logro es predecir patrones de motivación a largo plazo, no en predecir el éxito en un evento específico. (De Charms y Carpenter 1968).

Adiciones básicas a este modelo:

1. Valor motivacional de la motivación extrínseca, contraria al modelo antes explicado, señala que individuos para quienes el motivo de éxito es bajo y su miedo al fracaso alto, entran en situaciones de competencia si algún tipo de motivación extrínseca es prometido.
 2. Contingencias percibidas, si la oportunidad del futuro depende de la actuación del presente, la motivación de los atletas puede ser incrementada o disminuida, mejora si el motivo de éxito es mayor que el de evitar el fracaso; disminuirá si el éxito es menor que el de miedo al fracaso. (Raynor, 1968, 1970; Raynor & Rubin, 1971; Weinberg, 1977).
-

3. Miedo al éxito, una de las fallas en el modelo de McClelland-Atkinson de motivación al logro es la falta de consistencia con respecto a las mujeres, encontraron que los resultados, inconsistentes y diferentes a los de los hombres, estas deficiencias en el modelo permiten a Horner (1968), presentar el motivo de miedo al éxito. subraya que mujeres con alta motivación al logro sufren decremento en su autoconcepto, en actuación y motivación cuando compiten contra hombres en las metas masculinas tradicionales. El miedo de las mujeres es que si ellas tienen éxito en un dominio del ambiente masculino, serán percibidas como menos femeninas, como una reacción por los miembros de ambos sexos.

Las mujeres no parecen tener una disposición en su personalidad para evitar el éxito en grado mayor que los hombres, ellas tienen miedo en actividades inapropiadas para su rol sexual (Peplan, 1976). Las mujeres jóvenes evitarán actividades tales como el boxeo, fútbol, y lucha, pero se sentirán perfectamente cómodas jugando tenis y voleibol.

La teoría de McClelland es un modelo ejemplar de la teoría psicológica en la investigación empírica, que permite verificar sus constructos; sin embargo la investigación en el medio deportivo, no ha sido generalmente concluyente.

Investigadores como Arkes y Garske (1982), reconocen que un factor para discriminar entre individuos con alta y baja motivación es la autoconfianza. Los atletas que confían en sí mismos, y esperan el éxito, son quienes lo obtienen. Es claro que el constructo de autoconfianza es similar a las nociones de la motivación para el logro, de motivo de éxito y probabilidad de éxito.

Por otro lado Bandura (1977, 1982), extiende el concepto de competencia a más conductas específicas, la autoeficiencia se refiere al grado y fuerza de la creencia de que uno puede desempeñarse con éxito en una actividad dada: puede

influir la elección de actividades, la cantidad de esfuerzo implicado y el grado de persistencia exhibido en la actividad. La autoeficiencia no solo influye la conducta; sino que es influenciada por el éxito de la conducta. La percepción de la eficiencia se ha relacionado con conductas saludables como bajar de peso, (Weinberg, Hughes, Critelli, England y Jackson, 1984), y dejar de fumar, (Prochanska, Crimi, Lapsandki, 1982), ha mostrado también un incremento como resultado de la participación en programas de ejercicio (Atkins, Kaplin, Timms, Reinsch y Lofback, 1984).

Bandura señala que cuando la persona se siente competente y puede tener éxito en una tarea particular, es un sujeto que disfruta su eficiencia y se involucra en situaciones de logro. Esta teoría sugiere que la motivación orientada al logro puede ser incrementada repitiendo experiencias de éxito. Competencia y cooperación son condiciones que predominan en los deportes hoy en día, un bajo nivel competitivo puede ser una barrera psicológica que impida la participación. La estructura de una meta es competitiva cuando el sujeto la logra solo si otros fallan; hay cooperación cuando se alcanza una meta participando en el logro de las metas de otros, (Johnson; Sharan, 1980; Slavin, 1980). Las investigaciones revelan diferencias entre hombres y mujeres en este sentido, al participar en deportes y actividades físicas, se encuentran que los hombres adolescentes son más competitivos y buscan ganar; mientras que las mujeres adolescentes, son más bien cooperativas. Los hombres obtienen puntajes más altos en competitividad, mientras que las mujeres lo hacen en escalas que reflejan el logro personal. (Gill, 1986).

La participación en programas de Educación Física y Deportiva puede ofrecer una variedad de situaciones para adquirir sentimientos de bienestar, competencia personal y sensación de logro. (Pangrazi, 1982).

En otro sentido algunas teorías de la motivación se han enfocado al estudio de las emociones que prevalecen en los individuos que se relacionan con actividades de logro, (Weiner, Rusell, Lerman, 1978, 1979); puntualizando que las atribuciones internas para el éxito, producen emociones positivas. (Weiner, 1985).

Deci y Ryan (1985), proponen su teoría cognitiva de la evaluación de que los sentimientos de competencia producen incrementos en la motivación intrínseca. En el mismo sentido, Atkinson (1964) y Weiner (1979-1985), proponen que los sentimientos emocionales como orgullo y la vergüenza tienen un impacto causal en la motivación al logro. En otro estudio (Weiner, 1978), encontró que se experimentaron más emociones cuando se hicieron atribuciones internas y que fueron de felicidad, satisfacción y bienestar en el caso de éxito ó, contrariamente, tristeza, insatisfacción y malestar cuando hubo fracaso. Por la poca investigación estos estudios no son representativos, pero se enfocan a un campo muy importante de las investigaciones del logro, que es conocer las reacciones afectivas respecto al constructo.

En un estudio en el que se preguntó a jugadores de un equipo de basquetbol acerca de sus emociones ante situaciones de éxito y fracaso, los resultados revelan que el porcentaje emocional fue mayor, ante situaciones de fracaso que de éxito; asumiendo un componente afectivo que prevalece en las actividades que implican el logro. (Vallerano & Blais, 1987).

El panorama del estudio de la motivación orientada al logro, es muy amplio revela su importancia y ofrece gran cantidad de ejemplos donde lo académico, lo laboral, lo atlético, representan contextos en los que el hombre busca alcanzar la excelencia, ofreciendo algunas respuestas acerca de los motivos por los que algunos atletas, invierten gran parte de su vida a llegar a una meta particular.

El self se relaciona con la motivación, primero porque es una estructura cognitiva constante, estado actual que puede proyectarse a un estado futuro; por la discrepancia entre el self actual y el self ideal, se inicia la conducta, para reducirla, y segundo porque busca retroalimentación que sea consistente con su autoconcepto, evitando la información que lo contradiga, el self posible energiza la conducta y la dirige a la ejecución de conductas concretas como hacer ejercicio por ejemplo. (Markus y Nurius, 1986). Markus (1977) considera que el autoconcepto es una variable multidimensional que corresponde a diferentes ámbitos; los esquemas o dimensiones son generalizaciones cognitivas sobre uno mismo, de la experiencia social pasada que tiene la persona y surgen de las reflexiones sobre evaluaciones sociales (hechas por uno mismo y por los demás), y del significado de éstas evaluaciones.

El autoconcepto es relativamente estable porque las personas buscan confirmarlo en forma activa, evitando las informaciones contradictorias (Swann, 1983, 1985; Tesser, 1987). Para asegurar el autoconcepto estable, los individuos se esfuerzan porque los demás los vean como se ven a sí mismos y cambian su entorno social y físico, por ejemplo interactuamos con personas que nos tratan tal como queremos ser tratados. Una información discrepante, no altera a la persona segura de su autoimagen, pero puede desencadenar una crisis de autoverificación en personas poco seguras. (Harris y Snyder, 1986).

¿Como se define el autoconcepto? Los teóricos emplean éstas noción en muchos sentidos, y en diversas teorías, sin estar de acuerdo del todo; analizando los

estudios sobre los efectos del entrenamiento aeróbico en este constructo, encontramos definiciones que incluyen términos intercambiables como autoimágen, autoconocimiento, autoestima, autoeficiencia, autoconcepto físico, autoaceptación etc.

Para William James (1968), considerado pionero en el estudio de el sí-mismo, es la suma de todo lo que puede llamar lo suyo, su cuerpo, familia, pertenencias estados de conciencia y reconocimiento social, considerándose como un fenómeno consciente.

Para Rogers (1950), la principal preocupación son las actitudes hacia el sí-mismo, es decir, las percepciones de una persona respecto a sus habilidades, acciones, sentimientos y relaciones en su medio social, la dimensión evaluativa no la considera autoestima, sino aceptación de sí-mismo. Distingue tres aspectos en la actitudes hacia uno mismo:

1. Dimensión cognitiva ó contenido específico de la actitud.
2. Evaluación o juicio respecto al contenido de la actitud.
3. Dimensión afectiva ó sentimiento relacionado al juicio evaluativo.

Para Rogers, el autoconcepto es una fotografía organizada del sí-mismo. Wells y Marwell (1976), dicen que es la forma en que una persona actúa y realísticamente se percibe y se estima.

Byrne (1984), afirma que en términos generales, el autoconcepto es la percepción de nosotros mismos; y en términos específicos, son nuestras actitudes, sentimientos y conocimientos respecto a nuestras capacidades, habilidades, apariencia y aceptabilidad social.

Shavelson, Hubner y Staton, (1976), en términos amplios dicen que es la percepción que una persona tiene de sí-misma; y lo describen como organizado,

multifacético, jerárquico, estable, que se desarrolla, evaluativo y diferenciable. Señalan que el componente evaluativo del autoconcepto es la autoaceptación que es incondicional.

Coopersmith (1967), lo describe como la manera en que el sujeto se ve o percibe a sí-mismo, e indica que la autoestima, evalúa el sí-mismo, e involucra reacciones defensivas y otros correlatos, contiene una connotación afectiva que acompaña a la evaluación.

Newcomb (1950) y Sherwood (1965, 1967) analizan el sí-mismo a partir de la teoría del rol, señalando que las autoevaluaciones son el resultado de procesos sociales que implican las apreciaciones que provienen de personas significantes, resaltando el desempeño de roles sociales. El contenido de las identificaciones grupales y su función son para la persona puntos de referencia en la autopercepción y autoevaluación. (Sherif y Sherif 1969).

Rosenberg (1965), su enfoque actitudinal, señala que la autoimagen es la orientación u opinión favorable o desfavorable hacia el sí-mismo, visto como un objeto hacia el cual uno tiene una actitud, señala la importancia del desarrollo de una imagen positiva durante la adolescencia, remarcando la influencia del medio ambiente, especialmente la familia.

Fitts (1965), psicólogo humanista establece una relación entre autoconcepto y rehabilitación, puntualizando que revela aspectos fundamentales de la personalidad, lo entiende como el aspecto positivo, expresa su modelo en términos de relaciones interpersonales y de competencia interpersonal, enfatizando la libre comunicación.

AUTOCONCEPTO Y EJERCICIO AERÓBICO.

Hay en general un consenso en la información que apoya la relación entre las habilidades en las actividades físicas y el desarrollo de sentimientos y creencias de uno mismo.(Aronson, Carlsmith, 1962; Hellison, 1970; Kay, Felker & Varoz, 1972; McClenn, 1976).

Se ha demostrado también que la actividad aeróbica mejora el autoconcepto, la imagen corporal, la sensación general de maestría de los participantes, (Carter, 1977; Leonarson, 1977), basándose en individuos que entrenan y que no entrenan, en categorías grupales como individuales (Darden 1972; Ibrahim, Morrison 1976; Synder y Rivlin, 1975).

Se le considera multidimensional o compuesto de factores tales como social, emocional, ético, ocupacional, corporal etc., en dependencia del instrumento que se usa para medirlos. Más de 13 escalas se han utilizado para tal propósito; escalas que son superficialmente similares (McDonald, Hogdon, 1991), independientemente de la escala de que se trate, los resultados generales indican un incremento significativo del autoconcepto combinado con la práctica aeróbica, incluyendo a personas de diferentes edades.

La evidencia sugiere que el autoconcepto es específico para un deporte, un niño puede sentirse competente en softball, pero no en tenis, (Weiss, Brede, Meier, & Shewchuk, 1984); indica también que sus influencias tienen su más grande efecto en dimensiones que están más lógicamente relacionadas con la intervención y mucho menos efectos en dimensiones menos relacionadas.

El autoconcepto se forma por comparaciones sociales, cuando los niños reciben retroalimentación evaluativa de quienes le son significativos como sus padres o entrenadores, por comparaciones de su actuación con la de sus compañeros, de factores internos como sus metas personales (Horn, Hasbrook

1987). Los niños buscan actividades que les dan más sentido haciéndolas prioritarias, ellos aprenden a eliminar los aspectos de su yo en los que no tienen éxito, mecanismo que utilizan para reducir los afectos negativos (Harter 1986). Por otro lado cuando las personas reciben aprobación o buenas evaluaciones, se incrementa lo positivo de su self, mientras que si sus compañeros reciben desaprobación, estos reaccionan negativamente.(Ludwing, Macar, 1967).

LA ESTRUCTURA DEL AUTOCONCEPTO.

La investigación psicológica basada en la estructura del autoconcepto, se dirige a sus alteraciones o mecanismos de cambio. Como se ha dicho la literatura ha sido variada, incompleta y no unificada. Varios teóricos, sin embargo están de acuerdo en sus más importantes dimensiones. Epstein (1973) ha definido cuatro dimensiones bajo el constructo de Autoestima (valor y bienestar acerca de uno mismo, basado en los logros, está condicionada al éxito), considerada como el componente evaluativo del autoconcepto, partiendo de comparaciones cognitivas y las emocionales asociadas con ellas, es imposible considerar la fotografía de uno mismo sin experimentar una autoevaluación y una emoción. (Rogers, 1950). Las dimensiones son: competencia, poder, autoaprobación, amor positivo. Coopersmith y Harter proponen otras dimensiones en 1957, la idea de competencia personal, sentimientos de capacidad maestría y control sobre sí-mismo, aspectos del medio ambiente.

La competencia parece especialmente aplicable a estudios sobre el ejercicio, la incorporan a su modelo como un agente motivacional. La relativa estabilidad de este constructo en adultos, requiere de un evento muy significativo que cambie la

vida, para que este también cambie; por ser multidimensional, se considera que en ese caso, solo algunos de sus factores serán afectados por ese cambio, . (Brown, Morrow y Livingston, 1982).

Los determinantes de la autoestima son valores, éxitos, aspiraciones y defensas. Teóricos como Carl Rogers consideran la autoaceptación (respeto a sí-mismo, incluyendo la admisión de los errores cometidos), como una dimensión importante de la autoestima. La gente con autoaceptación, es aquella que puede enfrentar el hecho de que no es todo lo que le gustaría ser... y vivir feliz y creativamente con este conocimiento. La autoaceptación es incondicional, el atleta se siente bien aunque fracase.

Los estudios de la estructura del self, enfatizan múltiples componentes que no son de igual importancia para los individuos; ellos pueden tener diferentes percepciones de sí-mismo, como profesionales, como miembros de una familia, como líderes etc. El individuo trae sus recursos o valores personales con los que establece ser exitoso en sus interacciones sociales y tiende a seguirlos, desarrollando una autodefinition global.

Partiendo del conocimiento de la relativa estabilidad del autoconcepto, y que los psicólogos han sugerido que las experiencias deportivas pueden tener afectos negativos en él, (Coakicy, 1982; Harris, Eitzen, 1978), hace falta investigar quien tendría un autoconcepto más estable: el atleta con autoaceptación, o el atleta con autoestima. El campo deportivo ofrece oportunidades para la evaluación del self, y quienes no basan su propio valor en una adecuada competencia en los dominios relacionados con el deporte, tendrán un autoconcepto más estable, mientras que quienes se valoran en función de estos dominios tenderán a ser inestables. Por lo tanto a mayor autoaceptación, más estabilidad del autoconcepto.

AUTOCONCEPTO FÍSICO.

Se refiere al cuerpo, a sus funciones, apariencia y habilidades, componente valioso de las múltiples dimensiones de la estructura del self (Coopersmith, 1967), (Fitts, 1965). El yo físico se ha incluido en medidas de satisfacción (autoaceptación), del cuerpo y sus partes, (Secord, 1953); de apariencia física, conciencia corporal y competencia física (Messer y Harter, 1980), (Sonström, 1974), (Miller, Murphy y Buss, 1981). De manera que la competencia física aparecería directamente relacionada con un incremento en la condición física que típicamente se experimenta con programas de ejercicio. La competencia física se refiere a la evaluación del self como poseedor de buena condición física; se desarrollan sentimientos de eficiencia hacia ejercicios específicos y se generaliza hacia áreas percibidas como poco bien definidas de las habilidades del cuerpo.

Los datos obtenidos de las pruebas físicas o el trabajo realizado muestran objetivamente que los sentimientos de competencia son desarrollables y generalizables. Programas para adultos enfocados a la fuerza aeróbica que utilizan bicicletas computarizadas y corredoras, como pruebas físicas, indican como los participantes se involucran en cantidades mayores de actividad, familiarizándose con sus respuestas al ejercicio, son más capaces de elaborar juicios acerca de su eficiencia. Además los efectos de estas pruebas en la autopercepción, podrán ser complementados por retroalimentación objetiva enfocada a la buena condición física. (Ewart, Taylor, Reese, Busk, 1983).

Las expectativas de eficiencia enfocadas al desempeño en el ejercicio podría ser el nivel de autopercepción más inmediato como medida de participación en un

programa. (Atkinson, Kaplin, Timms, Reinch, Lofback, 1984). Se ha encontrado que escalas de eficiencia, predicen la conducta futura sobre el ejercicio en población adulta. (Dishman, Sallis, Orenstein, 1985).

La aceptación física, o de imagen corporal (medida por la escala de Body Cathexis), se define como grado de satisfacción o insatisfacción con las partes del cuerpo, (Secord, Jourard, 1953), puede revelar los aspectos del cuerpo más influenciados por los cambios en la eficiencia y en la buena condición, puede determinar los aspectos corporales que tienen mayor impacto en la autoestima, se sabe que la importancia de las partes del cuerpo varía entre la gente. La autopercepción del propio cuerpo ha sido considerada aspecto importante de la autoaceptación (Rosenberg, 1979), por ejemplo en un estudio con muchachos que bajaron de peso durante un campamento de verano, incrementaron significativamente su aceptación física (Rohrbacher, 1973).

Se sabe que mucha gente se ejercita con el propósito de mejorar su apariencia, aunque pruebas asociadas con el estatus han revelado que no hay relación directa entre acondicionamiento y autoestima, percibiendo la competencia o eficacia como variable intermedia. (Sonström, 1974). El poco atractivo físico puede estar relacionado con una pobre valoración de lo físico resultando en baja valoración al concepto global de autoconcepto (Fox & Cobin, 1989); el atractivo físico se vincula con aspectos sociales de autoestima especialmente en lo que se refiere al sexo opuesto (Marsh, 1987). Un meta análisis sobre la apariencia física concluye que los programas de Educación física influyen positivamente en la autoestima de niños en escuelas elementales, considerando la talla como indicador de la condición o apariencia física y a las actividades aeróbicas como habilidades deportivas y danzísticas. (Gruber, 1986).

Autoconcepto o manera en que una persona se ve a sí-misma, constructo de interés principal en la Psicología , que involucra varias dimensiones; muchos estudios se enfocan en ilustrar los cambios en la dimensión seleccionada, como resultado del entrenamiento deportivo, postulando los efectos psicológicos favorables entre los practicantes.

Luego entonces, ¿como se experimentan y valoran así mismos quienes practican este deporte?, ¿porqué dedican su tiempo libre invirtiendo sus fuerzas corporales e intelectuales al único fin de alcanzar un objetivo?, ¿existen diferencias significativas entre categoría aeróbica de estos individuos en su motivación y autoimágen?.

Considerando que el autoconcepto o manera en que el individuo se percibe a sí mismo, (McDonald, Hogdon, 1991), y el motivo de logro o búsqueda de la competencia, con un nivel de excelencia (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953), son dos variables de la personalidad que en últimas décadas, han recibido considerable atención por parte de los investigadores como constructos importantes que influyen y motivan la conducta humana, (Super y Block, 1962), por su gran potencial para revelar los beneficios psicológicos obtenidos por la práctica del ejercicio aeróbico, y que abundante literatura ilustra la aplicación de escalas (medidas objetivas), como la Tenesse de autoconcepto (TSCS), o el inventario de Autoestima de Coopersmith (SEI), la escala de Sonström (PEAS) ó el test de Apercepción Temática de Murray adaptado por Atkinson y McClelland (1968) para puntuar el logro, ó el cuestionario para medir los cuatro componentes de la motivación de logro de Heilmreich y Spence (1977), entre otros, como instrumentos que miden los efectos del ejercicio en tales constructos, (Reeve, 1994); se estimó de interés aplicar las escalas de autoconcepto de La Rosa (1986),

y de motivo de logro de Andrade-Palos y Díaz Loving (1985), construídas y validadas con y para la población mexicana, que miden estas variables, cjes centrales en la investigación contemporánea, en el ámbito de la Psicología del Deporte, a 117 personas que participaron en el Campeonato aeróbico anual 1995, convocado por la organización NACH (National Aerobic Championship), realizado en la ciudad de México.

El propósito de ésta investigación es describir y comparar a 117 practicantes de danza aeróbica divididos en 4 grupos preexistentes con categorías de novato, intermedio, avanzado y de competencia; para saber si existen diferencias significativas, así como la relación entre las dimensiones de la personalidad Autoconcepto y Motivo de Logro, de estos grupos; a partir de los puntajes que obtuvieron en las escalas de estos constructos y de los datos de población: sexo.

Conocer los motivos y metas que los individuos tienen, para practicar la danza aeróbica, (campo individual y social de acción y vivencias), por medio de variables multidimensionales como el motivo del logro, en las medidas de trabajo, maestría y competencia, así como saber lo que piensan de si-mismos, como se evalúan, describen etc., es decir como reportan su autoconcepto en lo social, emocional, ético e iniciativa; posiblemente permita tener bases para desarrollar el perfil del atleta aeróbico en estas dimensiones y ofrecer asesoría psicológica que junto con otros profesionales del deporte, técnicos, jueces, etc., orientaran las acciones de los atletas hacia el rendimiento máximo; además, tener información objetiva, sería una base para capacitar a los instructores de aeróbicos en el manejo de estrategias de motivación para que los practicantes, interesados en desarrollar sus habilidades, en moverse sin peligro alguno en un medio concreto, (gimnasio, estudio, escenario competitivo), enfrentarse al deporte, a otras personas buscando

distracción y goce, así como mejorar la condición y apariencia física, se enganchen con la actividad de manera que persistan y no abandonen la ejercitación y una vez dominado cierto nivel, busquen la realización de otro. Aunque en este nivel la práctica no esté orientada al alto rendimiento, las personas no podrán evitar la propia valoración o la ajena acerca de sus resultados.

Para el practicante de tiempo libre involucrarse con el deporte podría implicar un cambio en estilo de vida, cambio de hábitos en la alimentación, descanso, dejar de fumar, etc. En la escuela donde el propósito es mejorar las habilidades motrices en un deporte, familiarizar a los profesores con información de que la práctica aeróbica podría influenciar la personalidad de los niños mejorando la autoestima y la búsqueda de metas, potenciaría el tiempo dedicado a la Educación Física.

Las investigaciones nos permiten observar que en general, hay una asociación entre el motivo de logro y autoconcepto positivo, bajo la influencia de otras variables como la escolaridad, el sexo edad, etc. El presente es un estudio exploratorio, correlacional en el que no hay la información suficiente antecedente que avale el comportamiento de estos constructos en la cultura mexicana, en este marco, se plantean las siguientes hipótesis:

1. El autoconcepto será más favorable o positivo en términos generales.
 2. La necesidad de logro presentará variaciones significativas respecto a la categoría aeróbica.
 3. Encontraremos diferencias significativas en los constructos a partir de la variable sexo.
 4. Se espera una correlación positiva entre autoconcepto y motivo de logro.
-

MÉTODO.

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES

AUTOCONCEPTO: es la percepción que uno tiene de sí mismo; especialmente, son las actitudes, sentimientos y conocimientos, respecto de las propias capacidades, habilidades, apariencia y aceptabilidad social.

Las definiciones de los factores de Autoconcepto son:

1. **Social:** comportamiento del sujeto en la interacción con sus semejantes, de gran universalidad porque abarca relaciones con familiares y amigos, interacciones del sujeto con sus jefes y subalternos, conocidos o no.
 - 1.1. **Sociabilidad afiliativa,** en el polo positivo, es el estilo de relacionarse con los demás.
 - 1.2. **Sociabilidad expresiva,** comunicación del individuo con el ambiente social.
 - 1.3. **Accesibilidad,** persona a la cual se aproximan los demás con confianza porque podrán encontrar comprensión.
 2. **Emocional:** incluye sentimientos y emociones de uno, considerados desde un punto de vista intraindividual, interindividual y desde la perspectiva de su sanidad o no.
 - 2.1. **Estados de ánimo,** caracteriza la vida emocional intraindividual, estados de ánimo experimentados en la subjetividad.
 - 2.2. **Sentimientos intraindividuales,** sentimientos interindividuales, el otro es el objeto de los sentimientos individuales.
 - 2.3. **Salud emocional,** aspectos intra e interindividuales desde el punto de vista de su sanidad o no, si son o no, producto de salud mental.
-

3. **Ocupacional**, se refiere al funcionamiento y habilidades del individuo en su trabajo, ocupación profesión, incluye al estudiante, funcionario, profesionista etc.
4. **Ética**, es la congruencia o no de los valores personales que son en general un reflejo de los valores culturales amplios o de grupos particulares de una cultura dada.
5. **Iniciativa**, si la persona la tiene o no en diferentes campos de la actividad humana, incluso social.

MOTIVACIÓN AL LOGRO: se relaciona con la realización, el dominio, la manipulación y la organización del medio físico; la superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo; el esfuerzo para superar la propia labor, la rivalidad y el superar a los demás. (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell; 1953). Las definiciones de los factores del Motivo de Logro son:

1. **Trabajo:** incluye reactivos que miden una actitud positiva hacia el trabajo en sí.
 2. **Maestría:** está constituida por reactivos que describen una disposición en hacer las cosas lo mejor posible, y una preferencia por las tareas difíciles que representan un reto.
 3. **Competencia:** es la dimensión que describe el deseo de ser el mejor en situaciones interpersonales.
-

DEFINICIONES DE LOS DATOS GENERALES DE LA POBLACIÓN

Sexo: masculino o femenino, define las características anatómicas y fisiológicas de un individuo.

Escolaridad: nivel de educación formal de los participantes.

Edad: tiempo desde el nacimiento hasta el momento en que se contesta la encuesta descrita en años.

Estado civil: situación de un individuo en términos de soltero, casado, divorciado u otro.

Trabajo remunerado: esto se refiere a si el individuo ejerce o no una ocupación por la cual le pagan.

Hijo único: situación de un sujeto que no tuvo otros hermanos.

Primogénito: el primer hijo nacido en una familia constituida por lo menos, de dos hermanos.

Escolaridad de los padres: niveles de enseñanza formal recibidos en la escuela o por su ausencia como: analfabeta, primaria incompleta, primaria completa, secundaria o equivalente, preparatoria (bachillerato), y universitaria (licenciatura).

Variables extrañas:

Se trató de minimizar el efecto de reactividad, aunque es una variable sutil, no informando a los sujetos del objetivo de la investigación.

SUJETOS

La muestra de tipo accidental, quedó integrada por 117 practicantes de danza aeróbica que asistieron al Campamento Aeróbico Anual 1995, convocado por la organización NACH (National Aerobic Championship). El instrumento se aplicó en un salón típico. La tabla No. 1 presenta los generales.

De los 117 sujetos, 40 fueron hombres y 77 mujeres, con un promedio de edad de 25.90 años, con una escolaridad universitaria (licenciatura) del 39.3% y de preparatoria (bachillerato), 60.7%; el estado civil mayoritario fue de 66.7% de solteros, 26.5% casados, divorciados y otros 3.4% respectivamente; encontramos que el 70.1% tiene trabajo remunerado, el 3.4% son hijos únicos y el 26.5% primogénitos, los porcentajes mayoritarios en la escolaridad del padre son 48.7% nivel universitario y el 19.7% de preparatoria (bachillerato); de la madre 27.4% para el nivel universitario e igualmente 27.4% para preparatoria (bachillerato), con estos sujetos se formaron cuatro grupos, uno por categoría aeróbica, tabla # 2. Los sujetos distribuidos en 4 grupos estáticos o preexistentes en función de la categoría aeróbica establecida por la Federación Nacional de Aeróbicos.

1. **NOVATOS.** Se refiere al sujeto que se está introduciendo a la actividad, el objetivo es que maneje los 8 pasos de la danza aeróbica, en cada modalidad: bajo-alto impacto, banco, circuitos deslizador etc.
 2. **INTERMEDIOS:** persona que domina los 8 pasos básicos y realiza una rutina que es el conjunto de movimientos físicos y naturales básicos que se combinan progresivamente integrando bloques de 8 tiempos.
-

TABLA 1. DATOS GENERALES DE LOS SUJETOS.

Variables Demográficas	Valores	F	%
Sexo	Masculino	40	34.2
	Femenino	77	65.8
Escolaridad	Licenciatura	46	39.3
	Bachillerato	71	60.7
Estado Civil	Soltero	78	66.7
	Casado	31	26.5
	Divorciado	4	3.4
	Otro	4	3.4
Trabajo Remunerado	Si	82	70.1
	No	35	29.9
Hijo único	Si	4	3.4
	No	113	96.6
Primogénito	Si	31	26.5
	No	86	73.5
Escolaridad del Padre	Primaria incompleta	10	8.5
	Primaria completa	15	12.8
	Secundaria	12	10.3
	Bachillerato	23	19.7
	Licenciatura	57	48.7
Escolaridad de la Madre	Analfabeta	1	0.9
	Primaria incompleta	10	8.5
	Primaria completa	19	16.2
	Secundaria	23	19.7
	Bachillerato	32	27.4
	Licenciatura	32	27.4

EDAD MEDIA 25.9. D.S. 5.88

TABLA 2. DISTRIBUCIÓN DE LOS SUJETOS EN GRUPOS.

Categoría	F	%
Novatos	32	27.4
Intermedios	37	31.6
Avanzados	16	13.7
Competencia	32	27.4

3. **AVANZADOS:** domina los 8 pasos básicos de la rutina, realiza varios bloques sin interrupción en una sesión. En general tiene pulsaciones de 25 por cada seg. y las mantiene al 80% aproximadamente, sigue una rutina a mayor velocidad (respecto a los beats o tiempos de música).
4. **COMPETENCIA:** personas que dominan rutinas de competencia que se han ranqueado o clasificado y son reconocidos por la Federación.

DESCRIPCIÓN DE LOS SUJETOS POR GRUPO.

NOVATOS. Grupo de 32 individuos, 11 hombres y 21 mujeres, con un promedio de edad de 25.59 años, con una escolaridad universitaria (licenciatura) del 62.5%, y 37.5 de preparatoria (bachillerato); el estado civil mayoritario fue de 75% solteros, 18.8% casados y 6.3% divorciados; el 46.9% tiene trabajo remunerado, 3.1% es hijo único; el 34.4% son primogénitos; la escolaridad del padre mayoritaria es de 43.8 para universitarios, 18.8% de secundaria, 15.6% primaria incompleta, 12.5% primaria completa y 9.4% preparatoria (bachillerato); la escolaridad de la madre, es del 25% para universitarias (licenciatura) y preparatoria (bachillerato), 21.9% de secundaria, 12.5% para primaria completa e incompleta respectivamente y 3.1% analfabeto.

INTERMEDIOS. Grupo de 37 individuos, 6 hombres y 31 mujeres, con un promedio de 24.1% de edad; con 56.8% con preparatoria (bachillerato) y 43.2% universitarios; en estado civil, 59.5% son solteros. 32.4% casados, 2.7% divorciados y 5.4% otro; el 62.2% tiene trabajo remunerado; 8.1% es hijo único; el 21.6% primogénito; la escolaridad del padre indica 51.4% universitario, 21.6%,

**TABLA 3. DATOS GENERALES DE LOS SUJETOS POR CATEGORÍA
AERÓBICA**

Variables demográficas	Novatos		Intermedios		Avanzados		Competencia	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Masculino	11	34.4	6	16.2	5	31.3	18	56.3
Sexo								
Femenino	21	65.6	31	83.8	11	68.8	14	43.8
Bachillerato	12	37.5	26	56.8	4	25.0	9	28.1
Escolaridad								
Licenciatura	20	62.5	16	43.2	12	75.0	23	71.9
Edad Media	25.5		24.2		29.2		26.5	
Soltero	24	75.5	22	59.5	9	56.3	23	71.9
Casado	6	18.8	12	32.4	4	25.0	9	28.1
Estado civil								
Divorciado	2	6.3	1	2.7	1	6.3	0	0
Otro	0	0	2	5.4	2	12.5	0	0
Trabajo remunerado	15	46.9	23	62.2	15	93.8	29	90.6
Hijo único	1	3.1	3	8.1	0	0	0	0
Primogénito	11	34.4	8	21.6	4	25.5	8	25.5
Analfabeta			1	2.7				
Primaria Incomp.	5	15.6	7	18.9	1	6.3	3	9.4
Primaria Comp.	4	12.5	2	5.4	2	12.5	2	6.3
Escolaridad Padre								
Secundaria	6	18.8			1	6.3	3	9.4
Bachillerato	3	9.4	8	21.6	3	18.8	9	28.1
Licenciatura	14	43.8	19	51.4	9	56.3	15	46.9
Analfabeta	1	3.1			0	0	0	0
Primaria Incomp.	4	12.5	1	2.7	3	18.8	2	6.3
Primaria Comp.	4	12.5	8	21.6	2	12.5	5	15.6
Escolaridad Madre								
Secundaria	7	21.9	6	16.2	2	12.5	8	25.0
Bachillerato	8	25.0	10	27.0	4	25.0	10	31.3
Licenciatura	8	25.0	12	32.4	5	31.3	7	21.9

de preparatoria (bachillerato), 5.4% secundaria, 18.9% primaria completa, 2.7% primaria incompleta; la escolaridad de la madre 32.4% universitaria (licenciatura), 27% preparatoria (bachillerato), 16.2% secundaria, 21.6% primaria completa y 2.7%, primaria incompleta.

AVANZADOS. Grupo de 16 individuos, 5 hombres y 11 mujeres; con un promedio de edad de 29.25 años, 25% preparatoria (bachillerato) y 75% universitarios; su estado civil es de 56.3% solteros, 25% casados, 6.3% divorciados y 12.5% otro; 93.8 tienen trabajo remunerado; no hay hijo único; el 25% son primogénitos, la escolaridad del padre, es de 56.3% universitarios, 18.8% preparatoria (bachillerato), 6.3% secundaria, 12.5% primaria completa y 6.3 primaria incompleta; la escolaridad de la madre, 31.3% universitarias (licenciatura), 25% preparatoria (bachillerato), 12.5% secundaria, primaria completa 12.5%, primaria incompleta 18.8%.

COMPETENCIA. Grupo de 32 individuos, con un promedio de edad de 26.5 años, 18 hombres y 14 mujeres; 71.9% solteros y 28.1% casados; el 90.6% tiene trabajo remunerado; no hay hijos únicos; 25% son primogénitos; la escolaridad del padre, 46.9% universitarios, 28.1% preparatoria (bachillerato), 9.4% secundaria, 6.3% primaria completa y 9.4% primaria incompleta; la escolaridad de la madre, 31.3% preparatorias (bachillerato), 21.9% universitarias (licenciatura), 25% secundaria, 15.6% con primaria completa y 6.3 primaria incompleta.

Los datos de la población por sexo, se presentan en la gráfica 1, 4 y 5.

Composición por sexo



Escolaridad de hombres



Escolaridad de mujeres



Estado civil de hombres



Estado civil de mujeres



GRÁFICA 1. DATOS GENERALES DE POBLACIÓN POR SEXO.

TIPO DE ESTUDIO.

El estudio de tipo descriptivo-comparativo ex post facto, de cuatro grupos de diferentes niveles, de practicantes de danza aeróbica, para determinar si existen correlaciones o diferencias significativas entre ellos, a partir de las variables de Autoconcepto, motivo de logro y la covariable sexo.

DISEÑO.

Cuasi experimental de 4 grupos intactos, de carácter no aleatorio y 4 categorías preexistentes, (Zinser, 1987):

Grupo 1 categoría aeróbica Novatos con 32 individuos.

Grupo 2 categoría aeróbica Intermedios con 37 individuos.

Grupo 3 categoría aeróbica Avanzados con 16 individuos.

Grupo 4 categoría aeróbica Competencia con 32 individuos.

La variable autoconcepto definida como la manera en que uno se percibe a si mismo, (G.McDonald y A. Hudgdon, 1991), medida con la escala de La Rosa (1986); y la variable motivo de logro definida como éxito en la competencia con un estándar de excelencia, (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953), fue medido con la escala de Andrade Palos y Díaz-Loving (1985), utilizadas por considerarse apropiadas para la cultura y semántica mexicana.

INSTRUMENTOS.

Dos escalas multidimensionales, construídas y validadas con y para la cultura mexicana, y un estudio demográfico.

I. La escala de Autoconcepto de La Rosa (1986), consta de 72 reactivos enlistados en pares de adjetivos con valencia positiva y negativa, con la técnica de diferencial semántico, incluye nueve subescalas:

- FI Social I ó social afiliativa
- FII Emocional I ó estados de ánimo
- FIII Social 2 ó social expresiva
- FIV Emocional 2 ó sentimientos intraindividuales
- FV Ocupacional
- FVI Emocional 3 ó salud emocional
- FVII Ético
- FVIII Iniciativa
- FIX Social 3 ó accesibilidad

II. La escala de Motivación al Logro de Andrade Palos y Díaz-Loving (1985) formada por 22 reactivos y tres subescalas:

- I Trabajo.
 - II Maestría.
 - III Competencia.
-

III. Un estudio demográfico, derivado del trabajo de La Rosa que incluye los siguientes datos:

1. Sexo: masculino, femenino.
2. Escolaridad.
3. Edad.
4. Estado civil: soltero, casado, divorciado u otro.
5. Trabajo remunerado.
6. Hijo único.
7. Primogénito.
8. Nivel de escolaridad del padre.
9. Nivel de escolaridad de la madre.

PROCEDIMIENTO

La encuesta se aplicó en forma grupal a todos los sujetos al inicio del evento, bajo las mismas condiciones de escenario e instrucciones; se les pidió que no dejaran preguntas sin contestar, que lo hicieran con veracidad, enfatizando que no hay respuestas incorrectas o inadecuadas; no se les dio información sobre el propósito de la investigación, (lo consideraron como parte del evento), buscando por un lado la espontaneidad en sus respuestas y por otro minimizar que el conocimiento de ésta información influyera en los resultados.

Para el sistema de registro se utilizó la propia encuesta a través de sus escalas, y el procedimiento de puntuación indicado por los autores. Se leyeron las siguientes instrucciones:

1. "La primera parte del cuadernillo es un estudio demográfico, contesta cada una de las preguntas seleccionando la opción que corresponda a tus datos personales"

2. Para el segundo cuestionario Motivo de Logro:

"A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas."

Hay 5 respuestas posibles:

1 = completamente en desacuerdo

2 = en desacuerdo

3 = ni en acuerdo ni en desacuerdo

4 = de acuerdo

5 = completamente de acuerdo

Especifique su respuesta marcando un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. **ACUÉRDESE: CONTESTE COMO USTED ES, NO COMO LE GUSTARÍA SER.** Conteste todas las afirmaciones. Gracias.

3. Para el tercer cuestionario Autoconcepto: "A continuación encontrará un conjunto de adjetivos que sirven para describirle. Se dio un ejemplo.

En el ejemplo se puede verificar como hay siete espacios entre uno y otro. El espacio, cuanto más cerca está de uno de los adjetivos, indica un grado mayor en que se posee dicha característica. El espacio central indica que el individuo no es uno ni lo otro. Si usted se cree muy "obeso" por ejemplo, pondrá una X en el espacio más cercano a la palabra "obeso", si se percibe como "bastante flaco", pondrá la X en el espacio correspondiente; si no se percibe flaco, ni obeso pondrá la X en el espacio de en medio. O, si es el caso, en otro espacio.

Conteste los renglones de abajo, como en el ejemplo, tan rápido como le sea posible, sin ser descuidado, utilizando la primera impresión.

Conteste TODOS los renglones, dando una ÚNICA respuesta en cada renglón acuérdesse que, en general, hay una distancia entre lo que somos y lo que nos gustaría ser. Conteste, aquí, COMO USTED ES Y NO COMO LE GUSTARÍA SER. Gracias. Se aclararon dudas.

COMPARACIONES:

- 1. De las dimensiones de la escala de autoconcepto por grupo.**
 - 2. De las dimensiones de la escala de motivo de logro por grupo.**
 - 3. De las dimensiones de la escala de autoconcepto por sexo.**
 - 4. De las dimensiones de la escala de motivo de logro por sexo.**
 - 5. Correlaciones entre las escalas de autoconcepto y motivación de logro.**
 - 6. Correlación de los factores de las escalas de autoconcepto y motivo de logro entre sí.**
-

ANÁLISIS ESTADÍSTICO.

Para el análisis de datos, se utilizó un paquete estadístico, los cálculos fueron hechos por computadora. Se obtuvieron:

1. Análisis de frecuencia de los grupos de sujetos a partir del sexo, edad, escolaridad, trabajo remunerado, hijo único, primogénito, escolaridad de los padres y categoría aeróbica.
2. ANOVA de las escalas de Autoconcepto por categoría aeróbica y sexo.
3. t-test de las escalas de autoconcepto por sexo.
4. ANOVA de las escalas de Motivación de logro por categoría aeróbica y sexo.
5. t-test de las escalas de motivación de logro por sexo.
6. Correlación producto momento de Pearson entre las escalas de Autoconcepto y Motivación de logro, de la muestra total, 117 sujetos.
7. Correlación producto momento de Pearson de las dimensiones de Motivación y de Autoconcepto entre sí.

RESULTADOS.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA.

Los resultados del análisis de frecuencias se presentan en tablas y gráficas que contienen:

Tabla 1 Datos generales de los sujetos.

Tabla 2 Distribución de los sujetos en grupos por categoría aeróbica.

Tabla 3 Datos demográficos generales de los sujetos por categoría aeróbica.

Gráfica 1 Datos generales de población por sexo.

Gráfica 4 Nivel aeróbico por sexo.

Gráfica 5 Nivel aeróbico por escolaridad.

ANOVA DE LAS ESCALAS DE AUTOCONCEPTO Y MOTIVACIÓN AL LOGRO POR GRUPO.

Se realizaron análisis de varianza para ver las diferencias entre los grupos en las escalas de Autoconcepto y Motivación al logro, a partir de las variables de Sexo y la categoría aeróbica; los resultados se presentan en la tabla 4 y las gráficas 2 y 3, expresados en valores de media (M) y desviación estándar (SD), por grupo, las puntuaciones más altas indican un Autoconcepto más favorable y/o una mayor necesidad de logro.

Las variaciones por grupo a partir de sus puntajes son:

1. El grupo Novatos, presenta las medias más bajas en las dos escalas, (la mayoría son solteros 75.5% y el 46.9% trabaja).
 2. El grupo Intermedios, presenta las medias más altas en Autoconcepto con excepción de la dimensión VI Salud emocional. Grupo formado por 6 hombres y 31 mujeres, donde predomina la escolaridad preparatoria (bachillerato) con 26 casos de un promedio de edad de 24.5 años (grupo más joven).
 3. El grupo de avanzados presenta la segunda media más alta en autoconcepto con excepción de III social expresiva y VIII iniciativa. Grupo de 5 hombres y 11 mujeres con una edad promedio de 29 años, con una escolaridad universitaria (licenciatura) predominante. (Grupo de mayor edad y escolaridad).
-

TABLA 4. PUNTAJES DE LAS MEDIAS Y DESVIACIONES ESTÁNDAR PARA AUTOCONCEPTO Y MOTIVACION DE LOGRO, POR GRUPO.

Autoconcepto	Novatos N=32		Intermedios N=37		Avanzados N=16		Competencia N=32	
	M	DS	M	DS	M	DS	M	DS
I. Social Afiliativa	52.40	9.24	56.64	6.60	55.75	4.05	54.31	7.54
II. Estados de ánimo	44.81	5.85	47.62	5.85	46.37	5.14	47.03	6.63
III. Social expresiva	40.21	6.96	42.81	7.11	42.37	6.39	42.81	7.25
IV. Sentimientos intraindividuales	33.31	5.71	35.48	3.81	35.06	3.35	34.84	5.23
V. Ocupacional	47.18	5.44	49.16	5.23	47.56	5.25	47.50	6.24
VI. Salud emocional	40.90	10.47	42.93	7.74	44.31	10.23	41.21	10.27
VII. Ético	35.71	4.18	37.32	4.46	36.43	3.11	35.59	5.75
VIII. Iniciativa	27.84	4.47	30.69	2.91	29.81	2.97	30.28	4.55
IX. Accesibilidad	23.43	3.59	24.89	2.62	23.81	3.01	23.46	4.27

Logro	M	DS	M	DS	M	DS	M	DS
I. Trabajo	16.84	3.10	17.67	3.92	17.87	4.12	17.43	3.59
II. Maestría	18.59	2.69	19.40	3.57	19.25	4.20	18.96	3.69
III. Competencia	21.15	3.16	23.10	3.68	21.56	3.46	22.46	3.85

4. El grupo de competencia se encuentra en el tercer lugar de sus valores expresados en medias en la escala de autoconcepto a excepción del factor VII ético. Grupo de 18 mujeres y 14 hombres, en quienes predomina la escolaridad universitaria (licenciatura), con un promedio de edad de 26 años. (Grupo donde el porcentaje de hombres es mayor).

En lo que se refiere a la escala de Motivación de logro, se presentan los siguientes valores de las medias por grupo, (tabla 4, gráfica 3):

1. Para el factor trabajo la media más alta se encuentra en el grupo de avanzados.
2. Para los factores maestría y competencia, la media más alta es del grupo intermedios.

Aunque hay poca variación en los resultados, el grupo de intermedios presenta en general las calificaciones expresadas en medias más altas en autoconcepto y en los factores de maestría y competencia de la escala de logro, es decir su autoconcepto es más positivo y mayor su necesidad de logro. Siendo el 90% de mujeres mayor 83.8%.

ANOVA DE ESCALAS DE AUTOCONCEPTO Y MOTIVO DE LOGRO A PARTIR DE LA VARIABLE SEXO:

La descripción estadística ANOVA de las escalas de Autoconcepto y necesidad de logro considerando la variable sexo, reporta para el sexo femenino, en calificaciones expresadas en medias, tabla 5, gráficas 6 y 7:

1. Que las mujeres puntúan más alto en dimensiones de ésta escala, con excepción de la dimensión VI Salud emocional, que los hombres.
-

TABLA 5. PUNTAJES DE LAS MEDIAS Y DESVIACIONES ESTÁNDAR PARA AUTOCONCEPTO Y MOTIVACIÓN DE LOGRO POR SEXO.

Autoconcepto	Masculino N=40		Femenino N=77	
	M	DS	M	DS
I. Social afiliativa	53.55	8.23	55.33	7.09
II. Estados de ánimo	45.72	6.79	46.93	5.58
III. Social expresiva	41.10	7.85	43.53	6.55
IV. Sentimientos intraindividuales	34.25	5.85	34.87	4.10
V. Ocupacional	46.87	6.71	48.50	4.84
VI. Salud emocional	44.12	9.97	41.06	9.21
VII. Ético	35.40	5.35	36.75	4.18
VIII. Iniciativa	28.82	5.06	30.10	3.77
IX. Accesibilidad	23.60	4.10	24.14	3.11

Logro	M	DS	M	DS
I. Trabajo	17.37	4.16	17.42	3.34
II. Maestría	19.02	3.58	19.05	3.41
III. Competencia	21.72	3.54	22.42	3.64

2. Para la escala de Motivación de logro la media más alta es la del factor III Competencia.
3. Autoconcepto más favorable, alta necesidad de logro.

Para el sexo Masculino encontramos las siguientes medidas, ver tabla 5, gráfica 6:

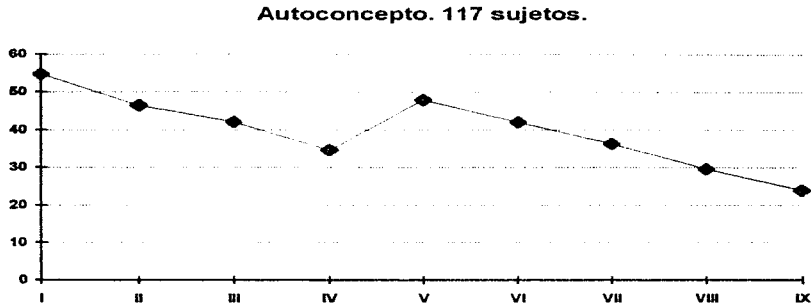
1. En la escala de autoconcepto, mayor puntuación en la dimensión VI salud emocional, con respecto a las mujeres.
2. Para la escala de Motivación de logro, la media de mayor puntaje se encuentra en el factor III Competencia.
3. Autoconcepto favorable, alta necesidad de logro.

De acuerdo con los datos de población, los hombres tienen un nivel de escolaridad superior (70% son universitarios), como lo muestran la gráfica 1, su promedio de edad es de 27 años, las mujeres 25 años, la mayoría son solteros (70%), mientras que las mujeres presentan un porcentaje mayor de divorciados y relaciones "libres", gráficas 4 y 5; la mayoría de hombres y mujeres tienen trabajo remunerado 80 y 64% respectivamente.

Las diferencias no son significativas, a excepción de ansiedad salud emocional que es más baja para las mujeres. Los puntajes para motivo de logro son mayores para las mujeres que para los varones; siendo la media más alta para el factor competencia.

ANOVA EN LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE LA MUESTRA TOTAL.

La gráfica 2 muestra las medias de las dimensiones de Autoconcepto en la muestra total (117 sujetos), donde observamos que la más alta es en la subescala social afiliativa, en segundo lugar está el factor ocupacional, en tercero estados de ánimo, cuarto salud emocional, quinto social expresiva, sexto factor ético y séptimo sentimientos intraindividuales, en octavo iniciativa y noveno, accesibilidad.



GRÁFICA 2. AUTOCONCEPTO DE LA MUESTRA TOTAL EN PUNTAJES EXPRESADOS EN MEDIAS.

CORRELACIÓN PRODUCTO MOMENTO DE PEARSON ENTRE LAS ESCALAS DE AUTOCONCEPTO Y MOTIVACIÓN DE LOGRO, DE LA MUESTRA TOTAL.

Los coeficientes de correlación Pearson entre las escalas, son reportadas en correlaciones iguales o superiores a .10 (LaRosa, 1986), (n=117), se observa que 8 de los 9 factores de autoconcepto, se relacionan positivamente con M III de autoconcepto, se relacionan positivamente con M III de competencia:

FI Social afiliativa y M III competencia	.1172	p=.208
FII Estados de ánimo y M III competencia	.2060	p=.026
FIII Social expresiva y M IV competencia .	.1098	p=.238
FIV Sentimientos intraindividuales y M III competencia .	.1538	p=.098
FV Ocupacional y M III competencia .	.2380	p=.010
FVII Ético y M III competencia .	.1939	p=.036
FVIII Iniciativa y M III competencia .	.1518	p=.102
FIX Accesibilidad y M III competencia	.1767	p=.057

Las correlaciones negativas.

FIV Sentimientos intraindividuales con M III Maestría .	-.1065	p=.253
FVI Salud emocional con M I trabajo .	-.1358	p=.144
FVI Salud emocional con M III competencia .	-.1009	p=.279

El nivel de significancia de los coeficientes de correlación, es poco confiable.

Los índices de correlación de las escalas de motivación al logro, son positivos:

M I y M II .	.5846	p=.000
M I y M III	.5494	p=.000
M II y M III	.4704	p=.000

DISCUSIÓN

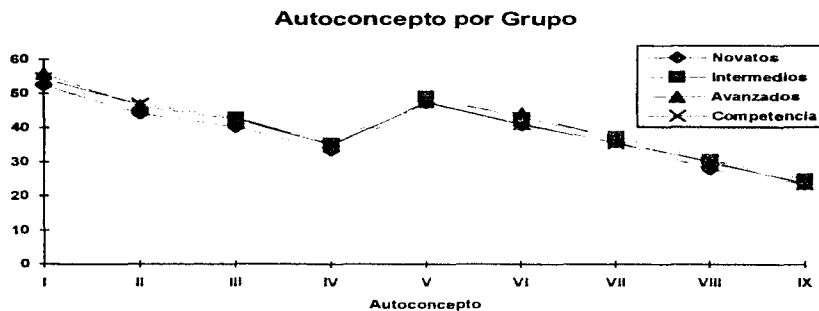
Los datos expresados en medias, indican que los sujetos participantes tienen un autoconcepto favorable, (hipótesis 1); investigaciones previas asocian este hecho con la presencia de un evento significativo como la práctica de la Danza aeróbica, (Collingwood 1970; Hiler y Mitchell 1979), es decir establecen una relación entre la participación deportiva y las creencias positivas acerca del Yo. (Aronson & Carlsmith, 1962; Hellinson, 1970; Kay, Felker, & Varoz, 1972; MacGlen, 1976).

La gráfica 1, muestra que los sujetos puntúan más alto en la escala social afiliativa que abarca relaciones con familiares y amigos, la manera de entrar en contacto con los demás se ubica más hacia el polo positivo, las relaciones humanas, tienen particular importancia en la cultura mexicana, son "personas sensibles que se comportan como debe ser". (Díaz-Guerrero, 1982); el segundo puntaje es el factor ocupacional, característica de los individuos que tienen habilidades y funcionan bien en su trabajo; los estados de ánimo tercer factor, o como se siente el individuo en lo subjetivo; en salud emocional o aspectos intraindividuales desde el punto de vista de sanidad o no (sería conveniente la aplicación de pruebas de ansiedad para explicar con más elementos ya que el ambiente aeróbico podría ser muy presionante), el quinto puntaje es el de social expresiva o manera en que el individuo se relaciona con su medio ambiente, se entiende de estratos socioeconómicos altos 68% de padres y 54% de las madres del grupo tienen escolaridad universitaria y preparatoria, utilizan un lenguaje con códigos elaborados (son más expresivos), en contraste con los estratos bajos que utilizan códigos reducidos (son menos expresivos), (Berstein 1975, Mussen 1971); el sexto lugar es el factor ético o congruencia de los propios valores con los de la cultura; los sentimientos intraindividuales de acuerdo con Mussen y Kagan (1971), son el

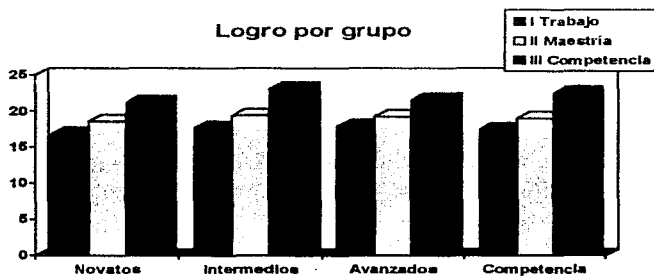
resultado del proceso de socialización; noveno factor, cuando otras personas sienten confianza en él individuo o tratan de comprender a los demás.

Los sentimientos de competencia, hacer bien una tarea, ser el mejor en su realización, asociados con una estructura del Yo, en relación con el ejercicio aeróbico asumido como causa de impacto benéfico en la personalidad, han sido objetos de múltiples investigaciones; en el presente estudio al analizar los dos constructos por categoría aeróbica encontramos que entre mayores son los puntajes de las medias para autoconcepto, son mayores también los puntajes de las medias para motivación de logro en los cuatro grupos.

Aunque no hay diferencias significativas entre los grupos (datos contradictorios a la hipótesis 2), se observa que el grupo de intermedios se presenta un autoconcepto positivo, así como los factores de logro II y III, (realizar una tarea lo mejor posible y ser el mejor en esta actividad), mayor necesidad de logro; vemos también que los puntajes más altos para los constructos no se relacionan necesariamente con un nivel aeróbico más alto (competencia), lo que indica que la autoimagen positiva y un mayor logro, no dependen del grado de dificultad (categoría o calificación aeróbica), sino de la dificultad de la práctica misma. Los individuos pueden sentirse bien, es decir positivamente y tener éxito, haciendo bien lo que hacen en su nivel lo que mejora su autoestima. El grupo intermedios está integrado por sujetos que realizan tareas que no son las más fáciles, pero que son potencialmente alcanzables, (dominan los 8 pasos básicos y manejan rutinas), la competencia no es el objetivo del grupo, la actividad no depende de la participación de otros, (el grupo competencia depende de otros), los participantes buscan hacer lo mejor posible una tarea porque esto es un logro; en breve, es gente que se siente bien acerca de ella misma, se relaciona con situaciones que mejoran su autoestima



GRÁFICA 3. AUTOCONCEPTO POR GRUPO EN PUNTAJES EXPRESADOS EN MEDIAS.



GRÁFICA 4. MOTIVACIÓN DE LOGRO EN PUNTAJES EXPRESADOS EN MEDIAS.

y tratan de controlar las condiciones para su propio aprecio. Hay consenso en la teoría, y los estudios lo comprueban, que las personas con alta autoestima buscan y alcanzan más logros que los individuos con baja autoestima (Byrne 1984, Fleming y Courtney, 1984 entre otros).

El grupo avanzados sobresale en su actitud positiva hacia el trabajo, es también el grupo con promedio de edad más alto, 29 años, la escolaridad universitaria predomina en un 75%, y casi todos tienen trabajo remunerado, se sabe que la edad, la madurez, la escolaridad, son factores que pueden influenciar a las variables criterio.

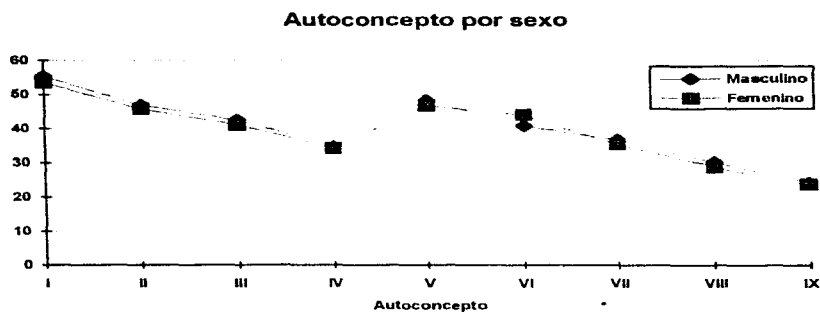
La naturaleza de un grupo de nivel de competencia incluye participantes con más habilidades y destrezas; la competencia implica también ser el mejor en relación a otros en un contexto en el que hay pocos ganadores y muchos perdedores, el promedio de autoconcepto tiende a declinar cuando las calificaciones de otros por la actuación son bajas ya que no hay congruencia con la propia valoración de la autoimagen. ¿Como afecta a la autoimagen la condicionalidad de la autoestima, y la incondicionalidad de la autoeficiencia en el logro de una meta? pregunta interesante, y motivo de investigación. Por otro lado, el entrenamiento del participante a nivel de competencia, implica un mayor grado de dificultad y esfuerzo así como condición física, por lo que se esperaban puntuaciones más altas que las de los otros grupos y sobre todo en el factor III de logro, competencia. Estos resultados nos plantean que tal vez es necesario aplicar otros instrumentos para valorar la inteligencia, imaginación etc.; que permitan conocer la orientación de su personalidad y explorar otras variables que interactúan con su desempeño.

Contrario a lo planteado en la hipótesis 3, (gráfica 7), por las medias obtenidas en la escala de autoconcepto y logro, en relación con la variable sexo (gráficas 1 y 5), los resultados sugieren muy poca variación entre mujeres y hombres, con excepción de la dimensión VI salud emocional, que son estados de ánimo que se relacionan con los sentimientos interindividuales de alegría y optimismo donde el individuo expresa cariño, amor, ternura, mientras que en el polo opuesto el individuo es deprimido, seco, insensible; los estados de ánimo son indicadores de ansiedad, nerviosismo, rencor, agresión; sería recomendable aplicar a los atletas medidas objetivas de ansiedad, para tener datos que avalen ésta diferencia.

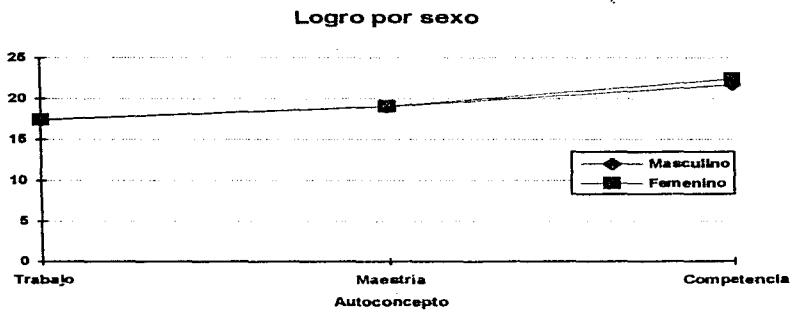
Sin embargo en lo social, tanto hombres como mujeres se presentan como personas que disfrutan de las relaciones, buscan expresarse y se muestran accesibles; de acuerdo con Díaz-Guerrero (1982), el mexicano no daría al traste con la posibilidad de una relación interpersonal placentera. La sensación subjetiva de bienestar en relación con la actividad aeróbica, se observa según Allen (1984), claramente en como se manifiesta socialmente.

En lo que se refiere a la ocupación observamos puntajes ligeramente superiores en las mujeres, si el trabajo puede ser fuente de satisfacción y realización personal (Díaz-Guerrero 1982), y si consideramos que el ochenta por ciento de los hombres y el sesenta y cuatro por ciento de las mujeres tienen trabajo remunerado, es decir si menos mujeres reciben un salario por su trabajo y más de ellas puntúan alto en el factor ocupacional, ¿podríamos pensar que las mujeres buscan la realización personal por medio de su labor?.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**



GRÁFICA 7. AUTO CONCEPTO EXPRESADO EN MEDIAS.

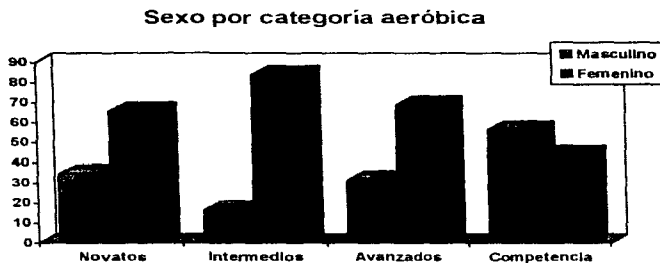


GRÁFICA 8. LOGRO POR SEXO EXPRESADO EN MEDIAS.

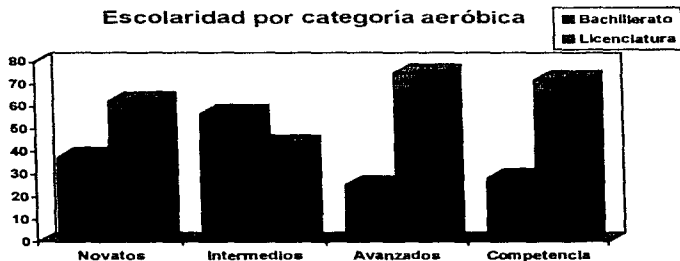
En lo que se refiere al motivo de logro, (gráfica 8), en las puntuaciones para el sexo femenino no hay diferencia significativa con respecto al sexo masculino. Algunos estudios concluyen que la orientación de la diferencia entre hombres y mujeres, es el mayor énfasis que tienen ellos para ganar en una actividad física (Duda 1987), mientras que las mujeres puntúan más alto en escalas que reflejan estándares de logro personal (Gill 1984); en una muestra en la que la escolaridad es universitaria en un 70% para hombres y 55.8% para mujeres, además de que los padres en 68% cursaron universidad y preparatoria y el 54% de las madres son también universitarias, y considerando que tanto hombres como mujeres puntúan alto en los tres factores de logro: trabajo, maestría y competencia, hay congruencia con otras investigaciones que señalan que la motivación de logro se asocia con altos niveles socioeconómicos ya que en la crianza se enfatiza el logro y maestría en las tareas (Mussen, 1973).

Al correlacionar los nueve factores de la escala de autoconcepto con los tres de motivación al logro encontramos que no hay correlación entre ellas por lo que rechazamos la hipótesis 4; puntualizando una relación positiva entre 8 de los 9 factores de autoconcepto con el factor III competencia, pero con niveles de significancia poco confiables.

Este estudio, describe los resultados encontrados en las variables criterio, entre personas que se ejercitan, y evidencia la necesidad de hacer comparaciones con poblaciones no atléticas, que permitan contrastar el proceso de cambio del autoconcepto como consecuencia de la práctica del ejercicio, integrada a la vida cotidiana y como parte de la cultura.



GRÁFICA 5. DATOS GENERALES DE POBLACION: SEXO POR CATEGORÍA AERÓBICA.



GRÁFICA 6. DATOS GENERALES DE POBLACION: ESCOLARIDAD POR CATEGORÍA AERÓBICA.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Balogun , J. The interrelationship between of physical-fitness and self-concept.
Journal of human Movement Studies. 1983, 13 (5) 255-265 pág.
 2. Brone ,Ronald. ET AL. Strength gains, locus of control and self-description of college football players.
Perceptual and Motor Skills. 1989, 69 483-493 pág.
 3. Bryant , J. Cratty. Psychology in contemporary sport.
 4. Cagigal , José, María. Cultura intelectual y cultura física.
Edit. Kapelusz, 1979.
 5. Calfas , K. Effects of physical activity on psychological variables in adolescents.
Pediatric Exercise Science. 1994,6(4) 406-423 pág.
 6. CONADE. Colectivo de autores cubanos.
 7. Cooper , Kenneth El nuevo aeróbics.
Edit. Diana, 1972.
 8. C. Sprinthal, Richard. Efficacy representing qualities with differents pictures in solving arithmetic word probes.
Perceptual and Motor Skills. 1991, 72-274 pág.
 9. E. Finkenbergl,Mel. ET AL. Self-concept of elite female collegiate athletes Preliminary analysis.
Perceptual and Motor Skills. 1991, 72-274 pág.
 10. Eldon E. Snyder. ET AL. Social aspects of sport.
Edit. Prentice-Hall. 1989, 334 pág.
 11. Ford, H. Thomas. ET AL. Effects of selected physical activities on global self-concept and body cathesis scores.
Psychological Reporst. 1991, 68 1339-1343 pág.
 12. García, Manuel. Aspectos sociales del deporte.
Edit. Alianza,1990, 323 pág.
 13. Glyn. C. Roberts. Motivation in sport and exercise.
Edit. Human-Kinetic, 1992, 273 pág.
 14. H. Cox, Richard. Sport psychology.
Edit. Human-Kinetic. 1990 329 pág.
 15. H. Hanshel, Mark. Sport psychology: From theory to practice.
Edit. Human-Kinetic. 1993, 234 pág.
 16. J. Robert, Vallerand. Exploratory analysis of prevalence of self-related affects in achievement situations.
The Journal of Social Psychology. 1990, 129 (3), 365-378 pág.
 17. J. Sonstroen, Robert. Exercise and self-esteem: Relationale and model.
Medicine and Sience in Sport and Exercise. 1988, 21,3 240-250 pág.
 - 18- Kenneth, R. Fox. ET AL. The physical self-perception profile: Development and preliminarly validation.
-

- Journal of Sport and Exercise Psychology. 1989, 11 408-430.
pág.
19. Kenyon, Gerald. Attitud toward vertiginous physical activity as function of self and body-esteem.
Edit. Unpublished, 1987.
20. La Rosa, Jorge. Escalas de locus de control y autoconcepto: Construcción y validación.
Tesis. U.N.A.M. 1986.
21. Marhs, H. Physical self-description questionnaire psychometric prosperties and a multitrait-multimethod analysis or relations to existing instruments.
Journal of Sport and Exercise Psychology. 1994, 16 (30),270-305
pág.
22. Mc.Clelland. Estudio de la motivación humana.
Edit. Diana, 1972, 688 pág.
23. Mc.Donald, G. The psychological effects of aerobics fitness training.
Edit. Springer, 1991, 224 pág.
24. M. Hinyden, Robert. ET AL. Relationship between aerobic exercise anxiety and depression.
Journal Sport Medicine. 1984, 24, 69-74 pág.
25. Olu. Salokeen. Positive change in self-concept as a function of improved performance in sports.
Perceptual and Motor Skills. 1994, 78, 752-754. pág.
26. Reeve, John, Marshall. Motivación y emoción.
Edit. MacGraw-Hill. 1994.
27. Rey, Bosch, Rogelio. Pensamiento y obra de los universitarios.
Edit. U.N.A.M. 1988, 147 pág.
28. Shaffer, K. Identity self-esteem and self-concept upon retirement from elite level sport.
1990.
29. Teetor, Warte, Barbara. ET AL. A sport specific measure of self-acceptance.
Journal of Sport and Exercise. 1990, 264-279 pág.
30. Thomas, Alexander. Psicología del deporte.
Edit. Herdel. 1982. 415 pág.
31. W. Marsh, Herbert. ET AL. Competitive and cooperative physical fitness training programs for girls: Effects on physical fitness and multidimensional self-concepts.
Journal of Sport and Exercise Psychology. 1988, 10 390-407
pág.
32. Wolff, Reck. A theoretical basis for counseling the retired professional athlete.
Psychological Reports. 1989, 64 1043-1056, pág.
33. W. Brewer, Britton. Self-identity and specific vulnerability to depressed mood.
Journal of Personality, 1993, 61.
-

34. Y. Brown, Elizabeth. Self-concept changes in women as a result of training.
Journal of Sports Psychology. 1982, 4 354-363, pág.
35. Zinser, Otto. Psicologia experimental.
Edit. Mc.Graw-Hill. 1987. 521 pág.
-