

29



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

## "DIFERENCIAS DE AUTOCONCEPTO Y MOTIVACION AL LOGRO EN ATLETAS UNIVERSITARIOS"

### T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A N :

BOLAÑOS	VALENCIA	VERONICA
MOSQUEDA	ALVAREZ	GEORGINA

DIRECTOR DE TESIS: MTRA. CONCEPCION CONDE ALVAREZ

MEXICO, D. F.,

270959  
FEBRERO DE 1999

TESIS CON  
LA DE ORIGEN



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.

## AGRADECIMIENTOS DE GEORGINA

VERO:

Doy gracias a Dios por permitirme cursar los años de formación universitaria a tu lado, ya que junto a ti fueron aún más enriquecedores.

Amigas por siempre, T. Q.

GOLD:

Gracias por entrar en mi corazón y ayudarme a ser más fuerte.

Te amo.

PAPAS:

La familia es la base fundamental en la formación de una persona, gracias por ayudarme a "ser" la persona que soy.

Va por ustedes, los quiero.

Yo no entendía porque se les dan las gracias a gente que a veces no tiene nada que ver con una investigación, pero hoy es un día tan especial que dan ganas de dar gracias a todos por todo.

Gracias a Dios y a la Vida que me ha dado tanto.

Por darme la oportunidad  
de vivir en este lindo país  
en esta linda ciudad y  
en este tiempo y espacio.

A mis Padres y Hermano.  
Porque sin ellos nada sería igual.

Gracias a mis amigos, parientes y  
demás gente que me rodea.  
Gracias a Verónica, Sagrario, Brenda, Kenia y Gina.  
Gracias a Edgar, Marco, Adrián, Ricardo, Gabriel y  
Gracias a Erick.

Gracias a todos mis amigos de Chiapàs:  
José Luis, Lolita, July, Xochitl, Gris, Sori,  
Martín, Hugo, Gerardo y demás personas  
que le han dado otro sentido a la Vida.

Gracias a Conchita y Cristi, por todos  
Los Chiquiti Boom, ra, ra, ra.

Sin olvidarme de mis amigos deportistas  
"Club Tulyehualco"  
Que me motivaron a realizar este trabajo.

A mi mamá porque sin ella no hubiera logrado tanto  
Te Quiero.

FALTA PAGINA

No. *1*

## ÍNDICE

		<u>PAGINAS</u>
		4
<b>RESUMEN</b>		
<b>CAPITULO 1</b>	<b><u>PSICOLOGÍA DEL DEPORTE</u></b>	
		<u>PAGINAS</u>
<b>INTRODUCCIÓN</b>		6
1 1 HISTORIA Y DESARROLLO DE LA PSICOLOGÍA DEL DEPORTE		6
1 2 DEFINICION DE PSICOLOGÍA DEL DEPORTE		8
1 3 BENEFICIOS PSICOLÓGICOS DE LA ACTIVIDAD DEPORTIVA		8
 <b>CAPITULO 2</b>	 <b><u>AUTOCONCEPTO</u></b>	
		<u>PAGINAS</u>
2 1 PERSPECTIVAS HISTÓRICAS Y DE DESARROLLO		12
2 2 DEFINICIONES		14
2 3 AUTOCONCEPTO Y AUTOESTIMA		14
2 4 TEORÍAS EXPLICATIVAS DEL AUTOCONCEPTO:		15
2 5 IMPACTO DEL AUTOCONCEPTO EN LA CONDUCTA		18
2 6 MEDICIÓN Y ESTUDIOS		19
2 7 ESTUDIOS DEL AUTOCONCEPTO EN POBLACIÓN MEXICANA		20
 <b>CAPITULO 3</b>	 <b><u>MOTIVACIÓN AL LOGRO</u></b>	
		<u>PAGINAS</u>
3 1 MOTIVACIÓN		23
3 2 TEORIAS DE LA MOTIVACIÓN		24
3 3 DEFINICIONES DE MOTIVACIÓN AL LOGRO		27
3 4 TEORIAS DE MOTIVACIÓN AL LOGRO		30
3 5 INVESTIGACIÓN SOBRE MOTIVACIÓN AL LOGRO		33
3 6 MEDICION DE LA MOTIVACION AL LOGRO		34
3 7 ESTUDIOS EN POBLACIÓN MEXICANA		34
 <b>CAPITULO 4</b>	 <b><u>ATLETISMO</u></b>	
		<u>PAGINAS</u>
4 1 RESEÑA HISTÓRICA		36
4 2 DEFINICIONES		37

4 3 DISCIPLINAS ATLETICAS

37

**CAPITULO 5****METODOLOGÍA**

	<u>PAGINAS</u>
5 1 JUSTIFICACIÓN	38
5 2 HIPÓTESIS	39
5 3 VARIABLES DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL	39
5 4 PARTICIPANTES	40
5 5 MUESTREO	40
5 6 TIPO DE ESTUDIO	40
5 7 DISEÑO	40
5 8 INSTRUMENTOS	41
5 9 PROCEDIMIENTO	41
5 10 ANÁLISIS ESTADÍSTICO	42
 <b>RESULTADOS</b>	 <b>44</b>
 <b>CONCLUSIONES</b>	 <b>53</b>
 <b>ALCANCES Y LIMITACIONES</b>	 <b>57</b>
 <b>REFERENCIAS</b>	 <b>59</b>
 <b>ANEXOS</b>	 <b>65</b>

## RESUMEN

Durante el presente siglo la práctica deportiva se ha incrementado paulatinamente, en especial en las sociedades "avanzadas" (o de primer mundo) convirtiéndose en uno de los indicadores de su nivel de bienestar; lo que conlleva a un incremento en el interés, por la enseñanza y mejora de la misma. El deporte se ha convertido en un punto de convergencia de múltiples disciplinas del conocimiento humano entre las que se encuentra la Psicología.

El Psicólogo del Deporte debe estudiar al ser humano antes, durante y después de una actividad lúdico competitiva. El dato más antiguo de una publicación con este tema se puede encontrar en Alemania en 1921 titulado "Cuerpo y alma en el deporte: Una introducción a la psicología del ejercicio físico". De Schulte (The World Sport Psychology Sourcebook, 1986).

En América la base de la psicología del deporte comienza con Coleman Griffith (E.U., 1925). Creó el primer curso de psicología del deporte (The World Sport Psychology Sourcebook, 1986). Después de la revisión de estos trabajos surgen algunas preguntas por demás interesantes ¿Es la psicología la que influye en el desempeño deportivo?, ¿O es la actividad deportiva la que influye en la psicología del ser humano?, ¿en realidad existen diferencias entre el atleta y el hombre común?. Es así como surge la inquietud de esta investigación ("Diferencias de autoconcepto y motivación al logro en atletas universitarios y no atletas universitarios") El autoconcepto se define como un proceso psicológico cuyo contenido y dinamismo va determinándose a través de las percepciones, sentimientos, imágenes, autoatribuciones que proporciona la convivencia, contexto y sociedad donde se desarrolla el ser humano (Murray 1938, citado por De Oñate 1989); esto va íntimamente relacionado con las perspectivas o metas que el ser humano se va a fijar, ya que los *motivos al logro incluyen también el deseo de realizar tareas difíciles, así como la tendencia de dominar, manipular, organizar objetos e ideas, etc., tan rápido e independientemente como sea posible.*(De Gyves, 1989). El ejercicio exitoso del talento personal (a través de la motivación al logro), conlleva a un incremento positivo en el autoconcepto. A pesar de que la actividad física pueda ayudar a mejorar aspectos tales como la autoconfianza, los sentimientos de control y la autosuficiencia o la autoimagen (S. Marquez, 1995) quedan aún sin aclarar cuestiones acerca de como la actividad física actúa en estos rasgos de personalidad. De ahí el interés de observar las diferencias de autoconcepto y motivación al logro en deportistas y no deportistas universitarios, para determinar si el hecho de participar a distintos niveles de rendimiento determina o no alguna diferencia en los grados de presencia de ambas variables. Para lo cual se contó con la colaboración de una muestra de 88 participantes, la cual se mantuvo en 75 participantes por conveniencia estadística, dicha muestra se compone por 25 sedentarios, y 50 que practican deporte, de los cuales 25 a nivel competitivo y 25 a nivel lúdico. Se realizó una correlación utilizando la prueba producto momento de Pearson (Dawni,1988) y el análisis de multivariancia MANOVA (Arau,1990)



Donde los resultados más notables e importantes son.

- Existen algunas diferencias estadísticamente significativamente en los diferentes grupos de actividad física (alto rendimiento, lúdicos y sedentarios).
- Existe una correlación lineal entre las dos variables observacionales (autoconcepto y motivación al logro), en la muestra utilizada

# CAPITULO 1 PSICOLOGÍA DEL DEPORTE

## Introducción.

El deporte constituye uno de los fenómenos más representativos de nuestro siglo, a tenor de su progresiva implantación en todas las esferas de la sociedad y también de su universalidad. Su arraigo en la sociedad contemporánea es tal, que podemos contemplarlo en una faceta formativa, lúdica, técnica, profesional, comercial, política y de comunicación.

La práctica deportiva se incrementa paulatinamente en las sociedades avanzadas, convirtiéndose en un fiel exponente de su nivel de bienestar. La cantidad y variedad de los deportes crece vertiginosamente, lo que conlleva también a un incremento del número de técnicos y profesionales dedicados a su enseñanza y a la obtención de mejores rendimientos.

Por todo ello, el deporte se ha convertido en un rico y apasionante aspecto de nuestra sociedad digno de ser estudiado desde perspectivas educativas, económicas, sociológicas, políticas, biológicas y psicológicas.

A continuación realizaremos un breve repaso histórico de la evolución de la psicología del deporte en el mundo

### 1.1 Historia Y Desarrollo De La Psicología Del Deporte

La psicología del deporte, la más joven de las ciencias deportivas esta relacionada *con factores psicológicos que influyen en la participación, en el deporte y ejercicio*. Hoy en día muchos atletas y entrenadores se apoyan en la psicología para crear programas de entrenamiento, utilizando el aprendizaje, además de otros métodos tales como el manejo de estrés (tensión Psicogénica) en la competencia, control de concentración e incremento de comunicación y armonía del equipo.

Para Cratty (1983) el camino se inicia con las aportaciones de Peter Lesgaft en Rusia a principios del siglo. Sin embargo, es hasta después de la revolución, rusa, cuando se crean centros especializados en el estudio de las capacidades de los deportistas, siendo uno de los pioneros Peter Roudick, padre de la psicología del deporte soviética. (J.M. Williams and William F. Strab, 1986)

En Alemania, Schulte publica en 1921, "Cuerpo y alma en el deporte. una introducción a la psicología del ejercicio físico". La psicología del deporte en Europa del Este, tiene una larga historia que ha propiciado un gran cúmulo de atención en cuanto a la preparación atlética se refiere, a la investigación aplicada y la intervención directa. Los psicólogos del deporte en estos países han sido visto como figura significativa en la preparación atlética para la excelencia. Así, la Psicología del deporte tuvo un gran logro, porque el deporte de excelencia fue considerado una gran propaganda para el avance del sistema político comunista del este de Europa (Williams and Straub, 1986)

Las bases de la psicología del deporte en E.U. comienzan con Coleman Griffith, un psicólogo quien en 1925 efectúa la preparación de sus atletas en la Universidad de Illinois. Griffith creó el primer curso de psicología del deporte, estableciendo el primer laboratorio de psicología del deporte en E.U., y escribió el primer libro de psicología del entrenamiento. Las contribuciones de Griffith siguieron vigentes en los años 20's y 30's, incluso 60's. A mediados de los años 60's se crearon los primeros grupos interesados en psicología del deporte, que provenían de las asociaciones de psicología del deporte; durante los años 70's en E.U. la psicología del deporte comenzó a florecer. (Williams and Straub, 1986).

No obstante ésta vitalidad, quizá con la excepción de los países de influencia soviética, la psicología del deporte ha tenido una evolución más lenta que otras especialidades psicológicas. Probablemente ello se debe a que en un principio se desarrolló en los departamentos de educación física, y por tanto, ha estado algo desconectada de los avances de la ciencia madre, la psicología, sin lograr tampoco contacto íntimamente con el resto de las ciencias del deporte. Durante los años 80-81 se formó el primer laboratorio de investigación de campo, el cual vino a incrementar las teorías y técnicas del deporte para la preparación de atletas (Williams y Straub, 1986).

En la última década, la Psicología del Deporte ha sido más aceptada y ha incrementado el número de psicólogos especializados en la materia. En los países de habla hispana el principal crecimiento se ha observado en Cuba, España y México (Cruz, 1995)

En España los psicólogos que trabajan en las facultades de educación física y en las de psicología, así como en diversos centros aplicados, se encuentran enfocados a tres bloques principales.

- 1 Estudios básicos
- 2 Áreas de investigación
- 3 Campos de aplicación

En este país la situación de esta especialidad en psicología es buena debido a: 1. Su consolidación como materia de estudio en todas las facultades de Educación Física y en más de la mitad de las facultades de Psicología; 2. El aumento de trabajo de investigación, propiciado fundamentalmente por los programas de doctorado de las facultades de educación física y las de los Masters de Psicología del Deporte; 3. El mayor número de psicólogos aplicados, que trabajan con equipos y federaciones. (Cruz, 1995). Así pues, la situación actual de la Psicología del Deporte en España es buena y desafiante.

Por su parte en México, poco a poco se ha ido incrementando el interés por esta disciplina. En la ciudad de Chihuahua existe ya un posgrado en Ciencias del Deporte, que incluye como una de sus áreas importantes a la Psicología. Donde se hace énfasis en diversos aspectos tales como. Desarrollo perceptual Motor en el Deporte, Motivación y Logro, Interacción Social en el Deporte y Personalidad y estilos de Conducta. (Folleto de divulgación, Facultad de Educación Física y Ciencias del Deporte, 1998)

Así mismo, en la Facultad de Psicología, UNAM, existe un programa dirigido a Psicólogos interesados en el deporte; que fue creado con la inquietud de investigar y aplicar

las técnicas de Retroalimentación Biológica en deportistas, apoyado por el departamento de Bolsa de Trabajo y Servicio Social y por Actividades Deportivas de la misma Facultad, así mismo por los proyectos Papime.

## 1.2 Definición de Psicología del Deporte

Las definiciones habituales en psicología del deporte reflejan la coexistencia de múltiples concepciones teóricas y metodológicas, y consecuentemente, de diferencias en el rol profesional del psicólogo. Ante definiciones tan vagas un grupo de expertos se reunieron en Macolin en 1972 y acordaron que la psicología del deporte debe estudiar a la persona que realiza una actividad lúdico-competitiva. (Williams and Straub, 1986)

La definición de Thomas (1980) encaja perfectamente con estos planteamientos.

"La Psicología del Deporte investiga, como disciplina científica, las causas y los efectos de los procesos psíquicos que tiene lugar en el ser humano antes, durante y después de una actividad deportiva".

El énfasis en las características personales del deportista, en consonancia con la tendencia de la Psicología de esta época, ha condicionado la mayor parte de los trabajos de los psicólogos del deporte. A pesar de esta aparente unanimidad en el objetivo a estudiar, ha quedado patente una gran variedad de supuestos teóricos en las investigaciones y en el ejercicio profesional de los psicólogos del deporte.

## 1.3 Beneficios Psicológicos De La Actividad Deportiva.

Los psicólogos del deporte se han preocupado acerca de los posibles beneficios que presenta sobre la salud la realización de actividad física. (S Marquez, 1995)

Aunque no es una idea reciente que mente y cuerpo funcionan al unísono, hasta hace poco no se había empezado a investigar acerca de los beneficios psicológicos potenciales del ejercicio. Algunas investigaciones de carácter epidemiológico han indicado que existe relación entre trastornos somáticos y psicológicos, y que por tanto, las personas con alteraciones físicas tienen mayor probabilidad de desarrollar problemas psicológicos en comparación con individuos sanos (Weyerer y Kupfer, 1994; citados en S. Marquez, 1995).

Una explicación de los posibles beneficios del ejercicio sobre la salud mental desde una perspectiva psicológica fue resumida de la siguiente manera por Folkins y Sime (198); (Citados en S.Marquez, 1995)

- La mejora de aptitudes produce sensaciones de control y maestría , que conduce a sentimientos de bienestar.
- El ejercicio aeróbico facilita el entrenamiento mediante retroalimentación.
- El ejercicio es una forma de meditación y puede producir un estado alterado de conciencia
- La relación de actividad física puede distraer de estímulos causales o productores de ansiedad

Layman escribió en los años sesenta una revisión en la que destacaba el papel del ejercicio y el deporte para el desarrollo y mantenimiento de la salud física, así como para la salud mental y el ajuste social. Además, enfatizaba que el principio de la unión mente-cuerpo era válido y que existía una estrecha relación entre salud orgánica y salud mental. También argumentaba que si el deporte y el ejercicio contribuyen al mantenimiento de la salud física, igualmente favorecerían la salud mental y por tanto la prevención de sus desórdenes (Silva y Weinberg, 1984). En algunos estudios recientes, realizados con diversas poblaciones, se ha puesto de manifiesto que los efectos más importantes del ejercicio no son fisiológicos sino psicológicos, en sentido de mejora de la autoestima y cambios en algunos rasgos de la personalidad (Somstroen, 1984; Willis y Campbell, 1992).

Mucha gente que realiza actividad Física con regularidad llega a manifestar sentirse bien (o sentirse mejor). Básicamente, éste término hace referencia al bienestar que una persona siente durante y después del ejercicio. Folkins y Sime (1981) estudiaron los efectos que la mejora de la forma física tiene. Las conclusiones a las que llegaron fueron que la mejora de la forma física a consecuencia del ejercicio facilitaba la aparición de estados emocionales positivos y un incremento en el autoconcepto; sin embargo, no aparecía una relación tan clara para el funcionamiento cognitivo y los rasgos de personalidad.

El fenómeno de la adherencia o permanencia es de gran importancia, ya que, sólo si se practica actividad física de forma regular, se pueden llegar a obtener ciertas garantías acerca de los posibles beneficios psicológicos. Por tanto es importante mantener el interés de las personas por la realización de una determinada actividad física. Las estadísticas indican que aproximadamente el 50% de la gente que se inicia en la misma acaba dejándolo durante los primeros seis meses. (S. Marquez, 1995)

De todas formas, si un individuo está lo suficientemente motivado para persistir con la actividad física de forma regular, es indudable que va a conseguir beneficios psicológicos. Estudios como los de Dishnan (1986); Morgan y Goldston (1987) han clasificado los beneficios psicológicos de la actividad física a largo y a corto plazo en el sentido de bienestar psicológico. Las conclusiones obtenidas han sido que la actividad física tiene un efecto causal positivo en los campos de la autoestima del adulto. Las actividades de tipo aeróbico puede reducir la ansiedad, depresión, tensión y estrés e incrementar los niveles de energía, así como facilitar el funcionamiento cognitivo. Plante y Rodin (1990) revisaron todo la literatura existente desde 1980 acerca del impacto del ejercicio y la salud mental y el bienestar psicológico en población no clínica. La conclusión a la que llegaron fué que el ejercicio favorece la aparición de estados emocionales positivos produciendo sensaciones de bienestar psicológico; por otra parte reduce los niveles de ansiedad, depresión y estrés. (S. Marquez, 1995)

La existencia de una relación positiva entre niveles de actividad física y salud mental ha llevado a los expertos a aconsejar y animar a realizar de una forma regular algún tipo de actividad física.

En resumen, considerando de una forma global los beneficios psicológicos potenciales del ejercicio, estos podrían ser: (Cuando el ejercicio es percibido como agradable)

- El ejercicio puede ir asociado a reducción del estado de ansiedad.
- El ejercicio puede ir asociado a reducción de los niveles de depresión, considerando que ansiedad y depresión son síntomas de incapacidad a la hora de enfrentarse al estrés.
- El ejercicio a largo plazo puede ir asociado a reducción en los niveles de neuroticismo y ansiedad.
- El ejercicio puede ser empleado como complemento en caso severo de depresión que requiere normalmente tratamiento profesional como medicación, terapia electroconvulsiva y/o psicoterapia.
- El ejercicio puede contribuir a reducir el estrés, como reducción de la tensión muscular, recuperación de la frecuencia cardíaca.
- El ejercicio, puede producir cambios positivos en la autopercepción y bienestar en el contacto social.

El ejercicio puede tener efectos emocionales beneficiosos en todas las edades y en ambos sexos.

En distintas investigaciones como las de S. Marquez (1995), Folkins y Sime, (1981), Morgan (1987), Sack (1975), etc. se desprende que, aunque la actividad física puede ayudar a mejorar aspectos tales como la autoconfianza, los sentimientos de control y la autosuficiencia o la autoimagen, quedan aun sin aclarar cuestiones acerca de como la actividad física actúa con éstos rasgos de personalidad (¿Se produce un cambio en los rasgos de personalidad del individuo como consecuencia de la participación en el deporte?) De ahí que nos interese observar las diferencias de *autoconcepto y motivación al logro* en atletas de *alto rendimiento*, personas que practican el atletismo de forma *lúdica o recreativamente* y personas que no practican ningún deporte (*sedentarios*), en población universitaria; para determinar si la práctica del atletismo a sus diferentes niveles, influyen para lograr un mayor grado de autoconcepto y motivación al logro; de igual forma observar si existe una relación entre estos dos aspectos en la muestra estudiada en sus tres diferentes grupos. De todas formas si un individuo está lo suficientemente motivado para persistir con la actividad física de forma regular, puede llegar ha conseguir beneficios psicológicos

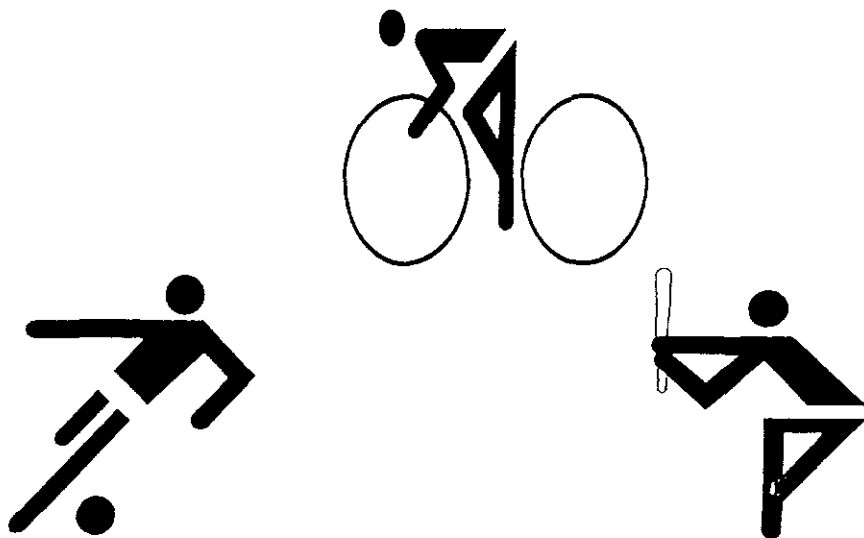
Se han hecho estudios de personalidad en diferentes especialidades deportivas (Allende et al, 1981); P. Valderrama et al, (1981-82-83.) Agresividad (Oliva, 1986); aspectos Psicodinámicos (Sánchez, 1981). Actualmente en la Facultad de Psicología en la UNAM, el programa de Bolsa de Trabajo y Servicio Social conjuntamente con Actividades Deportivas, apoyan un programa de investigación con Deportistas, trabajando la Retroalimentación Biológica.

Para la realización de esta investigación es de nuestro interés observar como es que el deportista (de alto rendimiento, nivel lúdico o recreativo) y los no deportistas se asumen a si mismos (*autoconcepto*); buscando alguna diferencia entre los 3 grupos, en varias dimensiones, que forman el autoconcepto: social, ocupacional, ética, emocional e iniciativa.

Es importante estudiar el autoconcepto, debido a que la forma en que se percibe una persona depende en gran parte de su forma de comportamiento, lo que incluye la *motivación de logro*, debido a que en gran parte dependerá de éste lo que se decida hacer y lo que espera de la vida, incluyendo metas y expectativas. Teóricamente se puede observar que la relación entre éstos dos conceptos es estrecha y complementaria, puesto que la imagen que una persona tiene de sí misma influye en su forma de proceder para alcanzar metas de acuerdo a ésta percepción.

El individuo que se acepta a sí mismo, tiene un reconocimiento realista de sus recursos, combinada con una apreciación de su propio valor, siente seguridad en las convicciones propias (Gyves, 1989)

El hecho de desarrollar una tesis sobre éste tema, pondrá de manifiesto conocimientos del autoconcepto y motivación al logro de nuestros deportistas universitarios, aportando a los entrenadores, psicólogos, médicos, antropólogos y demás especialistas en el deporte, información útil donde apoyarse para contribuir al mejor desarrollo de la persona que practica deporte. Para quizá así colaborar a la estimulación hacia el deporte a la población en general.



## CAPITULO II

## AUTOCONCEPTO

### 2.1 Perspectivas Históricas y De Desarrollo

El oráculo de Delfos, ya postulaba el popular dicho "conócete a tí mismo" como un imperativo para alcanzar la armonía y la felicidad.

Con Platón se inició el estudio del self entendido como alma. Aristóteles, en el siglo III A.C. fué el primero que hizo una descripción sistemática de la naturaleza del yo. Pero fue San Agustín el que describió el primer atisbo de introspección de un self personal (De Oñate, 1989)

Las tradiciones hindúes, budistas, y judeocristianas ponen también, énfasis en la importancia del autoconocimiento como un medio para el desarrollo y evolución personal. (La Rosa, 1986).

Durante el Renacimiento en Europa (siglo XVII), el concepto de self se reflejaría en el pensamiento de Descartes, Hobbes y Locke (Musitu y Román, 1982).

Descartes (1637) con su frase "pienso, luego existo", colocó su "sí mismo" como base para poder hablar de sí mismo y dijo: "Reconozco que soy una sustancia cuya esencia o naturaleza es ser consciente. Así, este self, es decir, el alma, por la que soy lo que soy, es completamente distinto del cuerpo e incluso es más fácilmente conocido".

Hobbes en su *Leviatán* (1651) aportó un código ético basado en el interés del self, además, no estaba ya de acuerdo con algunas nociones de Descartes. Junto con Locke (1640), atribuía mayor énfasis a la experiencia sensorial, hasta el punto de considerarla propiamente el self; el autoconcepto sería siempre nuestras sensaciones y percepciones actuales (De Oñate, 1989).

En el siglo XVIII Hume (1740) siguió el argumento de sentido basado en la identidad (De Oñate, 1989).

En Condillac (1715-1780), el autoconcepto no fue solamente la suma de las percepciones del hombre sino que incluyó lo que las unía.(De Oñate, 1989).

Posteriormente Kant (1781) integró la diferenciación del autoconcepto como sujeto y objeto. El self, del que hablaron Locke y Hume (1640), lo entendió como unidad obtenida por la síntesis: el self empírico. También lo consideró como agente: el puro ego.(De Oñate, 1989)

En la psicología fisiológica del siglo XIX la esencia del autoconcepto aparece en el sustrato físico de la conciencia (Musitu, 1982). En este mismo siglo, James (1890) pondría las bases para el estudio posterior del self. Los datos somáticos proporcionaban las bases para el sentido de la identidad personal (Price-Williams, 1957). Identifica el self como el



agente de la conciencia así como parte importante del contenido de la conciencia. (De Oñate, 1989)

Esta naturaleza dual del self como objeto y como proceso esta todavía con nosotros y así es expresado en gran parte de la literatura actual (Musitu, 1982).

James (1890), dice que el si mismo es la suma del todo que puede llamarse "suyo", incluyendo su cuerpo, familia, posesiones, estados de conciencia y reconocimiento social, además de que se trata de un fenómeno consciente. (La Rosa, 1986).

Cooley (1902) desde una perspectiva sociológica postula que no tiene sentido pensar en el si mismo fuera del medio social, el sí mismo es reflejado según la concepción de un individuo de sí mismo, es determinada por la percepción de las relaciones que otras personas manifiestan hacia el.

Mead (1934) propuso lo que es generalmente considerado desarrollo del sí mismo, integrando las perspectivas de James y Cooley. Además, Mead organiza estos puntos de vista a partir del uso de los símbolos, con los cuales el autor diferencia el comportamiento humano de otras formas de interacción. En este sentido, el lenguaje es una parte esencial del desarrollo y actuación del sí mismo. (La Rosa, 1986)

Roger en 1950, dice que su principal preocupación son las actitudes hacia el sí mismo, es decir, las percepciones de una persona respecto a sus habilidades, acciones, sentimientos y reacciones en su medio social. (La Rosa, 1986).

La Rosa (1986), distingue tres aspectos en las actitudes hacia uno mismo: el contenido específico de la actitud (dimensión cognitiva), un juicio respecto al contenido de la actitud, de acuerdo a algunos patrones (aspecto evaluativo) y un sentimiento relacionado al juicio evaluativo, que constituye la dimensión afectiva. La aceptación de uno mismo, o sea, la autoestima conforme Roger (1950), esta relacionado con el último aspecto.

El autoconcepto es una fotografía organizada y una gestalt organizacional del sí mismo lo que significa que organización y conciencia son propiedades del sí mismo "La estructura del sí mismo es una configuración organizada de percepciones del sí mismo, las cuales pueden ser conocidas ". (Roger, 1950; citado por La Rosa, 1986)

Diversos autores abordan el autoconcepto desde una perspectiva de teoría del rol. Así por ejemplo, Newcomb (1950) y Sherwood (1965-67) enfatizan que el sí mismo y la ocurrencia de autoevaluaciones son el resultado de procesos sociales que involucran apreciaciones reflejadas provenientes de otra persona, significantes, resaltando también, el desempeño de roles sociales. Una perspectiva relacionada con lo anterior es el grupo en donde se encuentra Sherif y Sherif (1969) y Mannheim (1966) como algunos de sus representantes. Ellos resaltan el contenido de las identificaciones grupales para el individuo y la función de tales identificaciones como puntos de referencia en la auto percepción y en la autoevaluación. (La Rosa, 1986).

## 2.2.- Definición de Autoconcepto.

Proceso psicológico cuyos contenidos y dinámicos son determinados socialmente, comprende el conjunto de percepciones, sentimientos, imágenes, autoatribuciones y juicios de valores referentes a sí mismo (Tamayo 1982).

Por otro lado Wishburn (1961) dice que es un aspecto de la personalidad, una actitud motivo o un valor por medio del cual el sujeto se relaciona con su medio ambiente social Y Rubins 1905, lo define como una imagen total de sí mismo que incluyen tanto los atributos físicos como las necesidades biológicas, los rasgos y las actitudes de la personalidad y también toma en cuenta los roles familiares y sociales

En el diccionario de Psicoanálisis (1987), se encontró que el autoconcepto es un criterio que tiene una persona de sí mismo, la descripción más completa que una persona es capaz de dar de sí misma en un momento dado. Esto incluye un sentimiento de lo que la persona concibe de como es él mismo.

Cualquier definición de autoconcepto tiene problemas porque tal noción es utilizada en muchos sentidos por diversos autores de las más diversas teorías y a veces en el contexto de una misma teoría

## 2. 3.- Autoconcepto Y Autoestima.

Los científicos sociales aluden a las percepciones del self distinguiendo 2 aspectos:

- Por un lado el autoconcepto o la idea de sí mismo.
- Por otro, la autoestima que se refiere a los sentimientos de estima de sí mismo (Lawson et al, 1979, Wylie, 1961, 1968, 1974, 1979)

El autoconcepto, más general, incluye una identificación de las características del individuo así como una evaluación de las mismas.

La autoestima hace más hincapié en el aspecto de la evaluación de las características (Musitu y Román, 1982).

Self y autoconcepto se utilizan de forma intercambiable en la literatura para referirse, al conjunto de autoconocimiento del individuo. El concepto de identidad se solapa pero es utilizado para referirse al self que es consciente de la posibilidad de un desarrollo futuro y receptivo a las demandas y expectativas de otros seres (McCandles y Evans, 1973, citados en Frías 1991).

El término self es manejado como autoidentidad para explicar lo que los psicólogos sociales entienden por autoconcepto (Shrauger y Schoeneman, 1979, citados en Frías 1991)

La autodefinition (autoconcepto), es determinada por aspectos sociales en los que el individuo se desarrolla, lo que protege o potencia la autoestima (autoevaluación) Tesser y De Paulus, 1983) Esta evaluación se considera, como un constructo hipotético que indica

el valor que las personas se atribuyen o que creen que los demás les atribuyen (De Oñate, 1989)

Munson y Spivey, (1963), hablan de *autoconcepto considerando que el hecho de que las personas ejecuten o eviten ciertas conductas depende del grado en que aquel sea potenciado o amenazado.* (Musitu, 1984).

## 2.4 Teorías Explicativas Del Autoconcepto.

### El autoconcepto en el psicoanálisis.

La teoría de Sigmund Freud (1949), contribuyó al desarrollo del concepto de sí mismo, definiéndose como la evaluación subjetiva de un individuo, como un compuesto de los pensamientos y sentimientos que constituyen la conciencia de una persona sobre su existencia individual, su noción de quien es y que es. El yo representa una organización cuya función es evitar el sufrimiento y el dolor oponiéndose o regulando la descarga de los impulsos instintivos con el fin de adaptarse a las exigencias del mundo externo

Freud (1949), plantea que además del yo hay dos regiones más de lo que el llama aparato psíquico, el ello y el super yo

Los seguidores de ésta corriente fueron Karen Horney (1969) a quien le parece crucial el disfraz de concepción de triple concepto del yo. Pero hablar del yo actual, el individuo como la suma total de su experiencia.

El yo real es una fuerza central interna o principio común a todo, y sin embargo, único en cada individuo y el tercer concepto, el yo idealizado, es únicamente una manifestación neurótica.

La teoría de Karen Horney (1969) habla de que la ansiedad tiende a generar baja *autoestima*, que determina una compleja cadena de hechos psicológicos que produce, entre otras consecuencias, el odio y el desprecio hacia sí mismo. Para hacerle frente a la ansiedad se retrae el mundo de la imaginación donde se crea una imaginación idealizada que le da una sensación de fuerza y confianza. Dicha imagen es tan admirable y halagadora que cuando el individuo la compara con su sí mismo real, ese último resulta opaco e inferior a ella y, en consecuencia, surge odio y desprecio hacia él.

Erickson (1963), por otro lado, subraya que el yo continúa adquiriendo nuevas características a medida que va encontrando nuevas situaciones a través de la vida. También desplazó el centro del interés del psicoanálisis de la patología de la salud, proporcionando un cuadro de como el yo puede desarrollarse en general de manera sana, dando un ambiente correcto.

Erickson (1963), escogió el yo como el instrumento por el cual una persona organiza la información exterior, valora la percepción, selecciona los recuerdos, dirige la acción de manera adaptativa e integra las capacidades de orientación y planteamiento Este yo

positivo produce un significado de identidad en un estado de elevado bienestar. Este estado de bienestar es lo que uno siente cuando lo que es y hace esta muy cerca de lo que desea y siente que debería ser y hacer.

El deseo y el deber constituyen polos en el esquema de Erickson (1963).

El principal énfasis teórico en la aproximación de Fromm se centra en los mecanismos neuróticos utilizados por el hombre para huir de las dicotomías básicas en la existencia humana.

Se interesa por exigencias de una sociedad sana considerada como una matriz para la creación de un hombre productivo completamente humano. Idealmente tendría que ser una sociedad humorística, comunitaria, en la que el hombre pudiera relacionarse con los demás de manera creativa, más bien que como un conformista. Hace mención del masoquismo, donde la persona se siente inferior e insignificante teme a la alegría y libertad.. El sadismo lo entiende como persona explotadora, hacer sufrir a otros, a los débiles e impotentes.

A. Maslow (1970), ha desarrollado una teoría de motivación comprensiva de la conducta humana en la que incorpora el trabajo de Freud y los conductistas en lugar de rechazarlos

Maslow (1970), opina que la autorrealización es una de las necesidades básicas del hombre y que son pocos los que llegan a obtenerla completamente. La considera al mismo tiempo como instintiva e invariable. El cree que el hombre es esencialmente bueno y que la propia sociedad en que se desarrolla le niega la opción de satisfacer sus necesidades innatas

La teoría de Allport (1954) minimiza la importancia de la historia del individuo. Metas y esfuerzos son guías más importantes para la comprensión del hombre que las prácticas de educación a que fue sometido.

Según la teoría de la personalidad y el desarrollo de la neurosis, el hombre busca experiencias agradables a través de una tendencia a la autorrealización y un proceso de valoración que Roger (1950), cree que es un impulso innato.

El conflicto surge porque la necesidad de apreciación positiva, es decir apropiación, puede entrar en conflicto con la tendencia hacia la autorrealización.

Taylor (1955), dice que el autoconcepto incluye una entidad variable que se encuentra durante toda la vida en constante transformación y se va desarrollando con la concepción (es) que tienen los demás acerca de él mismo y a la vez va asimilando todos los valores que constituyen el medio ambiente social como una verdadera experiencia de conocimiento.

## **El Autoconcepto En El Conductismo.**

Algunos enfoques del aprendizaje no consideran el self como una estructura unitaria de personalidad.

Entre los neoconductistas Skinner (1977), rechaza la suposición tradicional de sí mismo como sistema directriz unitario responsable de la función psicológica de integración. " .el si mismo es simplemente una concepción para representar un sistema de respuestas funcionalmente unificado"

Cameron (1947) resume su análisis sobre el desarrollo de las autoreacciones siguiendo éste enfoque, que considera que las autoreacciones, verbales o no, abiertas o cubiertas, no son sino patrones adquiridos de comportamiento. Permanecen siempre en el comportamiento humano; nunca se convierten en sustancia estática, ni se transforma en diagramas dentro de una psique en compartimentos.

La concepción conductista del sistema coherente de actitudes y autoreacciones supone que éstas respuestas son aprendidas, en forma semejante a como se aprenden las respuestas a objetos externos y a eventos.

Desde el punto de vista de la teoría conductista, el self se ha de tratar en términos de como se mide. El autoconcepto se define como "los tipos de apreciaciones verbales que hace una persona respecto a sí misma". (Staats y Staats, 1968 y 1979), consideran que el self esta constituido por las medidas o calificaciones en sí mismas, por lo cual, un autoconcepto alto (favorable), supone evaluaciones positivas en la escala de medida

## **El Autoconcepto En La Psicología Social.**

Coopersmith (1967), psicólogo social, centra sus estudios en el análisis del término "éxito", en que aspiraciones y valores se transmiten, y en como las experiencias familiares y otras dan lugar a diferentes respuestas.

Considera cuatro concepciones importantes en la formación de la autoestima.

- Aceptación total o parcial del niño por sus padres;
- Los límites educativos claramente definidos y respetados;
- El respeto a la acción dentro de éstos límites;
- La amplitud dejada en ésta acción. La autoestima es un juicio "de valía personal" y una experiencia subjetiva con la que el individuo se comunica con nosotros, por medio de relaciones verbales y de otros conductos claramente expresivos

## **El Autoconcepto En La Teoría De Aprendizaje Social.**

Bandura (1969), introduce dos variables en el estudio del self: autorecompensa y autocastigo; lo que podríamos llamar autorefuerto. El autoconcepto o cualquier concepto del self dependen de la frecuencia de autorefuerto, de modo que el desarrollo del self se puede considerar como un caso específico de los procesos de cambio de actitud. Estos procesos serían el condicionamiento clásico y el operante.

## El Autoconcepto En La Psicología Cognoscitiva.

El cognoscitivismo, asume que si vamos a comprender o predecir la conducta de alguien, debemos comprender primero como éste individuo representa o estructura cognoscitivamente el mundo, es decir, comprender su marco de referencia.

Teóricos como Kelly (1955) y Sarbin (1968) han considerado el self como una estructura cognoscitiva o un conjunto de estructuras que organizan, modifican e integran funciones de la persona.

Al conceptualizar el self resulta difícil representarlo como estructura y proceso dentro de la misma descripción, similar a lo que James (1890) definía como "lo conceder y lo conocido".

Importante en los análisis cognoscitivos del autoconcepto es la idea de que la gente es diferente por que sus estructuras cognoscitivas o sistemas de esquemas son diferentes. Así, en términos de autoconcepto, tenemos esquemas solo de aquellos aspectos de nuestra conducta que son importantes para nosotros o distintos en algún modo (Markus, 1977).

### 2.5 Impacto Del Autoconcepto En La Conducta.

Se piensa que el valor asignado por uno mismo es determinante en la manera de ser de cada uno. El autoconcepto alto o positivo va a dar como resultado que la persona tenga éxito en sus pretensiones dada la seguridad que éste genera.

Sin embargo, quien posee un autoconcepto bajo o negativo, no será capaz de concluir sus trabajos, debido a su inseguridad, o confusiones. Por otro lado, la autopercepción del cuerpo, esta asociado con el aspecto físico y de alguna manera proporciona ideas en su autoconcepto y su manera de relacionarse con los demás. Se piensa que existen ocasiones donde se toma mayor interés del que se debería tener al hecho de crear "buena impresión"; debido a que nos importa demasiado lo que piensen los demás de nosotros y no se toma en cuenta lo que " realmente somos".

Gergen (1971), es un autor que habla de autoconcepto y nos comenta que la "dependencia del reforzamiento" ayuda a seleccionar un concepto de otro en una situación particular, ya que cuando uno es alabado por haber realizado esfuerzos, se ésta reforzando en ese momento por ellos y por tal motivo se piensa uno mismo en términos positivos.

Muy a menudo, aunque el individuo únicamente imagine que las demás personas aprueban su respuesta, puede ser suficiente para que aumente la positividad de su autoconcepto.

Cuando uno se da cuenta de que su conducta no es aceptada por su grupo, uno se ve a sí mismo como un ser socialmente inaceptable, y esto se convierte en un aspecto dominante en su percepción el yo.

Rothfarb (1970) ha promovido la idea de que la percepción del yo esta significativamente relacionada a como uno percibe que le valoran los demás. Habla por ejemplo de que el autoconcepto se compone por dimensiones afectivas y cognoscitivas y que también tiene cuatro orientaciones que son: el yo real, el yo percibido, el yo ideal, y el yo como percibido por lo demás. De ésta última es de la cual hemos venido hablando.

## **2. 6. Medición Y Estudios**

Medir el autoconcepto de una persona es una tarea difícil. Al revisar varios instrumentos, vemos que cubren una gama insospechada de posibilidades.

Una primera clasificación sería:

- 1 Autoconcepto inconsciente.
- 2 Autoconcepto inferido a través de la conducta.
- 3 Autoconcepto consciente.

### **Autoconcepto Inconsciente**

Fundamentalmente se evalúa a través de las pruebas proyectivas (T.A.T., Rorschach y Dibujo de la Figura Humana).

### **Autoconcepto A Través De La Conducta.**

Se utilizan frecuentemente con autoinformes y aparece en los estudios de Coppersmith (1967), Bills, (1975) y Dittes(1959) (Citados por Díaz Loving, 1991)

La dificultad está en que, si se considera un sustituto adecuado de la información del propio sujeto y se rechaza ésta última por la posibilidad de que el sujeto falsee la información, no se tiene en cuenta que las personas también pueden "falsear" su conducta y no ser éste el reflejo más consciente de su autoconcepto.

Esto no quiere decir que haya un acuerdo en cuanto a que método es el más apropiado.

Los seguidores de Combs y Soper, por ejemplo insisten en la falta de correspondencia entre el informe que da un sujeto sobre su autoconcepto y su "auténtico" autoconcepto. Este último demuestra que el autoconcepto y el autoinforme son diferentes. El autoconcepto de un sujeto en su estudio lo infieren los profesores de la conducta del niño y resulta menos positivo que el autoinforme del propio niño. También encuentra que las expectativas influyen menos en las clasificaciones que hacen los profesores.(García Torres, 1982).

### **Autoconcepto Consciente O Fenomenológico**

Todas las técnicas derivadas de éste enfoque suponen que, puesto que el concepto de sí mismo quien mejor lo conoce es el propio sujeto la forma más adecuada de medirlo es preguntándole a él mismo.

Wells y Marwell (1976), consideran que existen diversas técnicas correspondientes a concepciones específicas.

- 1 Cuestionarios o autodescripciones que parten de entender el autoconcepto como una actitud hacia sí mismo  
Evaluación directa donde el sujeto contesta claramente a preguntas que implican un juicio de valor, como "¿Se considera usted valioso?".  
Adjetivos Que son de dos tipos: un solo adjetivo por elemento y dos adjetivos por elemento (el opuesto)  
Frasas autodescriptivas  
Cuestionarios abiertos
- 2 Discrepancia o (congruencia) real/ideal, índice obtenido mediante la comparación entre lo que el sujeto afirma y lo que afirma querer ser, basado en la idea de que ese grado de adecuación se corresponde al grado de autoestima.
- 3 Índice de autoaceptación o información directa por parte del sujeto de lo satisfecho que se sienta al ser como es.

En nuestra revisión general del estado actual de la investigación sobre el autoconcepto, nos hemos encontrado con una serie de problemas que dificultan la acumulación progresiva de información objetiva sobre el tema.

De todas las dificultades surgidas destacamos dos:

- 1 La confusión, a veces terminológica, pero otras conceptual y empírica entre autoconcepto y autoestima
- 2 La falta de conocimientos sobre el tema en México, ya que son escasas las publicaciones existentes

## 2.7.-Estudios Del Autoconcepto En Población Mexicana

Existen estudios que hablan de autoconcepto en México, pero es difícil encontrar en poblaciones de deportistas, de entre éstos estudios se citan los siguientes:

"Perfil de autoconcepto en jóvenes farmacodependientes provenientes de un hogar carente de figura paterna". Se realizó en 1987 fue un estudio de tipo preexperimental con grupo control y grupo experimental. La muestra estuvo formada por jóvenes de sexo masculino de entre 15 y 18 años de edad status socioeconómico predomina la clase baja y media baja, éstos muchachos fueron internos en la escuela de oriente para varones. Un grupo estuvo integrado por 30 sujetos farmacodependientes en donde su medio familiar existía la figura paterna, (grupo control) y el otro, estuvo integrado por 30 adolescentes farmacodependientes en cuyo medio no había figura paterna.

Ambos grupos tenían un nivel bajo de autoestima. El grupo farmacodependiente sin padre mostró mayor sinceridad. En los dos grupos se perciben como malos e inadecuados,



aunque los que tienen padre aparentan una situación de autoaceptación y autosatisfacción. Se encontraron dañados en su yo moral y se perciben inseguros

En otro estudio, Flores en 1986 determinó la diferencia en autoconcepto de personas casadas por el civil que no han solicitado divorcio y personas que se encuentran en proceso de divorcio, el tipo de estudio fue evaluativo descriptivo se aplicó el cuestionario de autoconcepto (Diferencial semántico). No fueron encontradas diferencias. En cuanto a las relaciones interpersonales procuran que sean adecuadas, formando el vínculo y evitando dificultades.

Un estudio más, como el piloteo de autoconcepto en un grupo de adolescentes fue realizado en México y basado en una muestra de 15 jóvenes donde sus edades varían entre 15 y 17 años que deseaban ingresar al seminario y ordenarse como sacerdotes. Lo que pretendía era establecer si las dinámicas de grupo eran utilizadas en el proseminario llegaban a modificar el autoconcepto de dicho grupo de jóvenes.

Los resultados dicen que los adolescentes defensivos tienden a mantener una imagen favorable de sí mismos, su nivel de autoestima se consideró bajo, de hecho se consideran como personas de poca valía en referente el área ético-moral, y en relación al estado de salud, apariencia física, habilidades y sexualidad tienden a autoevaluarse bajo.

Otro estudio muestra que puede modificarse el autoconcepto de acuerdo con ciertas condiciones

Gomez Pérez-Mitre G., en su artículo sobre Autoestima-Expectativas de éxito o fracaso en la realización de una tarea (1981). Realizó un experimento, en el cual, se refiere a la influencia que la variable autoestima ejerce sobre la formación de expectativas y a la relación entre autoestima con la realización de una tarea. Trabajo con 70 sujetos estudiantes del 2do y 3er semestre de la carrera de Psicología cuyas edades fluctuaban entre los 19 y los 24 años, y el nivel socioeconómico se ubicaba en la clase media. Y se encontró que los sujetos que obtuvieron puntajes altos en la autoestima, también esperaban tener éxito en la tarea que realizarían, mientras que los sujetos con baja autoestima anticipaban fracaso para esa misma tarea. Por lo tanto, argumenta que la autoestima es el fenómeno o efecto que se traduce en conceptos, imágenes y juicios de valor referidos al sí mismo, y se entiende como un proceso psicológico cuyo contenido se encuentra socialmente determinado.

El proceso de autoestima también ha sido estudiado en relación con otros procesos psicológicos; como la conformidad, en los que se han encontrado que las personas con baja autoestima se someten más fácilmente a la presión social. Bekowitz (1957), Janis (1959). (Citados por Díaz Loving, 1991). En relación con la ejecución de tareas bajo estrés o conflicto, los sujetos con baja autoestima han demostrado tener una ejecución más pobre si se compara con aquellos que tienen una alta autoestima. Para otros teóricos el estudio del autoconcepto o autoevaluación, debe explicarse por medio de leyes que funcionan en los procesos de otros tipos de aprendizaje. Así los componentes del autoconcepto para Coppersmith son los mismos que de las actitudes: un aspecto cognitivo que viene a ser el

autoconcepto, un aspecto conativo que se presenta en la conducta que dirige hacia uno mismo

Frías y Terrazas (1991), hicieron por su parte una investigación sobre el instrumento utilizado en la presente tesis (diferencia semántico "Yo Soy"), donde el objetivo principal fue la correlación en esta y la escala de Tennessee, cuyas conclusiones fueron: no existe correlación significativa entre ellas, ya que su fundamento teórico de construcción, contexto y población son distintas, destacan finalmente que no se puede perder de vista, que en el caso de un área tan personal como lo es la visión de uno mismo su medición se presta a la posibilidad de deshonestidad, porque la relación de yo puede resultar amenazada por el terreno personal debido a inferioridades reales o imaginarias difíciles de enfrentar.

## CAPITULO III MOTIVACIÓN AL LOGRO.

### 3. 1. Motivación.

Al remontarnos en el pasado, es costumbre dentro de nuestra costumbre occidental referirnos en primer termino a los escritos de los antiguos griegos, dando por supuesto que ellos iniciaron la historia organizada de las diversas tendencias ideológicas en cuestiones importantes. Los intelectuales griegos no trataron directamente de la motivación como un problema objeto de estudio; más bien, tenemos que deducir sus conceptos de motivación partiendo de los valores de las subculturas de la civilización helénica. Para los idealistas griegos, la sabiduría y la verdad llegaron a ser metas por sí mismas: "Sócrates, según nos dice Platón, parece convencido de que solamente la virtud o la buena acción, puede hacer feliz al hombre. Más aún el conocimiento de la naturaleza de la virtud es todo lo que necesita para motivar al hombre hacia el bien". Aristóteles parece estar de acuerdo con Platón y con Sócrates en que el conocer lo que es recto, nos puede llevar a realizarlo; el conocimiento claro se posesiona firmemente de la voluntad.(Wilson, 1979)

La palabra motivación se deriva del vocablo latino *movere*, que significa mover, a partir de este término se han cambiado los significados.(Gonzalez et al, 1997)

Pero todos los autores coinciden en el hecho de que la motivación es un motor que impulsa a un organismo hacia la consecución de un fin determinado. (Martínez, 1995).

Mayers (1985), asegura que el ser humano lleva consigo una serie de incentivos que estimulan su conducta y lo conducen a objetivos que a menudo son inconscientes del comportamiento y se derivan de las necesidades humanas fundamentales.

"Es la fase de acción de la conducta" (Dunnette, 1976).

Todo organismo vivo es movido por impulsos externos que energizan, dirigen y regulan la conducta a ciertos fines y objetivos, íntimamente relacionados con la forma de satisfacer las necesidades básicas. Conforme el sujeto va madurando sus motivos aumentan en número y se vuelven más complejos, el medio ambiente juega un papel muy importante, (familia, amigos, estudios, etc.) provocando conductas selectivas aumentando su actividad, en la búsqueda de una homeostasis.

Para Rosenzweig (1979, en Vidrio, 1991): un motivo es lo que impulsa a una persona a actuar de cierta manera, o al menos, a desarrollar una cierta propensión hacia un comportamiento específico.

Siegel (1968, en Vidrio, 1991). la motivación es un concepto fundamental del porqué del comportamiento. Los organismos experimentan continuamente necesidades o deseos que los impulsan a actuar.

Maier (1949, en Gómez, 1977) empleó el término motivación para caracterizar el proceso que determina la expresión de la conducta e influye en su futura manifestación por medio de consecuencias ocasionadas por la propia conducta.

Young (1944, en Gómez, 1987) dice "la motivación es el proceso de despertar la acción, sostener la actividad en proceso y regular el patrón de actividad. La motivación humana inicia un tipo de conducta, la mantiene y la dirige hacia metas" (en Cofer y Appley, 1979)

Dessler (1976) lo considera como un reflejo de "el deseo que tiene una persona de satisfacer ciertas necesidades" Kelly (1974) afirma que "tiene algo que ver con las fuerzas que mantienen y alteran la dirección, la calidad y la intensidad de la conducta". Por su parte Jones (1954) la ha definido como algo relacionado con "la forma en que la conducta se inicia, se energiza, se sostiene, se dirige, se detiene, y el tipo de reacción subjetiva que está presente en la organización mientras se desarrolló todo esto". Lo que parece contener los tres aspectos comunes del proceso de motivación. Esto se asocia con: a) lo que le confiere energía a la conducta humana, b) la forma en que se dirige o encauza esta conducta y c) la manera en que se puede sostener la conducta. La motivación es un proceso muy complejo. En primer lugar la causa o motivo que tiene una persona para realizar una acción específica no se puede ver, sólo se puede inferir.

La motivación es un concepto fundamental explicativo relacionado con el "porque" del comportamiento. Los organismos experimentan continuamente necesidades o deseos que les impulsan a actuar. Cuando un individuo se ve impedido a alcanzar una meta o evitar alguna consecuencia indeseable tenemos evidencia de una motivación.

La motivación, entonces, es la situación que induce a los individuos a realizar una acción e implica una serie de incentivos encaminados a satisfacer sus necesidades físicas básicas, que son indispensables para el mantenimiento de la vida, así como necesidades sociales tales como la pertenencia y el amor, de modo similar las de estimación y realización de su potencial, lo cual coadyuvará a lograr eficiencia en el desarrollo de las actividades y, como consecuencia, el aumento de la productividad

### 3.2 Teorías de la Motivación.

#### La teoría de McDougall

McDougall consideró a los instintos como irracionales. Definía a un instinto como "una disposición psicofísica heredada e innata, que determina a quien lo posee a percibir y a tomar atención a los objetos de una determinada clase, a experimentar una excitación emocional de una calidad particular ante la percepción de dichos sujetos y a obrar por lo que él se refiere de una manera particular o, por lo menos, a experimentar un impulso para actuar de dicha manera (en Cofer y Appley, 1971).

McDougall dice que todos los procesos vitales son intencionistas pues expresan un esfuerzo fundamental por preservar la existencia del individuo y de la especie. A través del aprendizaje varios instintos pueden centrarse en torno a un objeto en sistemas llamados

sentimientos. En el hombre estos sentimientos son las más frecuentes motivaciones directas de la acción, pero los instintos innatos que forman los sentimientos constituyen el impulso o energía principales. En los individuos desarrollados, maduros, varios sentimientos pueden organizarse en un sistema, más o menos bien integrado llamado carácter.

En su psicología social publicada en 1908, McDougall propone una lista de instintos con sus correspondientes emociones, tales como: el instinto de huida y emoción de miedo; el de repulsa y emoción de disgusto; el de curiosidad y emoción de extrañeza; el de lucha con su emoción de cólera, etc.

Por lo tanto estos instintos, que son directa o indirectamente, los principales motores de todo comportamiento humano y que son innatos y heredados, son modificados por la experiencia y por el aprendizaje y pueden llegar a convertirse en sentimientos.

### La teoría de Hull.

Hull (1854-1952, en Nordby y Hall, 1982) decía que el ser humano requiere de satisfacer sus necesidades primarias. Esto es básico, pero en la era moderna, esta obtención de satisfactores no es tan simple como lo fue en otros tiempos.

El hombre ya no encamina sus actividades sólo para alimentarse o cobijarse sino para muchos otros motivos secundarios. Su preocupación inicial se centra en las necesidades del tejido del organismo, las cuales dan lugar a pulsiones como son: el hambre, la sed, el sexo y la evitación del dolor. Se supone que tales pulsiones actúan como estímulos y los reforzamientos, ya sean positivos o negativos, tienen una gran importancia en la adquisición de pulsiones secundarias.

Hull (en Nordby y Hall, 1982) también introdujo el término de "reacción potencial" que es el potencial que un organismo posee en un momento dado para dar respuestas específicas cuando se presenta un estímulo. La fuerza de este potencial determina la probabilidad de dar la respuesta. Cuando el potencial es débil, la probabilidad de respuesta es mínima, cuando el potencial es fuerte, la probabilidad de respuesta es alta.

La fuerza del potencial de reacción es producto de cuatro variables: la pulsión, la intensidad del estímulo, la motivación del incentivo y la fuerza del hábito. Del resultado de estos componentes se sustrae la cantidad de potencial inhibitorio presente en el organismo en ese momento.

La pulsión es cualquier motivo o necesidad primarios, tales como el hambre o cualquier motivación secundaria que resulta de la asociación de una pulsión primaria con un estímulo neutral. La intensidad del estímulo es la fuerza del mismo, de acuerdo a la cual un organismo responde con mayor probabilidad a un estímulo de alta intensidad que a uno de baja intensidad.

La motivación del incentivo se refiere a la cantidad de recompensa que se da al individuo, por ejemplo, la cantidad de comida proporcionada a un sujeto.

La fuerza del hábito depende del número de veces que una conexión particular estímulo-respuesta haya recibido reforzamiento ya sea primario o secundario. Hull denomina reforzamiento cualquier cosa que reduce la potencia de la pulsión. Un reforzamiento secundario es un estímulo neutral que adquiere, por asociación con un estado de reducción de una pulsión, la capacidad de servir de agente reforzante.

El potencial inhibitorio, explica Hull es cuando un individuo que responde en forma determinada, se resiste a repetir nuevamente la misma respuesta por algún tiempo. Cada vez que la repite, surge la resistencia. La cantidad de potencial inhibitorio se sustrae de la cantidad del potencial de reacción par determinar el potencial de reacción efectivo.

### **La teoría de Murray.**

Murray (1938 en Nordby y Hall, 1982) postula como los factores más importantes de su teoría a la "necesidad" y a la "presión". Según el autor la necesidad es una construcción hipotética que representa a una fuerza de una región cerebral, una fuerza que organiza la percepción, la apercepción, la volición, la intelección y la acción, de modo tal que modifica en una cierta dirección una situación existente insatisfactoria. Las necesidades se suscitan por estados internos (como el hambre) o por estímulos externos.

Los conceptos motivacionales de Murray son considerados como sus contribuciones más importantes a la teoría psicológica. La teoría de este autor es reduccionista ya reduce las complejidades de la conducta en unidades estructurales identificables y manejables. A la unidad básica de una conducta se le llama "procedimiento", a la sucesión de procedimientos la llama "serial", una serie planeada es un "programa serial" y un plan para satisfacer fines conflictivos es un "plan".

Un procedimiento es un patrón de conducta significativo, aunque relativamente corto, que tiene un principio y un fin reconocibles. Algunos procedimientos ocurren intermitentemente en un largo periodo. A este conjunto de interacciones Murray denomina "serie".

Por otra parte, un programa serial es una serie planeada de procedimientos que conducen a una meta remota, a largo plazo. Cada procedimiento en la serie tiene una submeta, la cual cuando se alcanza acerca a la persona a la meta final. El plan es un conjunto de procedimientos tendiente a resolver un conflicto.

### **La teoría de Lewin.**

El concepto motivacional más importante de Lewin (1890-1947, en Nordby y Hall, 1982) es el necesidad. Esta es la causa de crear "sistemas de tensión" dentro de un sujeto por impartir "valencias" tanto positivas como negativas al medio ambiente psicológico y por aplicar en dicho sujeto presiones o "vectores".

Una necesidad puede surgir de una condición fisiológica o ser un deseo de algo o la intención de hacer algo. Las necesidades descargan energía, aumentan la tensión y determinan la fuerza de vectores y valencias.

Un sistema de tensión es una región dentro del individuo que se encuentra así por la existencia de una necesidad o intención. Cuanto más grande sea la tensión, mayor será la fuerza que se ejerza en el límite de la región.

Una valencia es el valor que tiene para la persona una región del medio ambiente psicológico. Las valencias pueden ser positivas o negativas. Cuando la persona piensa que la región puede aliviar la tensión, la valencia es positiva, y es negativa cuando la persona piensa que la región puede aumentar la tensión. Una región con valencia positiva induce a la persona a desplazarse en esa dirección. Una región con valencia negativa rechaza a la persona.

Un vector es una fuerza que emerge de una necesidad que actúa en un sujeto y determina la dirección de su trayectoria por el medio ambiente psicológico. Los vectores están coordinadas con valencias. Para cada región dotada de una valencia positiva, hay un vector que impulsa a la persona en esa dirección. Para cada región que tiene una valencia negativa, hay un vector que aleja a la persona de ésta.

Asimismo, Lewin habla sobre el "nivel de aspiración" al que define como: "la diferencia que existe entre cómo espera o aspira una persona desempeñar cierta tarea y cómo la desempeña realmente. Típicamente, el nivel de aspiración de una persona se halla por encima de su nivel de desempeño. Si tiene éxito en satisfacer su expectación, sube el nivel de aspiración, si fracasa, el nivel de aspiración cae" (en Nordby y Hall, 1982).

### 3.3 Definiciones de Motivación al Logro.

El concepto de motivación de logro aparece por primera vez en 1938 dentro de la obra *Exploration in Personality*, de Murray (Bischof, 1980 y Cueli, 1972, citados en Eisenberg, 1994).

Murray (1938) así define el concepto:

"El deseo o tendencia para hacer cosas tan rápidamente y/o también como sea posible, incluye, también el deseo de realizar algunas tareas difíciles, así como la tendencia de dominar, manipular y organizar objetos físicos, seres humanos o ideas, tan rápidamente e independientemente como sea posible. Superar obstáculos y así mismo, alcanzar un alto patrón, así como competir y superar a otros. Incrementar positivamente el autoconcepto a través de ejercicio exitoso del talento ( La Rosa , 1986 citado por Castillo y Maldonado 1996.)

Más tarde Morgan (1966) define al motivo de logro tomando como base a la persona con alta motivación la cual "es aquella que obtiene satisfacción al vencer obstáculos con su propio esfuerzo, toma riesgos calculados, busca ascender en la escala social, trabaja más

para acumular capital y le gusta hacer cosas difíciles y de hecho su satisfacción aumenta con la dificultad”.

Abraham Maslow (1973) define la autorrealización o la motivación de logro como el deseo de llegar a ser todo lo que uno es capaz de llegar a ser. Un elemento común que subyace en muchas de las manifestaciones del individuo autorrealizante es la experiencia cumbre

Se le ha dado diferentes nombres: madurez emocional, integración de sí mismo, carácter genital, orientación productiva, funcionamiento pleno, necesidad de logro, pero cualquiera que sea el nombre con el que se le designe el concepto se refiere a la meta más alta de desarrollo humano, a la cumbre que aspira llegar toda persona en su evolución como tal (Coffer, 1979).

McClelland, ha definido la motivación de logro como una orientación hacia alcanzar ciertos estándares de excelencia, es decir, la organización, la manipulación y el dominio del medio físico y social. La superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo, la competencia mediante el esfuerzo por superar la propia labor, así como la rivalidad y la superación de los demás.

David McClelland (1968) se refirió al concepto de autorrealización llamándole motivación de logro este autor la definió como un proceso de planteamiento y un esfuerzo hacia el progreso y hacia la excelencia tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una elección comparativa con lo ejecutado anteriormente derivando satisfacción en realizar cosas siempre mejor.

De acuerdo a diversas investigaciones realizadas por autores como Atkinson (1965), Korman (1975), McClelland (1973, 1983) y Baron (1983) se pueden señalar las siguientes características de las personas motivadas hacia el logro (Eisenberg, 1994).

- Son personas que se esfuerzan por metas alcanzables pero no demasiado fáciles, prefieren situaciones que provean de retroalimentación concreta respecto a los resultados de sus ejecuciones.
- Son sensibles a sus propios impulsos.
- La motivación de logro hace a las gentes más realistas en cuanto a sus potencialidades, a los éxitos y a las metas que buscan.
- Su logro de pensar está más orientado hacia el futuro, anticipando adecuadamente, las situaciones y predicciones de manera lógica
- Suelen ser persistentes, realistas y orientadas a la acción.

De acuerdo a la motivación de logro se encuentran diferentes situaciones (Atkinson, 1965)

- 1 Las personas difieren entre sí, según el grado en que consideran al logro como una experiencia satisfactoria
- 2 Los sujetos con un alto nivel de necesidad de logro, tienden a preferir situaciones en las que trabajan con más esfuerzo.



El motivo para evitar fracaso es considerado como una disposición independiente del motivo hacia el éxito y es medido comúnmente, por pruebas objetivas, generalmente pruebas de ansiedad

El motivo para evitar el fracaso es más fuerte que el motivo hacia el éxito, evitando todas las actividades relacionadas con logro. (Aguilar y Díaz, 1989)

Atkinson y Raynor (1974), proponen un modelo, la tendencia para realizar actividades orientadas al logro y la tendencia para evitar la realización de tareas que pudieran culminar en el fracaso. Ambas tendencias las definen en función de tres variables.

Para la primera tendencia, actividades orientadas al logro:

- a) El motivo para lograr el éxito concebido como una disposición relativamente estable de personalidad
- b) La probabilidad subjetiva, expectativa de que la realización de una tarea sea seguida por el éxito.
- c) La relativa atracción de una tarea particular para tener éxito, esto es, el valor del incentivo del éxito.

Para la segunda tendencia, la tendencia para evitar la realización de tareas que pudieran culminar en el fracaso se enuncia:

- a) El motivo para evitar el fracaso, el cual puede concebirse como la capacidad para reaccionar con abatimiento cuando se falla
- b) La expectativa de fracaso la cual se define como la probabilidad subjetiva de que la realización sea seguida de fracaso.
- c) El valor del incentivo del fracaso, que en este caso es negativo.

Sin embargo, Horner (1969) propone una dimensión más de fuerza contraria a la tendencia de logro: la motivación para evitar el éxito, manifestada a través de una conducta defensiva y ansiosa.

Por su parte Raynor y Rubin (1971) proponen contemplar en el modelo el impacto del tiempo (metas futuras) como la conducta de logro y para ello propuso el concepto "motivación contingente". Señala que la motivación contingente se estimula cuando el individuo siente, por un lado, que el éxito inmediato es necesario para garantizar el logro de éxitos futuros, por otro lado, que fracasos inmediatos significan fracasos futuros, garantizando con ellos la pérdida de toda oportunidad para recobrar el camino del éxito. De modo inverso el éxito inmediato no está relacionado con metas futuras y si el fracaso actual no significa fracasos futuros, la situación es definida como no-contingente (incontingente). La hipótesis de Raynor es que los individuos evalúan esas contingencias con la probabilidad subjetiva de éxito lo cual influye en las conductas relacionadas con logro, Raynor (1974) confirma su hipótesis.

Atkinson (1974), con el fin de explicar los hechos y tornar congruente la teoría agrega el concepto motivación extrínseca; ésta motivación proporciona la motivación para superar una tendencia inhibitoria hacia el logro Este concepto se asemeja a la búsqueda

de aprobación u obediencia ante la autoridad o el valor e interés intrínseca de una tarea. Su importancia esta en que la fuerza de esta motivación puede vencer una tendencia inhibitoria resultante, al realizar una tarea determinada. "La motivación de logro es por tanto, la suma algebraica de la tendencia para lograr el éxito; la tendencia para evitar el fracaso y la motivación extrínseca".(Espinoza, F. 1989).

### 3.4 Teorías sobre Motivación al Logro.

La década de los 50's representa un fecundo período en el desarrollo de los conceptos relacionados con la Motivación, y donde ya se observa una consideración especial a abarcar el aspecto de la motivación al logro.

La teoría más representativa de esa época es:

#### La teoría de la jerarquización de necesidades de Abraham Maslow.

La motivación para Maslow (1972), es un estado particular del individuo "el estado de desequilibrio o falta de balanceo" Maslow señala que cuando una persona se ve motivada, es para corregir tal desequilibrio, es decir, busca la forma de satisfacerla. Y habla de un ciclo de motivación como un proceso que se compone de tres partes:

- La necesidad o motivo: Un estado de desequilibrio fisiológico o psicológico.
- Respuesta de conducta motivada: Una acción dirigida hacia la satisfacción de ese desequilibrio.
- Meta: Lo que se debe obtener para reducir el desequilibrio, es decir el objeto de la conducta motivada

Maslow considera que el hombre tiene la peculiaridad de estar deseando casi siempre algo, y que en pocas ocasiones alcanza un estado de completa satisfacción excepto por un corto tiempo, y que cuando el deseo es satisfecho, aparece otro y viene a tomar su lugar (González, et al 1997).

Para Maslow las necesidades en el ser humano están ordenadas de acuerdo a una jerarquía de dominio y supone que para que funcionen las necesidades superiores deben haber satisfecho previamente las necesidades inferiores. Jerarquiza las necesidades del orden más bajo al más alto en la siguiente forma:

**Necesidades Fisiológicas:** Dentro de estas necesidades se encuentran principalmente; hambre, sed, vivienda, sexo y otras necesidades corporales.

Maslow menciona que los impulsos fisiológicos son relativamente indispensables de otras motivaciones del organismo como un todo. Sin lugar a dudas las necesidades fisiológicas son las más potentes; cuando estas son razonablemente satisfechas surgen otras, tomando importancia y volviéndose prepotentes. (González, et al 1997)

**Necesidades de Seguridad:** Comprende seguridad y protección contra daño físico y emocional

Estas necesidades se van a referir a tener una existencia general ordenada en un medio estable y que este relativamente libre de amenaza, que ponga en peligro la seguridad y la existencia de la persona; al igual que en la anterior, un hombre seguro ya no se siente en peligro y entonces otras necesidades van apareciendo como representantes, y así surge el siguiente grupo de necesidades.

**Necesidades de afiliación:** Incluye amor, afecto, pertenencia, aceptación y amistad.

Si las dos anteriores están más o menos satisfechas, surgen estas necesidades, dado que el hombre es un ser social por naturaleza y necesita filiarse, requiere vivir dentro de una comunidad, sentir que pertenece a ella y que es aceptado.

**Necesidades de Estima:** Incluye factores internos de estimación, como respeto de sí mismo, autonomía y logro, comprende también factores de estima como estatus, reconocimiento y aceptación.

La satisfacción de la necesidad de autoestimación origina sentimientos de confianza en sí mismo, valor, fuerza, capacidad de adecuación, de ser útil en todo lo que el individuo realiza. La falta de satisfacción de esta necesidad produce sentimientos de inferioridad, inseguridad e impotencia, las cuales a su vez dan origen a reacciones neuróticas.

**Necesidades de Autorrealización:** Esta representada por el impulso de llegar a ser lo que se puede ser y comprende crecimiento, realización del propio potencial y la autorrealización.

A este nivel, el individuo lucha por lograr todo su potencial en lo que respecta al autodesarrollo y creatividad, en esta escala se ha demostrado que la competencia y los logros son motivos íntimamente relacionados, los individuos tratan de satisfacer sus necesidades de autorrealización, dominando su ambiente al pretender lo que son y no son capaces de hacer, y a luchar por alcanzar todo lo que pueda mediante la búsqueda de metas moderadamente difíciles pero potencialmente alcanzables (Eisenberg, 1994).

A partir del trabajo en los años 50's, se comenzó todo un desarrollo en esta ámbito de la motivación al logro y se crearon nuevas e interesantes teorías, algunas de las mas representativas son:

### **Teoría ERG.**

Clayton Alderfer de Yale University (citado en Robbin, 1987), ha reformulado la jerarquía de necesidades de Maslow. Esta revisión recibe el nombre de Teoría ERG, donde se dice que hay tres grupos de necesidades primordiales: Existencia, Relación y Crecimiento. De ahí la designación de la teoría antes mencionada.

El grupo de Existencia es el que satisface nuestras exigencias materiales básicas. Entre ellas lo que Maslow consideró como necesidades físicas y de seguridad.

El grupo de Relación, es el deseo de mantener importantes relaciones interpersonales, estas corresponden a la necesidad de amor de Maslow.

El grupo de Crecimiento es el deseo intrínseco de alcanzar el desarrollo personal. Lo que Maslow manejó como estima y autorrealización.

La teoría de Maslow es una rígida progresión gradual. La teoría ERG, no supone que existe una jerarquía rígida en la cual una necesidad inferior debe atenderse en lo esencial antes de pasar a la siguiente. Así, una persona puede encontrarse en la etapa de crecimiento, aun cuando todavía no satisfaga las necesidades de existencia o relación; también es posible que las tres categorías de necesidades estén operando al mismo tiempo

#### La teoría de las tres necesidades.

La necesidad de logro es una característica de la personalidad, propuestas por David McClelland y otros (citado en Robbin, 1987).

*Este autor propone tres necesidades que son:*

Necesidad de logro (nLog): Impulso de sobresalir, alcanzar el logro en relación con un conjunto de niveles, de luchar por tener éxito

McClelland, descubrió que los que están muy orientados al logro se distinguen del resto de la población por el deseo de hacer mejor las cosas. Buscan situaciones donde puedan asumir la responsabilidad personal de encontrar soluciones a los problemas, donde reciben inmediata retroalimentación sobre su rendimiento. Estas personas prefieren el reto de resolver problemas y aceptar la responsabilidad del éxito o fracaso en vez de dejar el resultado a la suerte o a las acciones de otros.

Necesidad de Poder (nPo): el deseo de ejercer influencia y de controlar a la gente, los que tienen alto grado gustan de ser "jefes", luchan por influir en otros, prefieren ser puestos en situaciones competitivas y orientadas al status tendiendo a preocuparse más por conseguir influencias sobre los otros y prestigio que por dar un rendimiento adecuado.

Necesidad de Afiliación (nAfi): El deseo de establecer relaciones interpersonales amistosas y estrechas, puede verse como el deseo de gozar de la aceptación y aprecio de la gente

Los que la sienten en alto grado luchan por conquistar la amistad, prefieren situaciones de cooperación a las de competencia y desean relaciones que incluyen un alto grado de comprensión mutuo

### 3.5 Investigación sobre Motivación al Logro

Diversos estudios muestran altos niveles de motivación al logro asociado con la diferencia de niveles sociales. Esta diferencia por clases en la motivación al logro son atribuidas generalmente a diferencias entre las prácticas de crianza.

En lo que se refiere a las diferencias sexuales en motivación al logro hay resultados *bastante confusos*. Hoffman (1975), sugiere que las mujeres difieren de los hombres en las necesidades relacionadas con la conducta de logro; para las mujeres estas conductas se relacionan con las necesidades de afiliación, afirma el autor que la mujer busca el amor y la aprobación antes que la maestría, poniendo la seguridad y eficiencia en lazos afectivos. Así el hombre y la mujer presentarían mecanismos subyacentes diferentes para alcanzar logros equivalentes. Crandall (1963) donde se encontraron resultados similares, además supone que la conducta de logro de los jóvenes y señoritas se dirige inicialmente hacia la obtención *de aprobación social* y después surge una diferencia importante entre los dos: los jóvenes realizan estándares de excelencia que vienen a ser referentes de su propia satisfacción en vez de buscarla en el reforzamiento social externo.

Veroff (1969) señala que el estado inicial de ambos sexos es la motivación de logro autónoma, periodo inicial en el que aprenden a evaluar sus propias realizaciones tomando en cuenta su estándar interno de excelencia. El segundo estado corresponde a la *comparación social* que el niño hace de su desempeño, periodo durante el cual aprende a valorar su realización comparándola con la de otros. Finalmente, estos dos tipos de motivación tienden a integrarse siendo más lento y menos frecuente este proceso en las mujeres.

En cambio, Ray (1984), no encuentra diferencias sexuales en aspiración de logro, es decir, en el nivel de dificultad que una persona decide enfrentar al realizar una tarea

Otros estudios reportan diferencias pero no por sexo, sino por la forma de definir una tarea. Por ejemplo, Karabenick y Yousef (1968), encuentran que las personas, con mayor motivación de logro se desempeñan mejor en tareas definidas como de mediana dificultad comparándola con aquellas personas que presentan alto grado de ansiedad. En cambio, sus rendimientos no se diferencian cuando la tarea es definida como demasiado fácil o difícil (Eisenberg, 1994).

La orientación de logro de cada uno de los sexos, es una manifestación de las áreas de desarrollo en las que se desempeñan. Advierte que la mujer es más precavida y se intimida más ante el posible fracaso. Al respecto, por un lado, French y Lesser (1964), descubren que la motivación de logro es alta en las mujeres solo ante modelos femeninos cuyas metas son relevantes para su rol sexual, por ejemplo, éxito en el matrimonio, felicidad familiar, bienestar de los hijos. Por otro lado, Parson, Ruble y Hodges (1976) encuentra *una percepción baja* en las mujeres de su propio nivel de competencia, lo cual es congruente con la concepción inicial.

Por otra parte el mayor grado de maestría y competencia en los hombres, y mayor grado de trabajo en las mujeres, reportado por Helmreich y Spence (1978), no concuerda

con los hallazgos al respecto en México. Por un lado, Velazquez, y Casarín (1986), encuentran mayor maestría en las mujeres y ninguna diferencia sexual significativa en las dimensiones de trabajo y competencia, y por otro lado Díaz Loving y Andrade (1985), refieren mayor competencia en estudiantes del sexo masculino y ninguna diferencia en maestría y trabajo (Espinoza F 1989).

### 3.6 Medición de la Motivación al Logro

La medición de la Motivación de logro aún persiste. Por un lado; la medición proyectiva, por otro, la medición psicométrica. Ambos utilizados y desarrollados durante el presente siglo.

Entre los instrumentos proyectivos se encuentra el test de Insight de French (1958), el *lowa Picture Interpretation*, Test de Hurley (1955), el TAT Fantasy Method de Mc Clelland y col (1953). Este último se basó en el TAT de Murray.

Entre los instrumentos Psicométricos se encuentra el Personal Preference Schedule de Edwards (1954), y el Work and Family orientation Questionnaire de Helmreich y Spence (1978). Este último reactivo consta de 32 reactivos. 23 de estos distribuidos en cuatro dimensiones (Maestría, trabajo, competitividad y "temor al éxito"). La escala es de tipo likert (totalmente de acuerdo - totalmente en desacuerdo). Fue construida por población estudiantil.

### 3.7 Estudios en Población Mexicana.

En México, Díaz Loving y Andrade Palos (1985), construyeron y validaron un instrumento de Orientación al Logro, para población estudiantil mexicana. Basándose en la versión mencionada con anterioridad; y se consideraron las tres primeras dimensiones, las cuales se definen conceptualmente igual.

Las dos formas de motivación de logro han mostrado cierta validez en predicción en nivel de logro y del éxito en estudios tales como el de Rosen (1956). Sin embargo, las correlaciones de sus respectivos resultados han sido prácticamente nulas. Por ejemplo, Marlowe (1959) compara el TAT Fantasy Method y el Personal Preference Schedule; encuentra correlación nula ( $r=.05$ ) entre los dos tipos de instrumento. (Espinoza 1939)

Espinoza Fuentes (1989) en su tesis de posgrado "Evitación al éxito. construcción y validación de la escala EEE" trabajó con 1144 estudiantes de la Univ. Aut. de Puebla y la UNAM, utilizó la escala de Orientación al logro de Díaz-Loving y Andrade P.

Analizó las variables sexo, edad y encontró diferencias sexuales significativas en la dimensión inseguridad del logro, lo cual quiere decir que las mujeres son más inseguras y se confirma que la Evitación al éxito es una fuerza contraria a la orientación al logro.

Castillo y Maldonado (1996) en su tesis de Lic. "Evitación al éxito en un grupo de mujeres amas de casa y sus correlatos" trabajaron con 300 amas de casa, la mitad de niveles socioeconómicos medio y la otra mitad de nivel socioeconómico bajo, además de

150 mujeres que trabajan fuera del hogar. Sus principales conclusiones fuerón: amas de casa que ocupan un nivel socioeconómico bajo tienden a tener menor motivación al logro o a evitar el éxito, en contraparte las mujeres que trabajaron fuera del hogar reportan tener más motivación al logro y menos evitación al éxito; encontraron una correlación entre evitación al éxito y la motivación al logro siendo moderada y directamente proporcional.

Gonzalez , Ponce y Raymundo (1997) en su tesis de Lic " Relaciones de factores demograficos con autoconcepto, locus de control y Motivación al logro en trabajadores", participaron 140 trabajadores del instituto de capacitación ferrocarrilera de la gerencia de transporte. Se utilizó la escala multidimensional de Autoconcepto de la Rosa, los resultados indicaron relación entre las variables demograficas de (escolaridad, edad , años de servicio, plaza, lugar de residencia, sexo, estado civil) y las variables de autoconcepto, locus de control y motivación a al logro, asociación significativa.

## CAPITULO IV ATLETISMO

La actividad física base para cualquier otro deporte es el atletismo, ejercita todas y cada una de las partes de nuestro cuerpo, músculos, articulaciones, frecuencia cardiaca, frecuencia respiratoria, etc.; es un deporte que permite lo mismo relajar que excitar; un entrenamiento lo mismo puede comenzar que terminar con un trote. El atletismo es un deporte ("dicen muchos"), para la gente pobre, porque no necesitas otra cosa que no sea tu propio cuerpo, quizá unos pantalones cortos, tenis y muchas ganas, lo cierto es que el atletismo lo puede practicar cualquier persona de cualquier estrato social, no distingue al igual que cualquier otra actividad deportiva de sexo, preferencia sexual, opinión política o creencia religiosa.

Cuando uno ve a una persona trotar en un parque o en una pista de atletismo, o en el cerro, mucha gente piensa, "como pierden el tiempo", otros, "quieren adelgazar", otros más "están entrenando para un maratón ó una competencia" y algunos otro pensamos "que rico, ejercitarse con una buena carrera y una buena plática, me gustaría unirme a ellos", sin dejar de lado que algunas personas con alguna deficiencia física pueden pensar "que envidia, me gustaría correr o trotar como esas personas", quizá existan otras opiniones al ver a esas personas, pero en lo que muchos podemos coincidir es que en algún momento de nuestra vida hemos practicado atletismo, muy probablemente no con la técnica, con la conciencia del ejercicio, de los beneficios, de la sensación de nuestro cuerpo al moverlo, de nuestras piernas, brazos, abdomen, el aire entrando por nuestro sistema respiratorio, la sudación de nuestro cuerpo, etc. ni con el compromiso de los atletas, sin embargo todos en algún momento hemos practicado el atletismo.

### 4. 1. Reseña Histórica.

Al tornarse vital el desarrollo de tales capacidades, surge como consecuencia lógica, la manera de medir los procesos individuales, lo cual llega a las competiciones atléticas que históricamente nos remonta al año 776 a.C., año en el que Grecia realizó la primera olimpiada. Estas justas olímpicas perduran hasta el año 394 de la era cristiana cuando son abolidas por el emperador Teodosio.

En el año 1154, aparecen ya en Londres indicios de competiciones atléticas y, coincidentemente, ésta misma ciudad se señala como la cuna del atletismo moderno.

Fueron precisamente los ingleses quienes introdujeron el atletismo en los E.U., siendo el Club Atlético de Nueva York el pionero hasta 1878.

A partir de 1896, en la primera de las olimpiadas modernas, el atletismo es el centro principal de atracción, ya que por su universalidad y prestigio es el deporte básico por excelencia

El atletismo en México se empezó a practicar a partir de 1900, principalmente por ciudadanos extranjeros, alemanes, ingleses y franceses, que abrieron fuentes de trabajo y producción en la cervecería Toluca, en las minas de El Oro y Zacualpan, así como



hacendados y comerciantes de mayoreo. En 1910 el atletismo se conoció y practicó específicamente en el medio juvenil, sobre todo en el instituto científico y literario de Toluca donde se inició en firme, con interés y entusiasmo, entre el alumnado. Este conocimiento fue transferido posteriormente al resto de la República

#### **4. 2.-Definición.**

El atletismo es el proceso de preparación física por excelencia a través de sistemáticos movimientos naturales del cuerpo humano, como el andar, caminar, correr, saltar, lanzar, raptar, escalar; con el fin de otorgar eficiencia, resistencia, coordinación, velocidad, potencia y elasticidad en la expresión dinámica corporal del individuo, equilibrando y coordinando la acción física con la intelectual y emotiva, buscando así la educación integral; y nació de la necesidad del hombre para vencer los obstáculos naturales en la constante lucha por la supervivencia.

#### **4.3.-Disciplinas atléticas**

El atletismo se divide en tres grandes disciplinas que son: la carrera, los saltos y los lanzamientos

Dentro de la carrera existen tres distintas especialidades: las carreras de velocidad, las carreras de medio fondo y las carreras de fondo.

Los lanzamientos se dividen en lanzamiento de bala, lanzamiento de martillo, lanzamiento de jabalina y el lanzamiento de disco

Los saltos son: el salto de longitud, el salto de altura, el triple salto y el salto con garrocha

## CAPITULO V. Metodología

### 5.1. Justificación.

En distintas investigaciones como las de S. Marquez (1995), Folkins y Sime, (1981), Morgan (1987), Sack (1975), etc. se desprende que, aunque la actividad física puede ayudar a mejorar aspectos tales como la autoconfianza, los sentimientos de control y la autosuficiencia o la autoimagen, quedan aun sin aclarar cuestiones acerca de como la actividad física actúa con éstos rasgos de personalidad (¿Se produce un cambio en los rasgos de personalidad del individuo como consecuencia de la participación en el deporte?) De ahí que nos interese observar las diferencias de *autoconcepto* y *motivación al logro* en atletas de *alto rendimiento*, personas que practican el atletismo de forma lúdica o *recreativamente* y personas que no practican ningún deporte (*sedentarios*), en población universitaria; para determinar si la práctica del atletismo a sus diferentes niveles, influyen para lograr un mayor grado de autoconcepto y motivación al logro; de igual forma observar si existe una relación entre estos dos aspectos en la muestra estudiada en sus tres diferentes grupos. De todas formas si un individuo está lo suficientemente motivado para persistir con la actividad física de forma regular, puede llegar ha conseguir beneficios psicológicos.

Se han hecho estudios de personalidad en diferentes especialidades deportivas (Allende et al, 1981), P. Valderrama et al, 1981-82-83.) Agresividad (Oliva, 1986); aspectos Psicológicos (Sánchez, 1981); recientemente la profesora Rocio Hernández Pozo (1996) de la Facultad de Psicología esta llevando a cabo una investigación de tipo conductual-experimental que tiene como objeto estudiar la personalidad de deportistas universitarios. Actualmente en la Facultad de Psicología en la UNAM, el programa de Bolsa de Trabajo y Servicio Social conjuntamente con Actividades Deportivas, apoyan un programa de investigación con Deportistas, trabajando la Retroalimentación Biológica.

Para la realización de esta investigación es de nuestro interés observar como es que el deportista (de alto rendimiento, nivel lúdico o recreativo) y los no deportistas se asumen a si mismos (*autoconcepto*); buscando alguna diferencia entre los 3 grupos, en varias dimensiones, que forman el autoconcepto: social, ocupacional, ética, emocional e iniciativa.

Es importante estudiar el autoconcepto, debido a que la forma en que se percibe una persona depende en gran parte de su forma de comportamiento, lo que incluye *la motivación de logro*, debido a que en gran parte dependerá de éste lo que se decida hacer y lo que espera de la vida, incluyendo metas y expectativas. Como se puede observar, la relación en éstos dos conceptos es estrecha y complementaria, ya que si se toma en cuenta que la imagen que una persona tiene de si misma influye en su forma de proceder para alcanzar metas de acuerdo a ésta percepción.

El individuo que se acepta a si mismo, tiene un reconocimiento realista de sus recursos combinada con una apreciación de su propio valor, siente seguridad en las convicciones propias (Gyves, 1989).

El hecho de desarrollar una tesis en cuanto a éste tema, pondrá de manifiesto conocimientos del autoconcepto y motivación al logro de nuestros deportistas universitarios, aportando a los entrenadores, psicólogos, médicos, antropólogos y demás interesados en el deporte, información útil donde apoyarse para contribuir al mejor desarrollo de la persona que practica deporte. Para quizá así colaborar a la estimulación hacia el deporte a la población en general.

## 5. 2. Hipótesis

### Hipótesis de trabajo

- 1 Existe una relación directa y proporcional entre Autoconcepto y Motivación al Logro
- 2 Las personas que practican el atletismo de alto rendimiento presentan un mayor nivel de autoconcepto y de motivación al logro que las que lo practican de forma lúdica y/o recreativa y los sedentarios.
- 3 Las personas que practican el atletismo de forma lúdica y/o recreativa presentan mayor autoconcepto y motivación al logro que los sedentarios.

### Hipótesis estadísticas

Ho No existen diferencias de autoconcepto y motivación al logro entre los diferentes niveles de practica de atletismo.

H1 Existen diferencias de autoconcepto y motivación al logro entre los diferentes niveles de práctica del atletismo.

Ho. No existe correlación significativa entre el autoconcepto y la motivación al logro.

H1. Existe correlación significativa entre el autoconcepto y la motivación al logro.

## 5. 3. Variables

VARIABLES de OBSERVACIÓN. Autoconcepto y motivación al logro.

VARIABLES ATRIBUTIVAS. Universitarios, practica de atletismo de alto rendimiento, practica del atletismo de forma lúdica y/o recreativa y que no practican ningún deporte (sedentarios).

DEFINICION de VARIABLES.

AUTOCONCEPTO. Proceso psicológico cuyos contenidos y dinamisos son determinados socialmente, comprende el conjunto de percepciones, sentimientos, imágenes, autoatribuciones y juicios de valores referentes a si mismo (Tamayo, 1986).

**MOTIVACIÓN AL LOGRO** Proceso de planteamientos y esfuerzo hacia el progreso y a la excelencia, tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una elección comparativa con los ejecutados anteriormente derivando satisfacción en realizar cosas casi siempre mejor. (Mc Clelland, 1968).

**UNIVERSITARIOS.** Estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México

**PRACTICA DEL ATLETISMO DE ALTO RENDIMIENTO.** Personas que practican el atletismo en su modalidad de carrera (en cualquiera de sus tres especialidades, velocidad, medio fondo y fondo), de forma competitiva y/o representativa.

**PRACTICA DEL ATLETISMO DE FORMA LÚDICA Y/O RECREATIVA.** Personas que practican el atletismo en su modalidad de carrera (en cualquiera de sus tres especialidades, velocidad, medio fondo y fondo), por diversión, sin fines competitivos.

**SEDENTARIOS.** Personas que no practican ningún deporte Desde por lo menos dos años antes y que no piensan hacerlo próximamente.

#### 5. 4. PARTICIPANTES.

Hombres y mujeres universitarios de entre 15 y 28 años de niveles bachillerato, licenciatura y posgrado; 25 que practican atletismo de alto rendimiento; 25 que practican el atletismo en forma lúdica y/o recreativa; y 25 universitarios que no practican deporte.

#### 5. 5. MUESTREO.

Participarán tres grupos distintos de una muestra de 75, (atletas de alto rendimiento, atletas que practiquen de forma lúdica y sedentarios), se tomó 25 sujetos para cada una ya que en el grupo, de atletas de alto rendimiento sólo fué posible conseguir la colaboración de 25 participantes, por lo tanto se decidió trabajar con el mismo número de sujetos para los otros dos grupos

#### 5. 6. TIPO DE ESTUDIO.

Se trata de una investigación de tipo descriptivo, por que seleccionamos una serie de variables y medimos cada una de ellas independientemente. Así mismo se trata de una investigación correlacional por que medimos el grado de relación que existe entre las variables investigadas (Otto Zinser, 1992)

#### 5. 7. DISEÑO.

Se trabajó con tres grupos que son: práctica de atletismo de alto rendimiento (25 sujetos), practica de atletismo de forma lúdica y/o recreativa (25 sujetos), sedentarios o no práctica de deporte (25 sujetos)

Es de tipo Transversal o Transeccional correlacional ya que los grupos mencionados son tomados en un momento determinado en un tiempo único, ya que el

propósito principal es describir variables y analizar su incidencia o correlación, sin tomar en cuenta una secuencia o seguimiento de la investigación. (Otto Zinser 1992)

## 5. 8. INSTRUMENTOS.

### Escala de Orientación al Logro.

En México Días Loving y Andrade Palos (1985) construyeron y validaron un instrumento de Orientación al Logro, para población estudiantil mexicana (basados en la escala de Helmreich y Spence (1978)). Considerando tres dimensiones (trabajo, competitividad y maestría). Esta escala es congruente con los conceptos presentados por Helmreich y Spence en los Estados Unidos, pero adecuados a la semántica de la cultura mexicana. La escala consta de 22 reactivos tipo Likert con cinco opciones de respuesta, desde totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo.

### Escala de autoconcepto.

En 1986, Jorge La Rosa investigó la construcción y validación de escalas multidimensionales, para medir locus de control y autoconcepto (siendo éste último el relevante para el presente trabajo). Sus instrumentos fueron desarrollados en la cultura mexicana y para la cultura mexicana. Fue elaborado en base a 72 reactivos o pares de adjetivos opuestos, con siete opciones de respuesta en cada reactivo, para así indicar el grado mayor en que posee dicha características, el espacio central indica neutralidad. Las dimensiones de la que se compone esta escala son: social, emocional, ocupacional, ético-moral e iniciativa.

## 5. 9 PROCEDIMIENTO

Se investigaron las diferencias en autoconcepto y motivación al logro en tres grupos intactos diferentes

1. Atletas de alto rendimiento.
2. Personas que practican atletismo en forma recreativa y/o lúdica.
3. Personas que no practican deporte

Para investigar estas diferencias se aplicó a los tres grupos, dos escalas, la escala de autoconcepto de Spence y Helmreich ("Yo Soy") adaptada a población mexicana (Loving y A Palos), y el Diferencial semántico de Jorge La Rosa; se analizaron los resultados estadísticamente y se obtuvieron los resultados expuestos posteriormente

La aplicación de los cuestionarios, para los dos primeros grupos, se realizó en el escenario donde desempeñan su actividad deportiva (pista de calentamiento, circuito C.U.), el grupo de sedentarios en las diferentes facultades.

En los grupos de alto rendimiento, se habló con el entrenador (Prof Alejandro Sanchez) con el fin de solicitar la autorización para la evaluación de los deportistas. En cuanto a los otros grupos, eran abordados directamente por las personas que los aplicaban.

Se les pedía a cada uno de una manera directa, si podían y querían contestar un cuestionario, explicando, que se trataba de la realización de una investigación con deportistas y que su colaboración tomaba carácter de importancia ya que dicha investigación era para la realización de una tesis de Licenciatura. Algunos de ellos no preguntaban más y lo contestaban, otros sin embargo preguntaban un poco más, para los cuales la respuesta se extendió a: se trata de la medición de Autoconcepto y Motivación al Logro en deportistas y no deportistas.

En general la participación fue totalmente voluntaria y con buena aceptación y colaboración

Así mismo se llevó a cabo la investigación para determinar si existe correlación entre ambas variables, por medio de la aplicación de los dos instrumentos antes mencionados

## 5. 10. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Se utilizó la técnica MANOVA de dos contrastes o comparaciones( repetidas y simple) para determinar si existen diferencias entre los grupos con los que se trabajó (deportistas de alto rendimiento, personas que practican el atletismo en forma lúdica o recreativas y personas que no practican deporte).

El análisis multivariado es considerado una técnica que involucra muchas variables dependientes (observables) (Bizquera, 1989), más específicamente están involucradas  $n > 1$  variables (Cuadras, 1991). Estas variables dependientes involucradas pueden ser cuantitativas, cualitativas y/o mezcladas. Además tienen igual importancia y son de naturaleza similar (Cuadras, 1991).

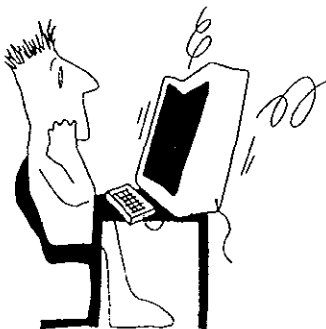
En el análisis multivariado, el tratamiento de los datos es multidimensional (Cuadras, 1991; Bizquera, 1989), y se estudia elabora e interpreta el material estadístico con la finalidad de resumir y sistematizar conjunto de datos para obtener información válida (Cuadras, 1991, Bizquera, 1989) El estudio, elaboración e interpretación considera el trabajo con vectores de variables aleatorias correlacionadas, por lo cual se trabaja simultáneamente con varias variables.

De acuerdo a la cantidad de grupos manejados y a las comparaciones realizadas, dicha prueba es la más adecuada. Ya que nos permite establecer diferencias entre las medias de población para más de dos grupos (Arnau, 1990).

El análisis multivariable, el MANOVA (Multivariate Analysis Of Variance) es una técnica de análisis estadístico que permite tratar el estudio de varias poblaciones y un solo grupo de variables (observables) (Cuadras, 1991) Incorpora relaciones entre variables dependientes y permite probar hipótesis globales sobre las variables dependientes (Arnau, 1990), para comprobar la existencia de las diferencias entre varios factores que contienen los grupos involucrados (Bizquera, 1989) La diferencia con la ANOVA es el grado de error ya que la multivariabilidad reduce al máximo, tomando en cuenta la posible correlación de

estos errores (Arnau, 1990). El análisis de multivariación al probar las hipótesis considera el contraste simultáneo de medias o vectores de promedios mediante la división de variabilidad entre grupos (variancia intergrupala) y la otra basada en la variabilidad dentro de los grupos (variancia intragrupal), lo cual implica la selección apropiada de la suma de cuadrados y productos cruzados para los residuos (Bizquera, 1989).

Además se aplicó el Coeficiente de Correlación producto-momento de Pearson, para establecer si existe relación entre las variables manejadas (autoconcepto y motivación al logro). Se seleccionó este coeficiente de correlación debido a que las pruebas psicométricas utilizadas manejan una escala de tipo Likert y además de que se encuentran dentro de las escalas de intervalo (Downie, 1986).

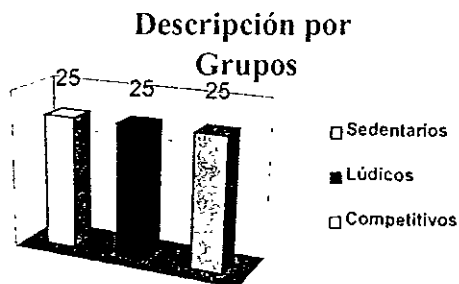


## RESULTADOS

### ANÁLISIS DESCRIPTIVO

En esta investigación participaron más de 88 personas; debido a que los grupos eran desiguales, se estandarizaron recortando el número de participantes de los grupos lúdicos y sedentarios (principalmente) para equipararlos con el grupo de competitivos.

GRÁFICA 1



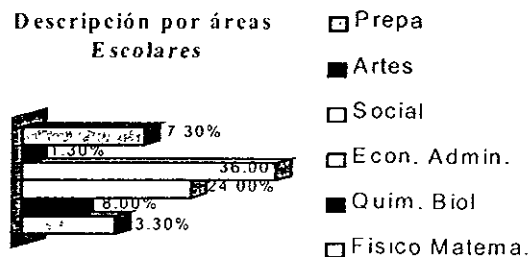
GRÁFICA 2

### Descripción por sexo



GRÁFICA 3

### Descripción por áreas Escolares





Por lo tanto el número de personas analizadas para fines de este estudio fueron 75, quedando por cada grupo 25 (gráfica 1), de los cuales 35 son mujeres, 40 hombres (gráfica 2). 11 de estos están en el área Físico Matemático, 6 en Químico Biológica, 18 en Económico administrativa, 27 en Social, sólo 1 en Artes y 13 en Preparatoria (gráfica 3).

## CORRELACIÓN ENTRE AUTOCONCEPTO Y MOTIVACIÓN AL LOGRO

1 - Existe una relación estadísticamente significativa (.041) entre autoconcepto y motivación al logro.

2 - Las dimensiones de ambas escalas que se encuentran correlacionadas (relación estadísticamente significativa) son las siguientes:

Las dimensiones de autoconcepto social 3, emocional 2 y 3, ocupacional, ético-moral así como total 1 (autoconcepto general) presentan relación con el valor del nivel de significancia descriptivo menor al .05 con la dimensión trabajo de motivación al logro. (Ver Tabla 1 columna "Trabajo").

Las dimensiones de autoconcepto emocional 3, ocupacional, ético-moral y total 1 (autoconcepto general), presentan relación con el valor del nivel de significancia descriptivo menor al .05 con la dimensión maestría de motivación al logro. (Tabla 1 columna "Maestría").

Mientras que emoción 3, ocupacional y total 1 de autoconcepto con Total 2 (Motivación al logro general). (Tabla 1 columna Total 2).

3 - Las dimensiones de autoconcepto social 1 y 2 así como emocional 1, e iniciativa no se encuentran correlacionadas con ninguna dimensión de motivación al logro.

4 - También se puede observar; que la dimensión competitividad de motivación al logro no presenta ninguna correlación con ninguna de las dimensiones de autoconcepto (Tabla 1 columna "Competitividad").

TABLA 1 CORRELACION ENTRE AUTOCONCEPTO Y MOTIVACIÓN AL LOGRO

	TRABAJO	MAESTRIA	COMPETITIVIDAD	TOTAL 2
SOCIAL 1				
SOCIAL 2				
SOCIAL 3	P 04			
EMOCIONAL 1				
EMOCIONAL 2	P.03			
EMOCIONAL 3	P.01	P.00		P.04
OCUPACIONAL	P.00	P.01		P.01
ETC-MOR	P 03	P.00		
INICIATIVA				
TOTAL 1	P.01	P.00		P.04

TOTAL 1= AUTOCONCEPTO EN GENERAL

TOTAL 2= MOTIVACIÓN AL LOGRO EN GENERAL

#### DIFERENCIAS DE AUTOCONCEPTO ENTRE GRUPOS

1 - Existen diferencias estadísticamente significativas al .05 de la variable *autoconcepto*, con respecto a los 3 grupos de actividad física (Sedentarios , Lúdicos y Competitivos)

2 - Existen diferencias estadísticamente significativas al .05 entre las siguientes dimensiones de Autoconcepto, con respecto a los 3 grupos de actividad física.( *Sedentarios, Lúdicos y Competitivos*):

Emocional 1, Social 1 Y Social 3: Lúdicos vs Competitivos (Ver Tablas 2, 3 y 4), son diferentes las personas que practican el atletismo de forma recreativa o lúdicamente a aquellas personas que lo practican de forma constante y de manera de competencia.

TABLA 2 EMOCIONAL 1

	g 3	g 2	g1
g3		0.0	0.10
g2	0.0		0.10
g1	0.10	0.10	

g1=sedentarios

g2=ludicos

g3=competitivos

Las diferencias se observan entre las personas que practican el atletismo de manera recreativa y las que lo practican a manera de competencia en la dimensión emocional 1 (estados de animo).

Donde las personas que practican el atletismo en forma lúdica presentan niveles más altos que los dos grupos restantes.

TABLA 3 SOCIAL 1

	g3	g2	g1
g3		0.05	0.70
g2	0.05		0.11
g1	0.70	0.11	

g1=sedentario  
g2=lúdico  
g3=competitivo

Las diferencias se observan entre las personas que practican el atletismo de manera recreativa y las que lo practican a manera de competencia en la dimensión social 1 (sociabilidad afiliativa).

En esta dimensión donde las personas que practican el atletismo por diversión presentan resultados mas altos en comparación a los dos grupos restantes.

TABLA 4 SOCIAL 3

	g3	g2	g1
g3		0.01	0.25
g2	0.01		0.22
g1	0.25	0.22	

g1=sedentario  
g2=ludico  
g3=competitivo

Las diferencias se observan entre las personas que practican el atletismo de manera recreativa y las que lo practican a manera de competencia en la dimensión social 3 (accesibilidad)

#### DIFERENCIAS DE MOTIVACIÓN AL LOGRO ENTRE GRUPOS

1.- Existen diferencias estadísticamente significativas (menor al .05) entre las siguientes dimensiones de Motivación al Logro, con respecto a los 3 grupos de actividad física (Sedentarios, Lúdicos y Competitivos):

Maestría y Trabajo: Sedentarios vs Ludicos (Ver Tablas 5 y 6), son diferentes las personas que practican el atletismo de forma recreativa o lúdica a aquellas personas que no practican ningún tipo de deporte, por lo menos durante 2 años antes y que no piensan practicarlo próximamente.

TABLA 5 MAESTRIA

	g3	g2	g1
g3		0.30	0.31
g2	0.30		0.04
g1	0.31	0.04	

g1=sedentario

g2=lúdico

g3=competitivo

Las diferencias se observan entre las personas que practican el atletismo de manera recreativa y las que no practican deporte en la dimensión maestría.

Donde las personas que no practican actividad deportiva presentan los más altos niveles en comparación con los dos grupos restantes.

Estas personas se califican con mejor desempeño y habilidad en sus actividades

TABLA 6 TRABAJO

	g3	g2	g1
g3		0.34	0.20
g2	0.34		0.02
g1	0.20	0.02	

g1=sedentario  
g2=lúdico  
g3=competitivo

Las diferencias se observan entre las personas que practican el atletismo de manera recreativa y las que no practican deporte en la dimensión trabajo.

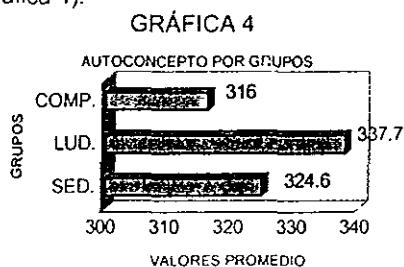
Donde las personas que no practican actividad deportiva presentan los más altos niveles en comparación con los dos grupos restantes.

Estas personas se califican con mejor dedicación en sus actividades.

#### CORRELACIONES CON LAS VARIABLES SEXO, ÁREA ESCOLAR Y GRUPOS

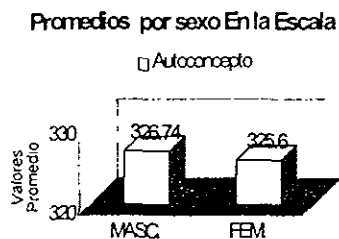
En **autoconcepto** las variables se comportarán de la siguiente manera:

Las personas que practican el deporte de manera ludica o recreativa presentan mejor nivel de autoconcepto(Grafica 4).



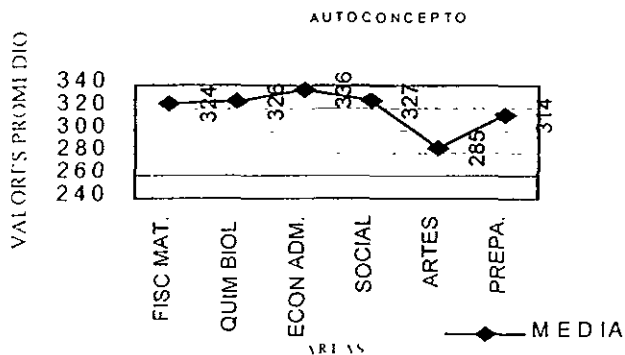
Los hombres presentan un mayor nivel que las mujeres (Gráfica 5).

GRÁFICA 5



Y las personas que estudian en el área económico administrativa presentan mejor nivel de autoconcepto.

GRÁFICA 6

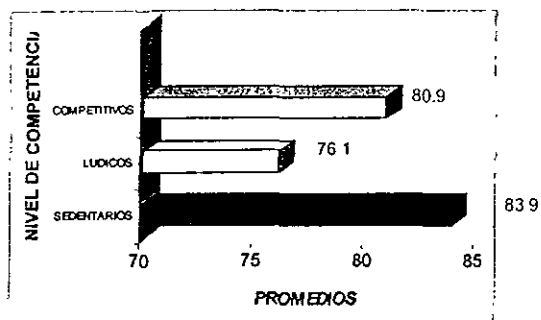


En **Motivación al Logro** las variables se comportarán de la siguiente manera:

Los sedentarios presentan mayor nivel de motivación al logro (Grafica 7).

GRÁFICA 7

PROMEDIOS POR NIVEL DE COMPETENCIA

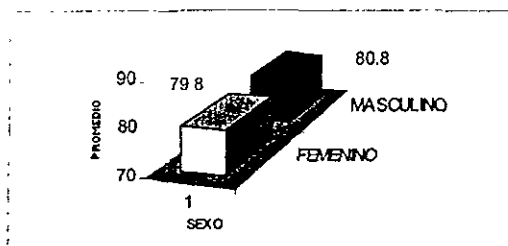


Los hombres presentan mayor nivel de motivación al logro que las mujeres (Grafica

8)

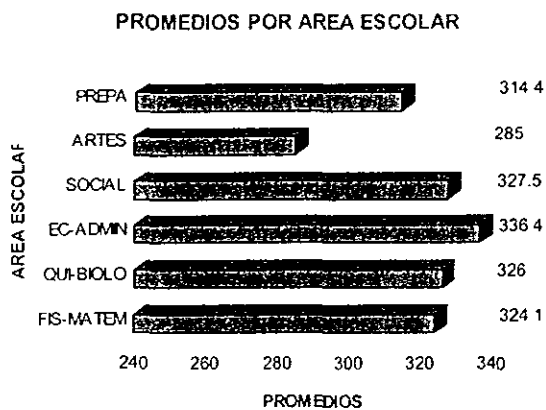
GRÁFICA 8

PROMEDIOS POR SEXO



Los que estudian en el área económico administrativa (Gráfica 9), presentan mejor nivel de motivación al logro.

GRÁFICA 9





## CONCLUSIONES

La primera hipótesis de trabajo, se refiere al efecto recíproco que tiene el autoconcepto y la motivación al logro. En esta investigación se encontró una relación estadísticamente significativa (0.04) entre estos dos aspectos, lo cual coincide con las investigaciones de La Rosa (1986), donde se observa de modo general, una asociación entre Motivación al logro y autoconcepto positivo. La Rosa menciona que influyen diversas variables entre las cuales se encuentran nivel de instrucción (nivel académico), nivel socioeconómico y sexo; además de los instrumentos utilizados (Hansford y Hittie, 1982; citados por La Rosa, 1986).

Murray (1938) en su definición de Motivación al Logro apoya lo encontrado, donde menciona que superar obstáculos, competir y superar a otros incrementa positivamente el autoconcepto (La Rosa, 1986).

Así mismo la forma en que una persona se percibe depende en gran medida de su forma de comportamiento, la relación entre estos dos conceptos es estrecha y complementaria ya que la imagen que una persona tiene de sí misma influye en su forma de proceder para alcanzar metas de acuerdo a esta percepción (Gyves, 1989). Se dice que quienes poseen una alta orientación al logro, gustan de las situaciones que implican responsabilidad personal y de encontrar soluciones a problemas. El fundamento de esto es que una persona orientada al logro querrá estar segura de que ella y no alguien más obtiene el crédito por la tarea. (Kast y Rozenzweig, 1979; Korman, 1974). También desea el reconocimiento de los demás por su trabajo, y se esfuerza por mejorar en la ejecución de sus tareas, ya que atribuyen a sus esfuerzos el éxito que pueden obtener en su trabajo, aumentando con esto su autoimagen (Huerta, Sánchez, 1996).

En La Rosa (1986, pag. 35) se menciona que las personas con alta autoestima, buscan y alcanzan más logros que los individuos con una baja autoestima; en los resultados de esta investigación se observa una correlación estadísticamente significativa entre autoconcepto y motivación al logro, sin embargo no podemos afirmar (por la naturaleza del instrumento utilizado) que un mayor autoconcepto positivo, aumenta el nivel de motivación al logro o viceversa como han afirmado los autores antes mencionados. Lo que sí podemos decir es que ambas variables se encuentran correlacionadas y que cuando una está presente es muy posible que la otra también exista.

En este rubro se encontró la existencia de una correlación estadísticamente significativa al 0.05 entre la escala de Autoconcepto con las dimensiones Trabajo (.01) y Maestría (.00) de Motivación al logro; aunque también es importante señalar que no existe relación estadísticamente significativa entre la escala de Autoconcepto y la dimensión Competitividad de Motivación al logro para la población total utilizada (Universitarios) (Ver tabla 1). Pensamos que esto puede ser debido a que dos de las terceras partes de nuestra población total no tiene un nivel competitivo en su actividad deportiva; por su parte Spence y Hermreich (1978) trabajaron con estos mismos conceptos, señalando una relación

positiva entre maestría y trabajo con Autoestima, no así con la dimensión de Competitividad.

Es importante observar que el constructo Motivación al Logro fue acuñado básicamente en la psicología norteamericana ya que gracias al patrón histórico tradicional en Estados Unidos se producen individuos independientes, individualistas, competitivos y orientados hacia el logro, por el contrario en México se generan individuos complacientes, obedientes, afiliativos, cooperativos y no orientados hacia el logro, esta diferencia debe ser significativa al estudiar la motivación al logro en mexicanos, ya que es posible que sean bien diferentes los logros que busque un mexicano a un norteamericano.

Díaz Guerrero R (1997), menciona que los mexicanos a diferencia de los norteamericanos, son más cooperativos que competitivos, para los mexicanos es importante ser simpáticos ( en México ser simpático es sinónimo de ser bueno) y agradable en situaciones sociales tendiendo a automodificarse para adaptarse al medio; esta adaptación la logran actuando pasivamente obedientes.

Con relación a la segunda y tercera hipótesis de trabajo. Se encontraron diferencias de autoconcepto en las dimensiones Emocional 1, Social 1 y Social 3 entre los grupos lúdico y competitivo donde el nivel de estas dimensiones es mayor en el grupo en que la practica deportiva es en forma lúdica

Otras Investigaciones han encontrado Márquez, (1995) Folkins y Sime (1981), Morgan 1987), Sack (1975) que la actividad física ayuda a mejorar aspectos tales como la autoconfianza y/o la autoimagen.

En diversos estudios llevados a cabo por Somstroen (1984), Willis y Campbell, (1992), ellos concluyeron que los efectos más importantes del ejercicio no son fisiológicos sino psicológicos, en sentido de la mejora de la Autoestima y en algunos rasgos de la personalidad que coinciden en los estudios de Folkins y Sime (1981) quienes concluyeron que la mejora de la forma física a consecuencia del ejercicio facilitaba la aparición de estados emocionales positivos y un incremento en el autoconcepto, así mismo los estudios de Dishnan (1986) y Morgan y Goldston (1987) concluyeron que la actividad física tiene un efecto causal positivo en los campos de la autoestima del adulto (estudios citados por Sara Marquez 1995).

En este sentido habría que considerar el tipo de práctica deportiva a la que nos estamos refinando, en un estudio llevado a cabo por Moses, Steptoe, Mathews y Edwards (1989), se estudiaron los efectos de dos diferentes programas de entrenamiento aeróbico de diferentes intensidades sobre el estado de ánimo y el bienestar psicológico, y encontraron que en el grupo de intensidad moderada los beneficios psicológicos eran comparativamente mayores que el grupo que practicaba ejercicio en forma intensa, los autores explicaron este efecto diciendo que en este grupo, el ejercicio intenso podía llegar a exigir demasiadas demandas, perdiendo por lo tanto el carácter de diversión

Debido a los resultados encontrados y a las investigaciones realizadas podemos esperar que cuando la práctica deportiva requiere un mayor compromiso (nivel competitivo) pierde su carácter de diversión y los beneficios no serán los mismos.

Por otra parte las diferencias de Motivación al Logro se presentaron en los grupos Lúdico y Sedentario; donde el grupo de sedentarios presentan un mayor nivel de Motivación al Logro, probablemente esto se debe a que la escala utilizada mide dicha variable en forma general o en todos los aspectos de la personalidad, y ya que este constructo está determinado por varias esferas y las personas se esfuerzan en aquello que les interesa, en este caso podría no ser el deporte o la actividad física.

Ya que los lúdicos se mantienen constantes en la diferencia (ver gráficas 1-6), tanto en la escala de autoconcepto como en la de Motivación al logro, pensamos que esto se debe a que las personas que practican deporte lúdico, obtienen beneficios psicológicos varios (Marquez, 1995). Ahora bien si la práctica deportiva requiere mayor compromiso (nivel competitivo) los beneficios no serán iguales, probablemente se presenten problemas de estrés por las presiones a las que se someten (a pesar de que tal práctica sea voluntaria), por otro lado las personas que no practican deporte no obtienen esos beneficios.

Por lo anterior mencionado, es importante señalar que para la variable autoconcepto el grupo de lúdicos presentan un valor más alto en comparación a los otros dos grupos (Competitivos y Sedentarios); y para la variable Motivación al logro el grupo de lúdicos manifiesta tener un valor más bajo en relación con los otros dos grupos; esto se apoya por La Rosa (1986), donde dice que el autoconcepto no es causa de la Motivación al logro, ni la Motivación al logro causa del Autoconcepto, que puede ser que una afecte a la otra pero no es determinante.

Queremos decir que en el presente estudio existe una correlación positiva entre estas dos variables, pero no significa que el grupo con mayor autoconcepto presente mayor Motivación al logro.

Por ejemplo, un estudio que midió el nivel de estrés realizado con personas que practican deporte de forma competitiva, personas que practican aeróbicos, considerado este último como recreativo por la misma población que la práctica y personas que se reunían con amigos los fines de semana a jugar cartas; se encontró que los sujetos con menor nivel de estrés eran aquellos que se reunían a jugar cartas con sus amigos; con esto es importante recordar el carácter de diversión y contacto social que implica el practicar algún deporte y que puede ser que la combinación de estos dos factores (práctica deportiva y recreación), sea lo que proporcione los beneficios psicológicos de los que se han estado hablando a todo lo largo de esta tesis.

Con base en la experiencia que nos dejó esta tesis, tanto en la investigación bibliográfica como en la investigación con personas que trabajan o trabajaron en esta área, la opinión a la que llegamos entre otras son:

A pesar de que los mexicanos (según Díaz Guerrero R.), somos poco competitivos y muy cooperativos, simpáticos antes que rivales; pensamos que no necesariamente estos conceptos se contraponen ya sea que los competitivos no pueden ser cooperativos, por que en el deporte a cualquier nivel, ó en cualquier otra actividad, cualquier persona puede ser buena, inclusive puede ser la mejor, lo más importante es siempre tener la capacidad de superación y de aprendizaje, lo cual no puede lograrse si no se tiene alguien que comparta con nosotros y que nos retroalimente.

Y por último, no estamos de acuerdo en que la base de la Psicología del Deporte sea la propia Psicología, los especialistas en Psicología del Deporte deben tener una clara visión multidisciplinaria en torno al tema central o base: el deporte, (haciendo crítica a la revista *The World Sport Psychology Sourcebook* 1986)

## ALCANCES Y LIMITACIONES

Es importante señalar que esta tesis es uno de los pocos trabajos que buscan encontrar una correlación entre autoconcepto y motivación al logro en el país, además, y más importante en deportistas, sobre lo cual se ha trabajado muy poco; por ello esperamos que los resultados obtenidos en esta tesis aporten algún conocimiento sobre nuestros deportistas universitarios a las personas que trabajan con ellos, para que se concienticen que el aspecto psicológico del atleta (en este caso autoconcepto y motivación al logro) puede influir grandemente en su desempeño deportivo y de esa forma se desarrollen programas multidisciplinarios que ayuden al mejor desarrollo de nuestros atletas.

Una ventaja muy importante fue el uso de instrumentos validados y estandarizados para población mexicana y específicamente en estudiantes universitarios, lo cual hace más confiables los resultados obtenidos.

También esperamos que este trabajo logre captar el interés de otros estudiantes en el campo de la psicología del deporte, para lograr que más gente trabaje en esto y se logre un mayor desarrollo de esta disciplina en México.

Como toda investigación, esta presenta algunas limitaciones que mencionaremos a continuación

- Ahora sabemos que el autoconcepto de una persona se va formando en gran medida por los aspectos sociales en los que esta inmersa, por ello es importante medir variables tales como el nivel socioeconómico, nivel de estudios, etc. de los sujetos; ya que son muy diferentes las características de cada uno de los grupos sociales. Algunas de estas variables no se considerarán en esta investigación, sin embargo se considera que deben ser tomadas en cuenta para futuras investigaciones.
- Es posible obtener beneficios psicológicos varios al practicar algún deporte, y que estos beneficios son mayores al aumentar el tiempo de participación de la persona en el deporte (adherencia), en esta investigación no se consideró el tiempo de participación deportiva para el caso de los deportistas lúdicos, lo cual puede ser una variable que arroje resultados interesantes.
- Es importante señalar que se tuvo poco control del escenario en el que se aplicaron los instrumentos, ya que tanto al grupo de alto rendimiento como a los deportistas lúdicos se les aplicó en el lugar donde acostumbran practicar (pista de calentamiento C.U.), y al grupo de sedentarios en diversos lugares tales como explanadas, bibliotecas y en algunos casos hasta en su propia casa. Lo cual puede manifestarse como una variable importante.
- El desempeño académico es una variable que pudo arrojar una visión diferente en cuanto a los resultados, ya que al tratarse de estudiantes universitarios sería conveniente ser tomado en cuenta para ampliar la investigación o futuras investigaciones con universitarios

- Una variable que pudo ser de utilidad en las observaciones de los resultados, son las actividades que no son escolares, ni deportivas. Saber que pastiempos o actividades extras tienen las personas en una investigación donde el autoconcepto es un concepto central, puede tener un control mayor de esta variable.

## REFERENCIAS

- Aguilar H. V y Diaz T. E. (1989). Motivación de logro y satisfacción en el trabajo. Tesis de Lic U.N.A.M. Facultad de Psicología. México
- Allende, F. A. Valderrama, I. P. Betancourt, C. M. Vázquez, F. G. (1981). "Personalidad y ejecución del deportista de alto rendimiento en relación a la sociocultura mexicana". Revista De Psicología Social. U.N.A.M. Facultad de Psicología. C.C.H. Sur. Confederación Deportiva Mexicana.
- Allport (1954) "The historical background of modern social psychology" en LINDZEY, G (ed). Hand Book of social Psychology Addison Wesley, Cambridge, Mass.
- Ancona H. B.(1969). "Investigación de motivación al logro en un grupo de estudiantes universitarios" Tesis de Lic. U.N.A.M. Facultad de Psicología. México.
- Andrade Palos P. Y Díaz Loving R. (1986). "Orientación al Logro: Conceptualización y Medición de Maestría, Trabajo y Competitividad". Revista Mexicana de Psicología Social, Vol 6 No1 21-26
- Arnau y Gras J (1990). "Diseños Experimentales Multivariados. Alternativa Analítica a la Investigación Psicológica y Educativa". Alianza Editorial S.A. Madrid España. p p. 97 a 154.
- Atkinson, J W. (1965). "Some General Implications of Conceptual Development in the Study of Achievement-Oriented behavior". En M. R. Jones (Ed). "Human Motivation: a simposium" (po. 3-31). U. S. A.: University of Nebraska Press Lincin.
- Atkinson, J.W. y Raynor, J.O. (1974) "Motivation and Achievement". Washinton, D.C.; V H Winston y Sons.
- Bandura (1969) "Principles of behavior modificati6n". Holt, Rincharyl and Winston Nueva York (Traduci6n cast.: Modificaci6n de conducta, Trillas, M6xico (1977)
- Bakker, F C. Whiting, H.T.A Van der Brug H. (1993). "Psicología Del Deporte" Conceptos Y Aplicaciones Editorial Morata. Madrid.
- Belanzos R.M L y Rivera Z.W. (1995) "La Motivaci6n Como Funci6n de la Direccionalidad" Tesis de Lic.U N.A.M. Facultad de Psicología. M6xico
- Bills (1975) "A system for assessing afectivity". The University of Alabama. Press, Alabama.
- Bizquerra Azina. Rafael (1989) "Introducci6n conceptual al an6lisis multivariable". Un enfoque informatico con los paquetes SPSS-X, BMDP, LISRAEL Y SPAD Volumen I. Colessi6n LCT 6. Primera Edici6n. P P U Barcelona. Espa6a. pp 1-2,147-149

Cameron (1947) "The psychology of behavior disorders". Asbiosocial interpretation, Houghton Mifflin Company, Baston.

Castillo O.A y Maldonado G.Ma. (1996) "Evitación del éxito en mujeres amas de csa y sus correlatos". Tesis de Licenciatura. UNAM, Facultad de Psicología, Mexico.

Cofer, C N (1979) "Psicología de la Motivación" Ed. Trillas, México.

Cofer, C. N. (1979) "Teoría de la Motivación" Ed Trillas, México.

Cofer, C. N., Apley, M. H. (1971) "Psicología de la Motivación". Teoría e Investigación". Ed. Trillas, México

Colley (1902) "Human Nature and the social order", Charles Scribner's sons, Nueva York.

Coopersmith, S. (1967). "The antecedents of self-esteem". San Francisco. W.H. Freeman.

Cruz F J. "Psicología del deporte en España: estado actual y perspectivas del futuro". (1995). Revista De Psicología General Y Aplicada. VOL. 48(1) pp. 5-13. Universidad Autónoma de Barcelona.

Cuadras, C.M (1991) "Metodos de análisis multivariante". Colección: Estadística y analisis de datos, núm 6. Segunda edición. Promoción y Publicaciones Universitarias. Barcelona, España. 4-6,521.

De Oñate, M. (1989) "El Autoconcepto". Editorial Nercea S.A. Madrid.

De Gyves I. A. (1989). "Autoconcepto y sistemas de apoyo emocional en deportistas mexicanos de alto riesgo". Tesis de Lic..U.N A M Facultad de Psicología. México.

Diaz Guerrero R (1997)"Psicología del Mexicano, Descubrimiento de la Etnopsicología". Edit Trillas México

Diaz Loving R, Andrade Palos y La Rosa J.,(1986) "Orientación al Logro: Desarrollo de una escala Multidimensional (EOL) y su relacion con aspectos Sociales y de Personalidad". Revista Mexicana de Psicología Vol.6 No.1,

Diaz Loving R, La Rosa J. (1991) "Evaluación del Autoconcepto: Una escala multidimensional" Revista Latinoamericana de Psicología Vol. 23 No. 1, 15-33.

Dittes (1959) "Atractiveness of grup as function of self esteem and acceptance by grup" Journal of Abnormal and social Psychology, 59 pp 77-82

Downie, N M., Heath, W. R (1988) "Métodos Estadísticos Aplicados" Editorial Harla México

Dunnelle M y Kirchner W (1976)"Psicología Industrial" Edit Trillas México



Eisenberg, G. A (1994). "Influencia de la familia de origen en la orientación al logro y el locus de control" Tesis de Maestría. UNAM Facultad de Psicología México.

Eklund, R. Crawford, S. (1994). "Active women, social anxiety and exercise". *Journal of Sport And Exercise Psychology* VOL. 16, pp. 431-448 University of North Dakota. National Lours University

Espinoza, F. R (1989). "Evitación del éxito, construcción y validación de la escala E.E.E." Tesis de Maestría .U.N.A.M. Facultad de Psicología.

French, E. G Y Lesser, G.S. (1964) "Some Characterisrtics of the Achivement Motive in Woman". *Journal of abnormal and Social Psychology*, Vol 68, No.2 pag119-128.

Frias L, Terrazas V.(1991). "Estudio correlativo entre la escala tennesse y el diferencial semantico de Jorge la Rosa". Tesis de Lic.: U.N.A.M. Facultad de Psicología. México.

Garcia Torres (1982) "El psicologo como orientador escolar". *Boletin de Psicología, Colegio de Psicología de Madrid*.

Gergen, K.J (1971)"The Concept of Self" New York: Holt, Rinehart and Wiston Inc.

Gomez Perez-Mitre, G. (1981) "Autoestima Expectativas de éxito o de fracaso en la relación de una tarea". *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social*. Vol 1 135-156.

Gonzalez, Ponce.y Raymundo(1997). "Relaciones de Factores Demograficos con Autoconcepto, Locus de Control y Motivación al Logro en Trabajadores" Tesis de Lic. U N A M Facultad de Psicología, México.

Halliwell, W McClements, J. "North America", "Latin America". *The World Sport Psychology Sourcebook*. Chapter 5 and 6. pp.43-60. *Université de Montréal. University of Saskatchewan*.

Hernandez Joséfina, (1998) *Primer Congreso Internacional de Psicología del Deporte en México*. Sociedad Mexinana de Psicología del Deporte, IMSS. México.

Horner, M (1969)"Fall: Bright Women". *Psychology Today* Vol 3 No.6 pag 36-38, 62

Huerta Contreras E.R , Sanchez Rodríguez Ma (1991)"Motivación al Logro en un grupo de Egresados Universitarios Titulados y no Titulados". Tesis de Lic. UNAM. Facultad de Psicología

James (1890), "The principles of Psychology" Holt, Nueva York

- Karabenick, S A. Y Jousseff, Z (1968), "Performance as a function of Achivement Motive level and Perceived difficulty" *Jornal of Personality and Social Psychology*. Vol. 10, No. 4, 414-419
- Kast, F. y Rosenzweig, J. (1979) "Administración de las Organizaciones". Edit McGrawHill, México
- Kelly (1955) "The Psychology of personal constructs". Morton, Nueva York.
- Korman, A (1974) "The Psycology of Motivation". Prentice-Hall, New York.
- Lawther, D.J (1978) "Psicología Del Deporte Y Del Deportista". Editorial Paidós. Buenos Aires.
- La Rosa J (1985). "Orientación al logro, desarrollo de una escala multidimensional y su relación con aspectos sociales y de personalidad". *Revista Mexicana De Psicología*. Vol.6 (1) pp. 21-26. U.N.A M.
- La Rosa J. (1986) "Escala de locus de control y autoconcepto: construcción y validación". México Tesis de Posgrado. UNAM Facultad de Psicología.
- Madsen K.B (1972) "Teorías de la Motivación" Edit Paidos. Buenos Aires
- Martinez Montes de Oca G(1995)"Motivación al logro como resultado de un Tratamiento para dejar de fumar" Tesis de Maestría. UNAM. Facultad de Psicología. Mexico D.F.
- Malpica S. L. (1987). "Revisión teórica de la psicología aplicada al deporte". Tesis Licenciatura, U.N A M. E.N.E.P. Iztacala. México.
- Markus (1977) "Self schemate and processing information about the self" *Journal of Personality and Sec. Psychology*. 35. Pp. 63-78
- Marquez, S (1995)."Beneficios psicológicos de la actividad física". *Revista De Psicología General Y Aplicada*. VOL.48(1) pp.185-206 Instituto Nacional de Educación Física de León
- Marlowe,D. (1959) "Relationships Among Direct and Indirect measures of the Achivement Motive and overt Behavior" *Journal of Consulting Psychology*, Vol 23. No. 4 329-332
- Maslow, A. (1972). "El Hombre Autorrealizado" Ed. Paidós, México.
- Maslow, A (1973). "Una Teoría de la Motivación"
- Maslow, A and Diaz-Guerrero, R., (1980) "Delinquency as Value disturbance; The Family life Cycle" New York: Gardner Press Inc p. 405
- MaClelland,D C(1968)"La sociedad Ambisiosa" Guadarrama España

- McClelland, D.C.; Atkinson, J.W.; Clark, R.A.; y Lowell, E. (1953). "The Achievement Motive". New York, Appleton-Century Crofts.
- Méndez Ramírez Ignacio et al (1990). "El Protocolo de Investigación: lineamientos para su elaboración y análisis". Segunda Edición. Editorial Trillas. México
- Montgomery, Douglas C. 1991. "Diseño y análisis de experimentos". Grupo Editorial Iberoamérica, S.A. de C.V. México D.F. 62-64 (traducido por Lic. Jaime Delgado Saldivar).
- Musitu (1984) "Niveles de disciplina familiar, autoestima y variables escolares". Universidad de Valencia. Valencia. España.
- Musitu y Román, J.m. (1982) "Autoconcepto: una introducción a esta variable intermedia" Universitas Tarraconensis. Revista de Psicología, Pedagogía y Filosofía, IV (1), pp. 51-69. Tarragona.
- Murray, H.A. (1938) "Exploration in Personality". New York. Oxford University Press
- Oliva M.F. (1986) "El estudio de la Agresión en la Psicología del Deporte" Tesis de Lic. UNAM Facultad de Psicología México D.F.
- Parsons, J.E., Ruble, D.N y Hodger, K.L. (1976) "Cognitive Developmental Factor in Emerging Sex Differences in Achievement related Expectancies" Journal of Social Issues Vol 32. No. 3.
- Parfitt, G Markland, D. and Holmes, C. (1994) "Responses to physical exertion in active and inactive males and females". Journal Of Sport And Exercise Psychology. VOL.16 pp. 178-186. University of Wales, Bangor.
- Ray, J.J (1984) "Fear of success and level of aspiration" The Journal of Social Psychology 125(3)
- Raynor, J. O. (1971). "Effects of Achievement Motivation and Future Orientation on Level of Performance". Journal of Personality and Social Psychology, 15, 28-33
- Raynor, J. O. (1974). "Future Orientation in the Study of Achievement Motivation". En J. W. Atkinson y J. O. Raynor (Eds) "Motivation and Achievement. Washington: Winston.
- Rosen, B.C (1956) "The achievement syndrome" American Sociological Review, No. 21
- Rogers, C.R (1950) "The Significance of self regarding attitudes and perceptions. In Rymant, M.L (ed) "Feeling and emotion: the Moosehead Symposium". New York McGraw-Hill.
- Runyon, Haber (1986). "Estadística Para Las Ciencias Sociales" Editorial Fondo Educativo Interamericano. Mexico
- Rycroft C (1987) "Diccionario de Psicoanálisis". Edit. Paidós Buenos Aires

Sarbin (1968) "A preface to a psychological analysis of the self" en Gordon, C y Gergen, K J. "The self in social interaction". Wiley. Nueva York

Skinner (1977) "Ciencia y conducta Humana". Fontanela, Barcelona pp. 309-318

Spence, J. T., Helmreich, R. L. (1978) "Masculinity and Feminity, Their Psychological Dimensions, Correlates and Antecedents". Austin: The University of Texas Press

Spence, J. T., Helmreich, R. L. (1983) "Achievement Related Motives and Behavior". En J. T

Spence (Eds ) "Achievement and Achievement Motivation; Psychological and Sociological Approaches". V. H. Freeman, San Francisco.

Staats, A W (1968) "Learning language and cognition" Holt, Rinehart and Winston, Nueva York

(1979) Conductismo Social. El manual moderno, México.

Terán S. M. (1983) "Psicología del deportee". Tesis de Lic. U.N.A.M. E.N.E.P. Zaragoza. México

Veroff J (1969) "Social Comparison and the Development of Achievement Motivation". En C P Smith "Achievement Related Motives and Children". New York, Rousell Sage.

Vidrio Guzman. (1991) "Motivación al Logro en un grupo de mujeres profesionistas activas y del hogar" Tesis de Lic. UNAM. Facultad de Psicología. México. D F.

Weil and Marwell (1976) "Self esteem its conceptualizacion and measurement" Sage Publication, Londres.

Wylie, R.C (1961) "The self concept". University of Nebrask Press, Lincoln and Londres, 1961-1964. 2ª ed la 74.

Wylie, R.C. (1968) "The present status of self theory", en Borgotta, E.I. y Lambert, W.W (eds): "Hand book of personality theory and Research". Rand McNally, Chicago.

Wylie, R.C. (1974) "The self concept". University of Nebrask Press, Lincoln and Londres, 1961-1974

Wylie, R.C. (1979) "The self concept". Vol 2 Theory and Research on selected topics University of Nebrask Press, Lincoln and Londres.

Wonnacott, H T y Wonnacott, J. R.(1988) "Introducción A La Estadística". Editorial Limusa Mexico

# A N E X O S

### Escala de Orientación al Logro.

En México Días Loving y Andrade Palos (1985) construyeron y validaron un instrumento de Orientación al Logro, para población estudiantil mexicana (basados en la escala de Helmreich y Spence (1978)). Considerando tres dimensiones (trabajo, competitividad y maestría). Esta escala es congruente con los conceptos presentados por Helmreich y Spence en los Estados Unidos, pero adecuados a la semántica de la cultura mexicana. La escala consta de 22 reactivos tipo Likert con cinco opciones de respuesta, desde totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo.

En el segundo estudio piloto se aplicó el nuevo instrumento a 300 hombres y mujeres de la Ciudad de México. Se realizaron los análisis factoriales y de discriminación reactivo por reactivo, obteniéndose en ésta ocasión los tres factores esperados. También se obtuvo la confiabilidad de cada uno de los factores por medio del alpha de Cronbach, encontrándose coeficientes mayores a .75 en cada uno.

### Validez de constructo y consistencia interna:

Con base en la fundamentación teórica del constructo multidimensional de orientación al logro que indica como las dimensiones de maestría de trabajo y competitividad están relacionadas, se llevó a cabo un análisis factorial con rotación oblicua ( $\Delta=0$ ) para probar la validez del constructo del instrumento. La matriz inicial mostró ocho factores con valores eigen mayores de 1 que en conjunto explican 57.6% de la varianza total de la escala. De éstos ocho factores se eligieron los tres primeros que explican 36.7% de la varianza total de la escala, por su claridad conceptual y por que corresponden a la concepción teórica. Posteriormente se eligieron los reactivos con peso factorial mayor a .35 de cada uno de los factores y se definió cada factor de acuerdo a su contenido conceptual, conservándose las dimensiones y reactivos de maestría, trabajo y competitividad encontrados en el segundo estudio piloto. La confiabilidad de cada una de las escalas se obtuvo por medio de alpha de Cronbach, encontrándose los siguientes índices de consistencia interna:

Escala de maestría,  $\alpha=.78$

Escala de competitividad,  $\alpha=.79$

Escala de trabajo,  $\alpha=.81$

Los reactivos que miden cada una de las áreas de la escala son:

Trabajo: 2, 8, 10, 12, 14, 18 y 20

Maestría: 4, 6, 11, 13, 16, 17 y 21.

Competitividad: 3, 5, 7, 9, 15, 19 y 22.

El reactivo "Me gusta resolver problemas difíciles" (1), tuvo pesos factoriales insignificantes en las tres dimensiones de interés, razón por la cual se excluyó (De la Rosa, 1985)

### Escala de autoconcepto

En 1986, Jorge La Rosa investigó la construcción y validación de escalas multidimensionales, para medir locus de control y autoconcepto (siendo éste último el relevante para el presente trabajo). Sus instrumentos fueron desarrollados en la cultura mexicana y para la cultura mexicana. Fue elaborado en base a 72 reactivos o pares de

adjetivos opuestos, con siete opciones de respuesta en cada reactivo, para así indicar el grado mayor en que posee dicha características, el espacio central indica neutralidad. Las dimensiones de la que se compone esta escala son: social, emocional, ocupacional, ético-moral e iniciativa.

La escala de autoconcepto en su forma definitiva es resultado de seis estudios piloto y una aplicación final de más de 4300 sujetos de ambos sexos (estudiantes preparatorianos y universitarios); el instrumento quedó constituido por 35 adjetivos con sus respectivos antónimos, y mide cinco dimensiones: ocupacional, emocional, social y ético-moral.

La Rosa utilizó la prueba "T de Students" para verificar el poder descriptivo de los reactivos, análisis factoriales para verificar la validez de constructo (con  $\Delta=0$  y rotación varimax, la cual confirmó la existencia de las dimensiones que conforman el instrumento). La consistencia interna del instrumento, la calculo por medio de una alfa de Cronbach, encontrando una alfa superior a 0.80 para las dimensiones ocupacional y ético-moral; una alfa igual a 0.72 para la dimensión emocional y una alfa igual a 0.78 para la dimensión social

**La dimensión social.-** Se refiere al comportamiento del individuo en la interacción con sus semejantes y goza de una gran universalidad por que abarca tanto sus relaciones con sus familiares y amigos como la manera en que una persona realiza sus interrelaciones con sus jefes o subalternos, conocidos o no; con las cuales interactúa eventual y sistemáticamente. Estas relaciones pueden ser fuente de alegría y satisfacción, pero también de tristeza y abatimiento, dependiendo del contenido, circunstancia y tonalidad que caracteriza la relación.

Reactivos.

Social 1: 18, 37, 42, 50, 56, 62, 63, 65 y 70.

Social 2: 1, 4, 32, 45, 48, 51, 57 y 72.

Social 3: 5, 7, 10 y 14.

**La dimensión emocional.-** Abarca los sentimientos y emociones de uno , considerado desde un punto de vista intraindividual, interindividual y del punto de vista de su sanidad o no. El individuo es el palco de los más variados sentimientos y emociones. Hay emociones que experimenta en la subjetividad y que no tiene como objeto inmediato trascender los límites del yo. Son consecuencias del buen estado físico, de los logros alcanzados, de una relación afectuosa gratificante, de la percepción de que esta alcanzando sus objetivos vitales y de una conducta consistente con los valores personales, lo que hace que una persona se sienta animada, feliz, optimista y con un sentimiento de realización personal.

Reactivos.

Emocional 1: 15, 17, 23, 34, 49, 52, 59 y 64.

Emocional 2: 3, 12, 41, 61, 66 y 68.

Emocional 3: 6, 16, 22, 25, 28, 35, 38, 40 y 43.

**La dimensión ocupacional.-** Se refiere al funcionamiento y habilidades del individuo en su trabajo, ocupación o profesión y se extiende tanto a la situación del estudiante como del trabajador y funcionario o profesionista, etc.

Reactivos: 8, 19, 26, 29, 33, 39, 44 y 58.

La dimensión Etico-Moral.- Abarca los principios y valores que le son transmitidos al sujeto por la familia y son apoyados por el medio social en el que se desenvuelve. Su felicidad depende de que alcance sus ideales, mantenga una relación armoniosa con los demás individuos y tenga la posesión de bienes y objetos para su supervivencia y desarrollo.

Reactivos: 9, 11, 13, 20, 31 y 55.

La subescala de Iniciativa.- Esta subescala verifica la iniciativa del individuo en situaciones sociales (sumiso-dominante, pasivo-activo, lento-rápido, etc.), y por eso se asemeja y corresponde, en parte, a subescalas que miden liderazgo como la propuesta por Coopersmith en 1967, y el factor independencia encontrado por Smith en 1960, lo cual involucra la habilidad para el liderazgo. Desde otro punto de vista, la iniciativa puede referirse también, a una característica de personalidad que se aplica al estilo como el individuo desempeña sus actividades u ocupaciones.

Reactivos: 30, 47, 54, 60 y 67.



## Cuestionario 1.

Edad \_\_\_\_\_

Sexo    Femenino ( )  
           Masculino ( )

Escolaridad: Carrera \_\_\_\_\_  
                   Semestre \_\_\_\_\_

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida esta en acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles:

completamente de acuerdo (5)  
 de acuerdo (4)  
 ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)  
 en desacuerdo (2)  
 completamente en desacuerdo (1)

Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. Acuérdesse: conteste como usted es, no como le gustaría ser. Y CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES. GRACIAS.

- |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 Me gusta resolver problemas difíciles. _____                                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 Me gusta ser trabajador. _____  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 Me enoja que otros trabajen mejor que yo. _____                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 Me es importante hacer las cosas lo mejor posible. _____                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 Me disgusta cuando alguien me gana. _____                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor. _____                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo. _____            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 Soy cumplido en las tareas que se me asignan. _____                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 Disfruto cuando puedo vencer a otros. _____                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 Soy cuidadoso al extremo de la perfección. _____                               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11 Me gusta que lo que hago quede bien hecho. _____                               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla. _____                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13 Me siento bien cuando logro lo que me propongo. _____                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14 Soy dedicado en las cosas que emprendo. _____                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15 Me gusta trabajar en situaciones en las que haya que competir con otros. _____ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16 No estoy tranquilo hasta que mi trabajo queda bien hecho. _____                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17 Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones previas. _____                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18 Como estudiante soy "machetero (a)". _____                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19 Me esfuerzo más cuando compito con otros. _____                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20 Cuando se me dificulta una tarea persisto hasta dominarla. _____               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21 Si hago un buen trabajo me causa satisfacción. _____                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22 Es importante para mí hacer las cosas mejor que los demás. _____               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

## CUESTIONARIO 2

## "YO SOY"

A continuación encontrará un conjunto de adjetivos que sirven para describirle. Ejemplo:

Flaco (a)	_____	_____	_____X_____	_____	_____	_____	_____	Obeso(a)
	muy flaco	bastante flaco	poco flaco ni flaco ni obeso	poco obeso	bastante obeso	muy obeso		

En el ejemplo de arriba se puede verificar como hay siete espacios entre "flaco" y "obeso". El espacio, cuando mas cerca está de un adjetivo, indica el grado mayor en que se posee dicha característica. El espacio central indica que el individuo no es ni flaco ni obeso.

Si usted se cree, muy obeso pondrá una "X" en el espacio más cercano a la palabra obeso; si se percibe como bastante flaco, pondrá una "X" en el espacio correspondiente, si no se percibe como flaco ni obeso pondrá una "X" en el espacio de enmedio. O, si es el caso, en otro espacio.

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

Conteste en todos los renglones, dando una única respuesta en cada renglón.

Acuerdese 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.

Introvertido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Extrovertido (a)
Angustado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Relajado (a)
Amoroso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Odioso (a)
Callado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Comunicativo (a)
Accesible	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inaccesible
Rencoroso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Noble
Comprensivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Incomprensivo (a)
Incumplido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Cumplido (a)
Leal	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desleal
Desagradable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Agradable
Honesto (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Deshonesto (a)
Afectuoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Seco (a)
Mentiroso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sincero (a)
Tratable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Intratable
Frustrado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Realizado (a)
Temperamental	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Calzado (a)
Animado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desanimado (a)
Irrespetuoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Respetuoso (a)
Estudioso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Perezoso (a)
Corrupto (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Recto (a)
Tolerante	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Intolerante
Agresivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Pacífico (a)
Leiz	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Triste
Malo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Bondadoso (a)
Franquillo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Nervioso (a)
Capaz	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Incapaz

Alligido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Despreocupado (a)
Impulsivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Reflexivo (a)
Inteligente	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inepto (a)
Apático (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Dinámico (a)
Verdadero (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Falso (a)
Aburrido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Divertido (a)
Responsable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Irresponsable
Amargado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Jovial
Estable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Voluble
Inmoral	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Moral
Amable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Grosero (a)
Conflictivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Conciliador (a)
Eficiente	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Ineficiente
Engusta	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Generoso (a)
Carnoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Frio (a)
Decente	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indecente
Ansioso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sereno (a)
Puntual	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Impuntual
Tímido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desenvuelto (a)
Democrático (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Autoritario (a)
Lento (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Rápido (a)
Desinhibido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inhibido (a)
Amigable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Hostil
Reservado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Expresivo (a)
Deprimido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Contento (a)
Simpático (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Antipático (a)
Sumiso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Dominante
Honrado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Deshonrado (a)
Deseable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indeseable
Solitario (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Amiguero (a)
Trabajador (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Flojo (a)
Fracasado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Triunfador (a)
Miedoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Audaz
Tierno (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Rudo (a)
Pedante	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sencillo (a)
Educado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Malcriado (a)
Melancólico (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Alegre
Cortes	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Descortés
Romántico (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indiferente
Pasivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Activo (a)
Sentimental	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Insensible
Inflexible	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Flexible
Atento (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desatento (a)
Celoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Seguro (a)
Sociable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Insociable
Pesimista	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Optimista