



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL RENDIMIENTO  
Y DESEMPEÑO DE DEPORTISTAS A PARTIR DE  
SUS ATRIBUCIONES

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA  
P R E S E N T A  
JUAN OROPEZA MOTA

DIRECTORA DE TESIS: LIC. CONCEPCIÓN CONDE ALVAREZ  
REVISORA: LIC. PATRICIA PAZ DE BUEN RODRÍGUEZ



MÉXICO, D. F.

ENERO 2006



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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.

*Para  
mi familia,  
que siempre ha estado ahí.*

*A  
María del Pilar,  
por supuesto.*

*Si se me acusa de parcial  
en mis juicios, diré en mi  
defensa que he intentado,  
en todos los casos, tomar  
el partido de la poesía.*

Marcel Raymund

## ***AGRADECIMIENTOS***

A todas y cada una de las personas que intervinieron en la planeación, realización y concreción de este trabajo; compañeros, amigos, conocidos, padres, hermana, pareja, familiares, profesores, sinodales, revisores y directora de tesis.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por los espacios brindados para mi aprendizaje y desarrollo durante la Licenciatura, especialmente a la Facultad de Psicología y a la División del Sistema de Universidad Abierta de la misma.

Y especialmente, a tí lector, porque a través de tí, este trabajo existirá y podrá ampliarse, desarrollarse y crecer.

# Í N D I C E

PÁGINA.

RESÚMEN.	1
INTRODUCCIÓN.	4
CAPÍTULO I. DEPORTE Y PSICOLOGÍA.	7
I.1. Antecedentes históricos del Deporte.	8
I.2. Definición de Deporte.	10
I.3. Naturaleza del Deporte.	12
I.4. El Deporte en la actualidad.	14
I.5. Psicología aplicada al Deporte.	15
I.6. Rol del psicólogo deportivo.	18
CAPÍTULO II. ATRIBUCIÓN Y PROCESOS SOCIALES	24
II.1 Procesos sociales.	25
II.1.1. Actitudes.	26
¿Qué es una actitud?	26
Composición de las actitudes.	27
Las funciones de la actitud.	30
Actitud y conducta.	31
Actitud y Deporte	32
II.1.2. Representaciones sociales.	33
La morfogénesis de las representaciones sociales.	33
Características de la nueva mentalidad.	35
Representaciones sociales y Deporte.	39
II.1.3. Atribuciones.	40
Percepción del otro.	40
Realización de las atribuciones.	41

II.2.	Teoría de la Atribución.	43
II.2.1.	Dimensiones sociales de la atribución.	43
	Categorización social.	43
	Influencia social.	44
	Naturaleza social de lo que se explica.	44
	Representación social.	45
II.2.2.	Perspectivas en la Teoría de la Atribución.	45
CAPÍTULO III.    INTERVENCIÓN DE LAS ATRIBUCIONES EN EL RENDIMIENTO Y DESEMPEÑO DEL DEPORTISTA.		50
III.1.	Procesos de atribución en el Deporte.	51
III.1.1.	Error fundamental de atribución.	51
III.1.2.	Atribución: éxito y fracaso.	54
	Diferencias individuales y motivación.	57
III.1.3.	Influencia del público.	61
III.1.4.	Instrumentos para conocer las atribuciones.	67
	Causal Dimension Scale (CDS)	67
	Causal Dimension Scale II (CDS-II)	69
	Barriers Self-Efficacy (BSE)	70
	Exercise Self-Efficacy (ESE)	70
	Subjective Exercise Experience Scale (SEES)	71
DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.		73
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.		77
APÉNDICES.		85

## RESUMEN

El objetivo de este trabajo es la revisión y el análisis de estudios hechos acerca de las atribuciones en deportistas, así como la examinación de si este procedimiento es realmente útil (y aplicable al contexto mexicano), y de ser así utilizar esa información proveniente de los involucrados directos, para poder favorecer las condiciones hacia un mejor aprovechamiento de sus habilidades y condiciones.

En primer lugar se abordarán aspectos generales del Deporte y de la importancia de la aplicación de la Psicología en este campo, resaltando el papel que juega y debe jugar el psicólogo en los procesos subyacentes al Deporte.

Posteriormente, se tocará lo referente a la teoría de la atribución desarrollada por Heider, y especialmente al trabajo realizado por Weiner acerca del éxito y el fracaso, así como los procesos sociales relacionados con las atribuciones, procesos tales como las actitudes y las representaciones sociales.

Finalmente, veremos cómo las atribuciones pueden ser un factor determinante en el rendimiento y desempeño de los deportistas. Se revisarán también algunos instrumentos de medición de atribuciones, como la Causal Dimension Scale II (CDS-II) y el Subjective Exercise Experience Scale (SEES), mismos que pueden ayudar a la detección de lo que los propios atletas atribuyen



de su accionar, con la finalidad de estar en condiciones de crear un tipo de intervención personalizada en los deportistas para mejorar su desempeño y rendimiento a partir de lo que ellos mismos detectan.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad el Deporte no sólo es un pasatiempo, una distracción o un hobby, se ha convertido en un fenómeno de masas desde varios puntos de vista (social, político, económico, cultural, . . .) Por lo cual es imperativa la intervención de profesionales de diversas áreas para la consolidación y el mejoramiento de las diferentes disciplinas y procesos del Deporte. La Psicología juega un papel importante en esta intervención; ya que con sus teorías y aplicaciones puede crear ambientes propicios para la práctica, desarrollo y difusión del Deporte. Por ejemplo, para los deportistas de elite, el éxito (o el fracaso) procede de una combinación de capacidades físicas, destrezas deportivas y habilidades psicológicas (concentración, confianza, motivación, . . .) Desarrollar estas últimas es relevante para incrementar el rendimiento deportivo. Por otro lado, para el público los aspectos relevantes están relacionados con disfrutar el espectáculo. La Psicología tiene elementos que aportar en la reducción de la violencia y las formas adecuadas de transmitir los valores del Deporte en general (juego limpio) y el conocimiento de cada Deporte particular.

El propósito fundamental de este estudio es conocer los factores que intervienen tanto en el rendimiento como en el desempeño de deportistas, a partir de las atribuciones que ellos mismos hacen respecto de su entorno y de sí mismos.

Como se acaba de señalar, uno de los elementos más importantes en el desempeño y rendimiento de los deportistas, es la forma como ellos enfrentan sus éxitos y fracasos. Esto debido a que todos los seres humanos reafirmamos o extinguimos nuestros comportamientos en base a las expectativas futuras que podamos o no concretar. En la mayoría de los casos, las personas, y en particular los deportistas, carecen de elementos para afrontar estas situaciones.

Aunque resulta difícil precisar y controlar los factores que intervienen en los procesos de la actividad física y deportiva, los datos recabados en investigaciones realizadas, revelan la importancia de conocerlos y de ayudar o apoyar a los deportistas para el mejor manejo de sus atribuciones y consecuentemente fortalecer sus reacciones emocionales frente las competencias; antes, durante y después de ellas.

Los estudios que han abordado estos factores se han basado principalmente en la teoría de la atribución, la cual se centra en la forma en que las personas explican sus logros y sus fallos. Esta perspectiva iniciada por Heider (1958) y extendida y popularizada por Weiner en la década de los ochentas del siglo pasado, mantiene que las literalmente miles de posibles explicaciones sobre el éxito y el fracaso se pueden clasificar en unas pocas categorías. Esas categorías de atribución básicas son la estabilidad (el hecho de ser bastante permanente o inestable), el lugar de causalidad (un factor interno o externo) y la controlabilidad (un factor sobre si está o no bajo control)

Existe un estudio hecho en EUA sobre las atribuciones de los atletas, llevada a cabo por Hamilton y Jordan (2000), donde se emplea una escala de dimensiones causales para conocer la percepción que tienen los deportistas acerca de sus desempeños afortunados y desafortunados. Desgraciadamente en México y en general en América Latina, es un tema relativamente nuevo y es muy difícil saber si es posible abordar los procesos subyacentes al Deporte de la misma forma en la cultura latinoamericana. De ahí se desprende el objetivo de este trabajo:

- Revisar y analizar si este procedimiento es realmente útil y aplicable al contexto mexicano, y de ser así utilizar esa información proveniente de los involucrados directos, para poder favorecer las condiciones hacia un mejor aprovechamiento de sus habilidades y condiciones.



## CAPÍTULO I. DEPORTE Y PSICOLOGÍA

Para comprender cómo es que el Deporte es uno de los fenómenos más importantes e influyentes de nuestros tiempos, así como un sector dominante de la vida social, y además poder percibir la necesaria intervención de la Psicología, es conveniente hacer una pequeña revisión tanto de los antecedentes del Deporte en general, como de la Psicología aplicada al Deporte.

### *1.1. Antecedentes históricos del Deporte.*

“Casi todas las sociedades han practicado actividades recreativas o dramáticas, individuales o colectivas, similares a las actividades que ahora llamamos Deporte. Esas actividades han variado en función del tiempo, del espacio y de las condiciones sociales. Lo importante, sin embargo, son las trayectorias o constantes formales observables en la sociedad y en el Deporte.” (Mandell, 1986; IX)

Son numerosos los restos arqueológicos y las evidencias etnográficas recabadas en todo el mundo, que nos permiten observar que una gran variedad de pruebas de atletismo, de deportes, de festividades competitivas y de rituales deportivos, existían antes de la fundación de los grandes imperios y a partir de los cuales fechamos el comienzo de la civilización. Pero siendo esto así surge una

interrogante: ¿dónde y cómo es que nace realmente el Deporte como una práctica organizada?

Como todas las historias universales, la historia del Deporte se remonta a la cultura de los griegos clásicos, en la cual florece espléndida y espontáneamente durante la época dorada de Grecia con la aparición de los Juegos Olímpicos Antiguos.

En aquellos tiempos, comenzó a gestarse una inquietud de crear una filosofía de la vida y de la educación física, pero también existía una gran preocupación por la preparación integral física y psicológica de los individuos hacia la guerra, lo cual propició una preparación física de forma más establecida.

Por otro lado, en distintas partes del mundo, como algunas sociedades de Asia y de la América pre-colombina, las actividades deportivas estaban integradas en sus comunidades respectivas como adaptaciones particulares a realidades económicas, políticas, sociales y religiosas específicas. Basta con recordar el juego de pelota de las culturas pre-hispánicas de México y Centroamérica (como el de los mayas), donde se competía por el honor de ser sacrificado para la veneración de los dioses y el consecuente beneficio de los miembros de la comunidad donde se realizaban estas prácticas.

Desde aquellos momentos, el Deporte ha representado un componente importante e influyente en las sociedades, esto se manifiesta en la percepción que se tenía de los atletas, en los cuales se veía reflejado el tipo ideal de la humanidad y a partir de ello se han dado el reconocimiento y la veneración de los practicantes de las competiciones deportivas, dándoles incluso un estatus de héroes.

Pero, a pesar de todas esas manifestaciones de la práctica del Deporte en diferentes momentos y culturas, no es sino hasta finales del siglo XIX, en 1894 con la instauración de los Juegos Olímpicos modernos y la paralela creación del Comité Olímpico Internacional (COI) impulsados por el Barón Pierre de Coubertain, cuando se da una institución y organización propiamente dicha del Deporte como lo conocemos en nuestros días, donde no sólo es una práctica lúdica, sino que constituye un ángulo central para el desarrollo de los individuos y de las sociedades en las que estos se desenvuelven.

Después de esta breve reseña del establecimiento del Deporte organizado, debemos hacernos una pregunta: ¿qué entendemos por Deporte?

## ***1.2. Definición de Deporte.***

En 1972, Jean-Marie Brohm dijo que el Deporte es: “ ... un poderoso factor ideológico para la coexistencia pacífica entre estados con regímenes sociales



diferentes ...” ya que es “ ... el opio de la fraternidad entre los pueblos, de la comprensión universal entre los opresores y los oprimidos” (pp. 19)

Posteriormente, John Lawther (1978; 12-13) definió al Deporte como: “ ... un esfuerzo corporal más o menos riguroso realizado por el placer y recreación de la actividad misma y practicado por lo general de acuerdo con formas tradicionales o conjunto de reglamentaciones.”

Mandell, en su *Historia cultural del deporte* (1986; XV), designa como Deporte: “toda actividad competitiva del cuerpo humano regida por una serie de reglas establecidas para el logro de objetivos ostensible o simbólicamente diferenciados de los aspectos esenciales de la vida.”

Con tales concepciones englobamos todos o casi todos los aspectos referentes a esta práctica, ya que estamos considerando aspectos físicos, psicológicos, sociales, culturales, e incluso políticos. Aunque para poder tener un concepto mucho más claro del Deporte, es conveniente conocer la naturaleza del mismo.

### ***I.3. Naturaleza del Deporte.***

“El Deporte conforma un elemento integrante de la cultura de la sociedad moderna, al tiempo que constituye, para el individuo, un medio que favorece a su salud psico física y a la interacción social“ (Morales, S., 1994; 1)

No podemos considerar al Deporte como un fenómeno aislado en nuestra sociedad, por el contrario, tenemos que darnos cuenta que se halla íntimamente ligado a muchos aspectos de la vida cotidiana y socio económica, por ejemplo, sabemos que a menudo, por motivos políticos y/o económicos, se toman decisiones por parte de los gobiernos, que afectan el terreno deportivo, disposiciones tales como la reducción de fondos destinados al fomento de la práctica deportiva o a la construcción y mantenimiento de espacios dedicados al Deporte.

Por ejemplo, en México se destinó al Deporte, a través de la administración de la CONADE (Comisión Nacional de la Cultura Física y el Deporte) para el año 2005, un presupuesto total de \$806,147.7<sup>1</sup>, que apenas alcanza un 0.000044% del total destinado a todo el gasto en este año en el país (\$1,818,441,700,000.00<sup>2</sup>) Distribuido de la siguiente forma:

---

<sup>1 y 2</sup> Cifras presentadas en pesos mexicanos al tipo de cambio \$11.05 por cada \$1 USD y \$13.95 por cada €1 EURO, a finales de mayo de 2005.

## Gráfico 1.

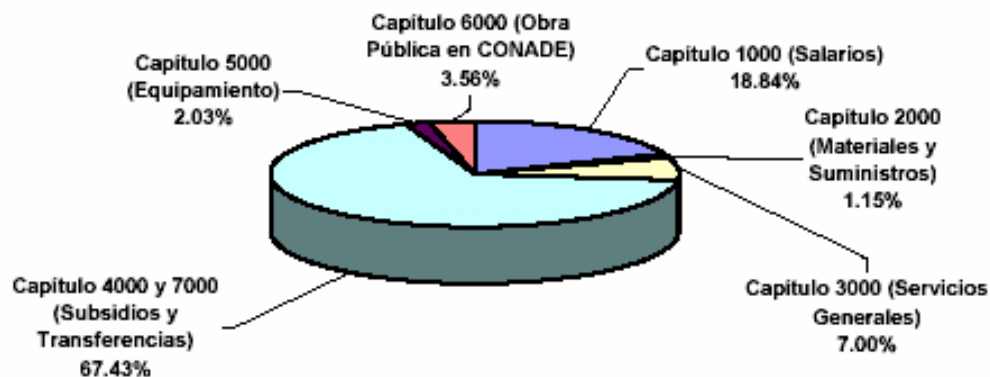
### *Agenda CONADE 2005, 2 Dist. Pto Orig. Autorizado 2005*

#### Distribución del Presupuesto Original Autorizado 2005 miles de pesos

**Presupuesto Total Autorizado** **806,147.7**

#### Distribución del Presupuesto

<b>Presupuesto Original</b>	<b>806,147.7</b>	<b>100.00%</b>
Capítulo 1000 ( <i>Salarios</i> )	151,840.1	18.84%
Capítulo 2000 ( <i>Materiales y Suministros</i> )	9,303.6	1.15%
Capítulo 3000 ( <i>Servicios Generales</i> )	56,393.3	7.00%
Capítulo 4000 y 7000 ( <i>Subsidios y Transferencias</i> )	543,577.1	67.43%
Capítulo 5000 ( <i>Equipamiento</i> )	16,338.8	2.03%
Capítulo 6000 ( <i>Obra Pública en CONADE</i> )	28,694.8	3.56%



*Fuente: www.conade.gob.mx*

Donde sobresale un 67.43% destinado tan sólo a subsidios y transferencias, mientras el equipamiento y la obra pública juntos, representan únicamente el 5.59% del total del presupuesto.

En este sentido, el Deporte condiciona y es condicionado por múltiples factores de naturalezas diversas: social, cultural, política, económica . . . , por lo

cual al estudiar la conducta de un sujeto en *situación deportiva* es importante tomar en consideración estas influencias mutuas y recíprocas.

Una muestra de esto lo encontramos en la violencia que se manifiesta en algunos partidos de fútbol, (más que en cualquier otro Deporte), y que está estrechamente relacionada con los reclamos sociales en general, y por lo tanto, las medidas de control y seguridad en estadios de fútbol no resultarán del todo eficaces si no tenemos en cuenta este trasfondo social que la posibilita y condiciona.

#### ***1.4. El Deporte en la actualidad.***

“El deporte es, probablemente, el fenómeno social más importante e influyente del siglo XX” (Cruz, 1997; 15) En la actualidad el Deporte no es sólo un pasatiempo, un hobby, una distracción o una mera actividad lúdica, es también un factor de medios muy diversos (social, político, económico . . .) que afecta directa e indirectamente el desarrollo de los seres humanos.

La importancia y relevancia del Deporte en nuestros días radica en el poder de influencia que tiene en las colectividades actuales al ser, por un lado, fuente de salud y de integración, pero también agente de cambio en las sociedades; un campeonato mundial de futbol o unos Juegos Olímpicos crean mayor pasión, influencia y atención que problemas de índole político o incluso bélico, debido a

que los deportes modernos son adaptaciones particulares a la vida política, económica, cultural y sobre todo, social contemporánea.

Por tanto, es común observar que los deportes ocupen mayores espacios en los periódicos, sitios de Internet y en general en noticieros y en las charlas entre amigos; y no es de extrañarse que tenga mayor número de lectores que la política nacional e internacional juntas. Además que apenas el 10% de cualquier población es aparentemente sensible al placer que encierra la competición atlética (Mandell, 1986)

### ***1.5. Psicología aplicada al Deporte.***

La Psicología del Deporte nace con el surgimiento mismo de la Psicología Experimental en el laboratorio de Wundt, en Leipzig en 1879. Algunos autores como Mora, García, Toro y Zarco (2000) sitúan el origen independiente de la Psicología aplicada al Deporte en Barcelona, España en el año de 1963, donde se realiza un Congreso de Medicina Deportiva. Pero como dice Cruz (1997) no es sino hasta 1965, cuando se celebra el I Congreso Mundial de Psicología del Deporte en Roma, Italia, donde adquiere su reconocimiento oficial y además se conforma por primera vez una Asociación Internacional de Psicología del Deporte. Quedando constituido este ámbito de aplicación de la Psicología de forma definitiva con el espaldarazo internacional que se da con la creación de la División

47 de la American Psychological Association (APA) en 1986 (Mora M., J. A., García R., J., Toro B., S., y Zarco R., J. A., 2000)

Desafortunadamente y pese a ese reconocimiento internacional de la necesidad de tener una ciencia dedicada a la actividad física y al Deporte, actualmente la Psicología del Deporte es considerada como una sub-disciplina de las Ciencias del Deporte o como una simple área de estudio en la que se aplican los principios de la Psicología.

Varios autores han intentado definir a la Psicología aplicada al Deporte, de entre los cuales destacan las siguientes concepciones:

Lawther (1978; 11) manifiesta que la Psicología del Deporte es: “. . . una disciplina que intenta aplicar los hechos y principios psicológicos al aprendizaje, a la performance<sup>3</sup> y a la conducta humana relacionada con todo el ámbito de los deportes.”

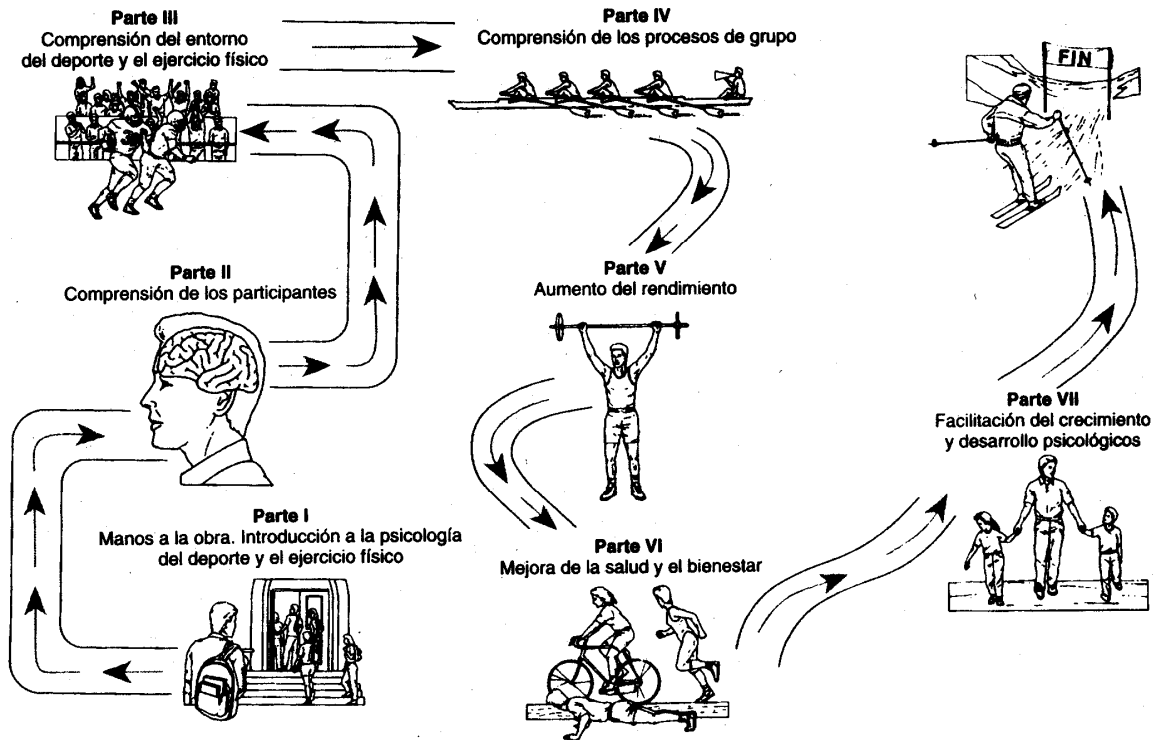
Weinberg y Gould (1996; 8) dicen que “. . .la Psicología del Deporte y el ejercicio físico es el estudio científico de las personas y su conducta en el contexto del Deporte y la actividad física”, lo cual está representado en el Esquema 1:

---

<sup>3</sup> Performance: Palabra del idioma inglés que significa ejecución, desempeño o funcionamiento.

## Esquema 1.

### Mapa de carreteras para comprender la Psicología del Deporte y el ejercicio físico



*Fuente: Weinberg y Gould (1996; 3)*

Lorenzo (1997) señala que “ . . . la Psicología deportiva es una subdisciplina de la Psicología que aplica los principios de la Psicología en el ámbito deportivo y del ejercicio físico” (pp. 38)

Cruz (1997) considera que la Psicología del Deporte es un campo de aplicación de la propia Psicología, cuyos principios determinan qué se aplicará en cada área.

Finalmente Canduela (2000; 1) expresa que “la Psicología del Deporte podría ser definida como la aplicación de teorías y técnicas psicológicas a la práctica deportiva, con el objetivo de optimizar el rendimiento.”

Dicho lo anterior, parece ser que contamos con elementos que pueden delimitar los campos donde principalmente actúa la Psicología del Deporte; los cuales de acuerdo con Cruz (1997) son:

- Los factores psicológicos que influyen en la participación y en el rendimiento deportivo.

- Los efectos psicológicos derivados de la participación en un programa deportivo o de ejercicio.

### ***1.6. Rol del psicólogo deportivo.***

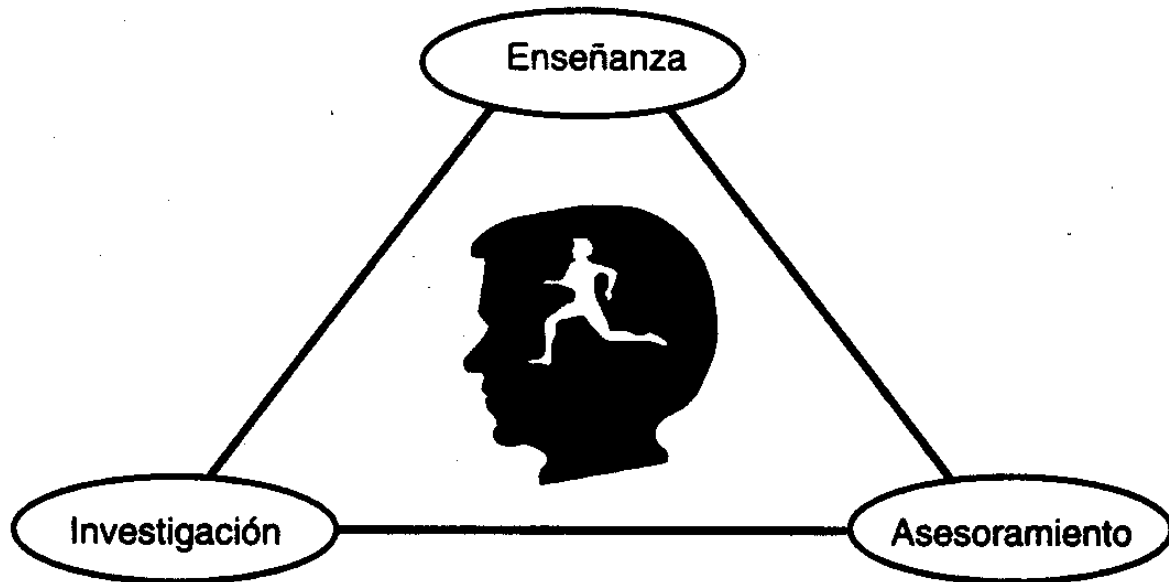
En 1983 el Comité Olímpico de los Estados Unidos decidió incluir por primera vez, la preparación psicológica en un proyecto de investigación sobre el atleta de elite. Para ello formó una comisión de expertos que examinarían las distintas funciones que podía desempeñar el psicólogo deportivo. Dicha comisión asignó tres funciones principales al psicólogo del Deporte: clínica, educativa e investigadora (Cruz, 1997)



- Clínica. Como clínico actúa cuando ha de solucionar problemas psicológicos creados por la práctica deportiva; trastornos alimenticios, secuelas psicológicas de las lesiones, . . . .
  
- Educativa. La cual se divide en
  - a) Enseñanza. Donde enseña a deportistas, entrenadores, jueces, . . . , los principios y las técnicas psicológicas en cursos o seminarios aplicados; y,
  
  - b) Asesoría. Cuando dentro de un club o una federación, brinda servicios psicológicos de apoyo a entrenadores, deportistas, familiares y/o directivos para optimizar el rendimiento y bienestar de los miembros del equipo, y para prevenir problemas psicológicos derivados del entorno deportivo.
  
- Investigadora. Cuando genera conocimientos nuevos sobre procesos psicológicos básicos aplicados a la actividad física y al Deporte (Cruz, 1997)

## Esquema 2.

### *Papeles de los psicólogos del Deporte y el ejercicio físico*



*Fuente: Weinberg y Gould (1996; 9)*

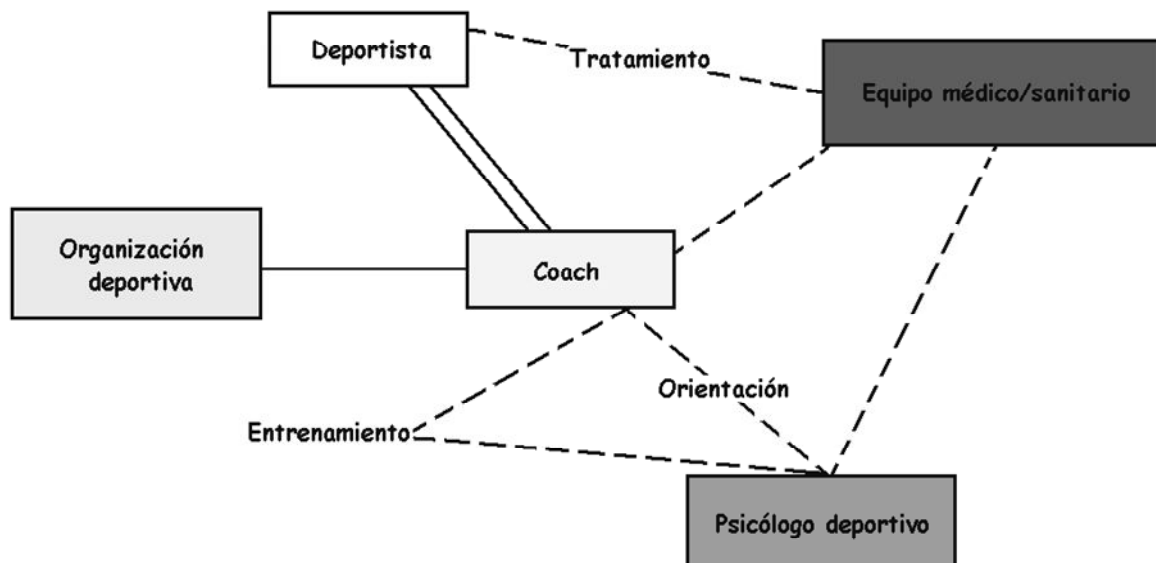
Conforme fue evolucionando el papel profesional del psicólogo deportivo, se ha dado un cambio progresivo de un enfoque clínico a un enfoque preventivo.

No obstante lo anterior, el rol del psicólogo deportivo aún no resulta claro, pese a que Bannister (1980) (citado en Bakker, Whithing y Van Der Brug, 1993; 14) afirma:

“Aunque las limitaciones fisiológicas del ejercicio físico sean importantes, los factores psicológicos resultan decisivos para ganar o perder: determinan el grado en que un atleta es capaz de conocer cómo puede aproximarse a sus límites absolutos.”

Bakker, Whithing y Van Der Brug (1993) dicen que el psicólogo deportivo para desempeñar bien su papel, debe reconocer su lugar y su aportación dentro de la constelación de coaches, entrenadores, deportistas, asesores médicos y sanitarios, científicos del Deporte y organizaciones deportivas. Estos autores propone un modelo bastante completo acerca del rol del psicólogo deportivo. El cual se incluye a continuación:

**Esquema 3.**  
*El puesto del psicólogo deportivo dentro de la infraestructura del deporte*

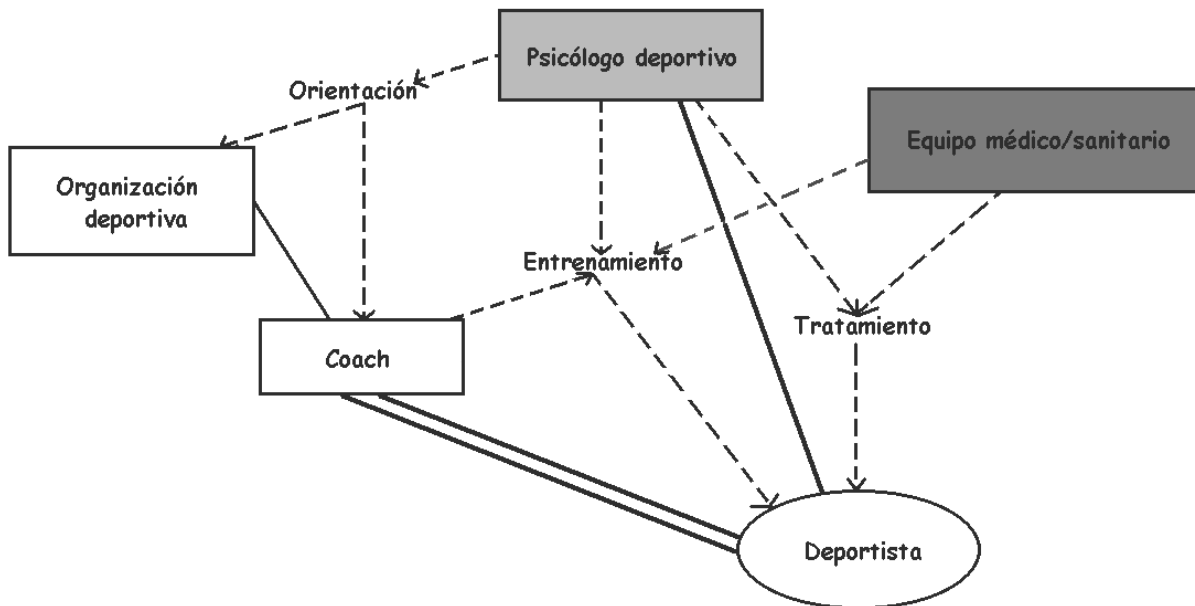


*Fuente: Bakker, Whithing y Van Der Brug (1993; 15)*

En el esquema 3, podemos observar cómo la intervención directa del psicólogo deportivo con el deportista queda relegada a un segundo plano, siendo más importante el trabajo directo con el coach.

Debido a esto, se sugiere modificarlo para adaptarlo a las necesidades actuales, tanto de las organizaciones deportivas, como de los entrenadores, pero principalmente del deportista, quien considero es el eje central de las Ciencias aplicadas al Deporte y del Deporte en sí mismo.

**Esquema 4.**  
***El puesto del psicólogo deportivo dentro de la infraestructura actual del deporte***



***Fuente: Oropeza (2005)***

Los cambios sugeridos en la concepción del puesto del psicólogo deportivo, dentro de la infraestructura actual del Deporte (Esquema 4), están íntima y estrechamente relacionados con las funciones que hoy por hoy desempeña el psicólogo; que lejos de ser ingerencias aisladas, deben ajustarse a una *multidisciplinariedad*<sup>4</sup> (Conde, C. y Conde, C., 2005), además de ser muy importante y necesaria su intervención directa en el entrenamiento, la orientación, la asesoría y en el tratamiento tanto físico como mental del deportista y quienes lo rodean.

---

<sup>4</sup> La Multidisciplinariedad tiene que ver con una ayuda recíproca de todos los involucrados en un proceso, comenzando con una conciencia individual de lo que representa el rol profesional a partir de las habilidades personales, para así llegar al trabajo en conjunto.

## CAPÍTULO II. ATRIBUCIÓN Y PROCESOS SOCIALES

En el capítulo anterior observamos la trascendencia del Deporte en las sociedades actuales y cómo no sólo es un pasatiempo, un hobby o una simple actividad lúdica, sino que es uno de los fenómenos más importantes e influyentes de la vida contemporánea; además, examinamos la necesaria e importante intervención del psicólogo en los diferentes campos de la práctica deportiva.

A continuación ahondaremos en algunos procesos sociales que indudablemente están vinculados, y estrechamente relacionados, con las cuestiones propias de la práctica deportiva.

### ***II.1 Procesos sociales.***

Este trabajo tiene como base las atribuciones -y su influencia en el rendimiento y desempeño de deportistas-, para lo cual, es pertinente abordar algunos de los procesos sociales subyacentes a ellas, procesos tales como las actitudes y las representaciones sociales, ya que sin el conocimiento de estos, resultaría difícil la comprensión de la influencia y el manejo de las atribuciones en el campo deportivo.

### ***II.1.1. Actitudes.***

#### ***¿Qué es una actitud?***

Podemos considerar una actitud como “una asociación entre un objeto dado y una evaluación dada” (Fazio, 1989; 155), ya que, una cosa son las reacciones verbales ante situaciones simbólicas y otra muy distinta las reacciones reales a situaciones reales; donde por ejemplo, las situaciones sociales, las personas y los problemas sociales conforman los objetos actitudinales.

Así, de acuerdo con Morales, Reboloso y Moya (1997; 497): “cuando una persona carece de experiencia con el objeto de la actitud, o cuando éste no despierta su interés, la fuerza de la asociación objeto-evaluación es inexistente” Hablaríamos entonces de una *no-actitud*, más que de una actitud.

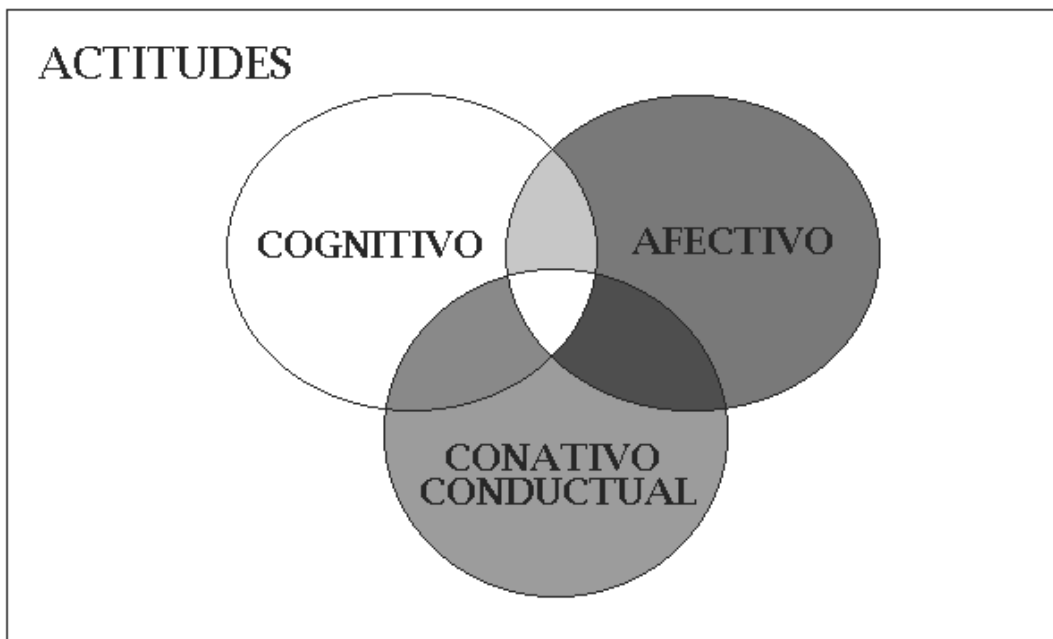
Las actitudes según estos autores están compuestas por tres elementos: “. . . cognitivo, afectivo y conativo-conductual. El primero consta de las percepciones de la persona sobre el objeto de la actitud y de la información que posee sobre él. El segundo está compuesto por los sentimientos que dicho objeto despierta. Y finalmente, el tercero incluye las tendencias, disposiciones e intenciones hacia el objeto, así como las acciones dirigidas hacia él. . . . En sentido estricto, conocer una actitud implica conocer en detalle cada uno de sus componentes” (Morales, Reboloso y Moya, 1997; 497)

### ***Composición de las actitudes.***

Los tres componentes de la actitud (cognitivo, afectivo y conativo-conductual) coinciden en la disposición evaluativa frente al objeto. Por esta razón Rosenberg y Hovland en 1960 (citados en Ajzen, 1989; 245) propusieron un modelo jerárquico de las actitudes en el que los tres componentes se consideran como subconjuntos de un conjunto superior, que es la actitud.

#### **ESQUEMA 5.**

#### ***Componentes de las Actitudes.***



***Fuente: Elaboración propia.***

Entre estos componentes existen relaciones. Así, se supone que la naturaleza del afecto que despierta el objeto de la actitud coincide con el contenido de la creencia. Sin embargo, las actitudes no siempre presentan esa consistencia



afectivo-cognitiva. La razón es que muchos objetos de actitud son ambiguos y la persona sabe perfectamente que, si bien favorecen la obtención de ciertos objetos, impiden igualmente la de otros. La consistencia de la relación afectivo-conativa es el grado en que el afecto actitudinal y la intención conductual coinciden. Vemos pues, que la actitud resulta ser, a juicio de estos autores, “un tema o marco cognitivo, con un rol organizador de la información y de las respuestas cognitivas relativas al objeto de la actitud” (Morales, Reboloso y Moya, 1997; 502)

La actitud produce también un aprendizaje selectivo, de tal modo que las personas recuerdan mejor la información y las comunicaciones favorables cuando su actitud es positiva, y, a la inversa, cuando es negativa. Esto es lo que Morales, Reboloso y Moya (1997) nombraron *estructura actitudinal unipolar*. Mencionan también la contraparte, el *esquema bipolar*, que dice que las actitudes contienen conocimientos relativos a puntos de vista con los que se está muy de acuerdo o muy en desacuerdo, y que facilitan el aprendizaje o recuerdo de la información que se adecua a cualquiera de estos dos puntos de vista. Para distinguir actitudes de uno y otro tipo de estructura es conveniente tener en cuenta la disponibilidad en el ambiente social de argumentos a favor y en contra, disponibilidad que será alta en la estructura bipolar y baja en la unipolar.

Por otro lado, la actitud es tomada como un heurístico, es decir, como una estrategia sencilla para resolver un problema. Esto implica según Praktanis (1989)

una evaluación (*actitud*) almacenada en la memoria que sirve como señal y se utiliza para solucionar un problema. Al usar la actitud como heurístico, las personas no reflexionan de forma deliberada sobre el objeto de la actitud.

Sin embargo, el modelo de procesamiento automático de la actitud de Fazio (1990), que tiene como clave la accesibilidad actitudinal, dice que cuando alguien encuentra un objeto de actitud, la propia actitud puede guiar las percepciones de dicho objeto en la situación inmediata; estas percepciones, en la medida en que son congruentes con la propia actitud, pueden poner en marcha conductas consistentes con la actitud.

Morales, Reboloso y Moya dicen que también existen actitudes basadas en el afecto, las cuales no surgen de procesos conscientes ni del cálculo previo de los beneficios y costes asociados a una determinada orientación hacia el objeto de la actitud. Estos autores señalan dos líneas de investigación que demuestran la posibilidad de crear actitudes sin procesamiento consciente de información acerca del objeto. La primera línea de investigación, debida a Zajonc (1980), trata del efecto de la simple exposición, donde la experiencia con un estímulo puede llevar a adquirir reacciones afectivas sin necesidad de que en ello influya el reconocimiento consciente. La otra línea de investigación es la de Staats y Staats (1958), quienes intentaron condicionar las actitudes, centrándose en su significado evolutivo, a estímulos verbales socialmente significativos.

### ***II.1.1.3. Las funciones de la actitud.***

Generalmente las personas tienen cambios muy marcados en sus actitudes, esto indica que se están modificando continuamente, que las asociaciones objeto-evaluación que existen en la memoria son susceptibles de cambios. Por tanto, una actitud favorable facilita a la persona la consecución de objetos deseables. Así, el cambio actitudinal parece tener una funcionalidad muy clara. La característica de las actitudes se refiere de manera genérica a las funciones actitudinales.

De acuerdo con Morales, Reboloso y Moya hay dos funciones principales de la actitud. Por una parte, la evaluación de los objetos del mundo social, y por otro lado, la función de ajuste social y de expresión de valores. La primera consiste en que tener una actitud hacia un objeto es más funcional para la persona que no tener ninguna, puesto que por ese solo hecho puede orientar su acción y sabe lo que es conveniente hacer y lo que es preferible evitar en todo lo relacionado con el objeto de la actitud. Y en la segunda, si se conoce qué función desempeña una actitud para una persona o grupo de personas, una forma de modificarla consistirá en conseguir que deje de cumplir esa función.

## *Actitud y conducta.*

Morales, Reboloso y Moya (1997) mencionan el principio de compatibilidad donde sólo se pueden esperar relaciones entre actitudes y conductas cuando ambas están planteadas al mismo nivel de generalidad. Y cuando la conducta que se trata de predecir es muy específica, la calidad del pronóstico se incrementa gradualmente a medida que se van conociendo actitudes de carácter cada vez más específico.

La actitud hacia la conducta se considera función de las creencias conductuales que mantienen las personas. Sin embargo, en la conducta pueden intervenir factores diferentes a la propia actitud, por ejemplo la motivación y la norma social subjetiva.

Paralelamente, las actitudes que surgen de la experiencia directa con el objeto de la actitud son, por regla general, más estables, resisten mejor los ataques y críticas e inspiran mayor confianza en la persona que las mantiene.

Dichos autores sostienen también que, la iniciación de la conducta depende de la actitud y la persistencia de la actitud depende más bien del hábito. Entendiendo por hábito una acción que, por haberse realizado muchas veces, se ha convertido en automática.

De igual manera argumentan que: “Creencias, actitudes, decisiones o intenciones y hábitos conforman diferentes estructuras cognitivas para representar el conocimiento que la persona tiene de la conducta . . . La diferencia entre decisión o intención y hábito reside en el carácter deliberado de la primera y automático del segundo . . . El hábito no requiere esfuerzo consciente, puede pasar desapercibido y puede actuar al mismo tiempo que otros procesos. Esto no ocurre con la intención . . . El papel del hábito parece ser el de reducir la relación entre actitud y conducta cuando esta última es repetida. Sin embargo, en ciertos casos la repetición de la conducta influye en la actitud e incrementa, por tanto, la relación entre actitud y conducta” (Morales, Reboloso y Moya, 1997; 520)

### ***Actitud y Deporte.***

Con ésta breve reseña de las actitudes y sus componentes, notamos como la relación entre este proceso social y el Deporte es casi evidente, puesto que las percepciones, los sentimientos y las tendencias, disposiciones e intenciones de una persona hacia un objeto, pueden determinar tanto el rendimiento como el desempeño que se obtenga en una competición deportiva. Si un deportista, por ejemplo, percibe su actividad como divertida, fácil, productiva, disfrutable ... estará en mayores condiciones de rendir, que uno que tiene una mala percepción. Si a esto le agregamos sentimientos negativos (tristeza, baja autoestima ... ) y una poca disposición a realizar diversas actividades, o a colaborar con el conjunto, los resultados no serán los deseados. Así, también,

resulta clara la correspondencia que se da entre actitudes y atribuciones asociadas al ámbito deportivo.

### ***II.1.2. Representaciones sociales.***

#### ***La morfogénesis de las representaciones sociales.***

Wagner y Elejabarrieta, (1997) indican que la teoría de las representaciones sociales se ocupa de un tipo específico de conocimiento que juega un papel crucial en cómo la gente piensa y organiza su vida cotidiana. Esta teoría trata del conocimiento –en sentido amplio, es decir incluyendo contenidos cognitivos, afectivos y simbólicos- que juega no sólo un papel significativo para las personas en su vida privada, sino también para la vida y la organización de los grupos en los que viven.

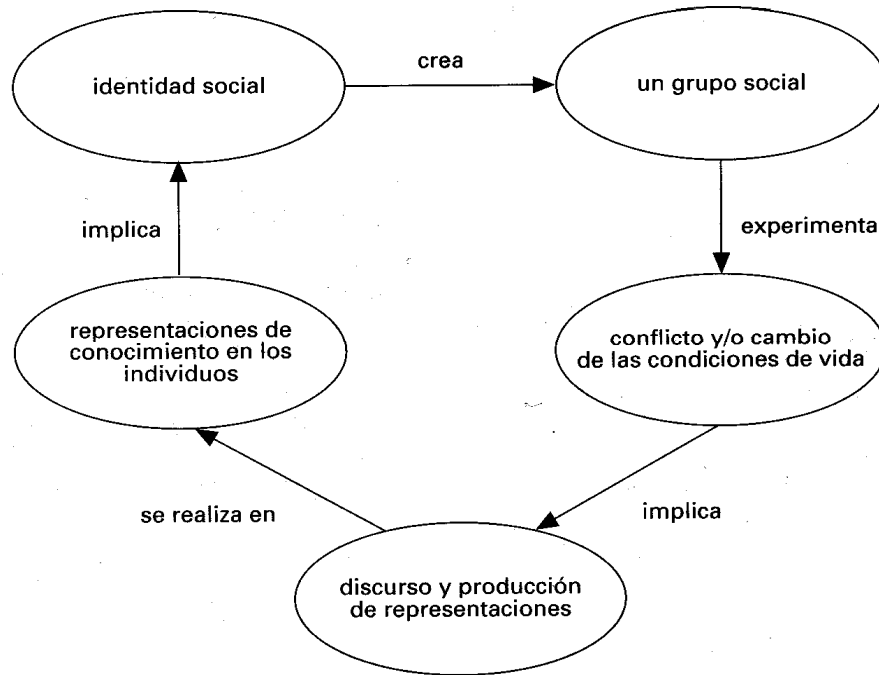
Estos autores, afirman que :“el término representaciones sociales significa dos cosas diferentes, aunque estrechamente relacionadas: por una parte, se usa para referirse a los procesos, la sociogénesis por la que se crea el conocimiento colectivo a través del discurso y la comunicación; y, por otra parte, el término se refiere al producto final de ese proceso, el conocimiento colectivamente distribuido e individualmente accesible” (Wagner y Elejabarrieta, 1997; 816)

Moscovici (1963; 251) define representación social como “la elaboración de un objeto social por una comunidad”. Las representaciones sociales, en tanto que proceso social, sólo pueden aparecer en grupos y sociedades en las que el discurso social incluye comunicación. Estas sociedades son las llamadas heterodoxas, las cuales incluyen y aceptan la posibilidad de experiencias antagónicas como base de la conversación y de la formación de la opinión pública. Es esta experiencia y conocimiento contradictorio lo que permite el tipo de discurso colectivo que crea lo que llamamos conocimiento ordinario y sentido común. Este proceso de elaboración del conocimiento del sentido común raramente aparece si no es por necesidades prácticas.

No son los atributos o fenómenos inherentes a un objeto los que lo convierten en social, sino la relación que la gente mantiene con ese objeto. El discurso y la comunicación que crean las representaciones sociales tiene lugar en los grupos reflexivos. “Un grupo reflexivo es concebido como un grupo que es definido por sus miembros, en el que los miembros conocen su afiliación y tienen criterios disponibles para decidir que otras personas también pertenecen al grupo” (Wagner y Elejabarrieta, 1997; 818.) El proceso socio-genético de las representaciones sociales queda simplificado en el siguiente esquema:

## ESQUEMA 6.

### *Esquema simplificado del proceso socio-genético de las representaciones sociales*



*Fuente: Morales (1997; 821)*

### *Características de la nueva mentalidad.*

Como dicen Wagner y Elejabarrieta, (1997) existen tres vastos campos de investigación en representaciones sociales. El primero caracteriza la perspectiva original de las representaciones como conocimiento vulgar, o folklórico, de ideas científicas popularizadas. El segundo es el amplio campo de los objetos culturalmente constituidos a través de una larga historia y sus equivalentes modernos. El tercero es el campo de las condiciones y acontecimientos sociales y políticos, donde las representaciones que prevalecen tienen un corto plazo de



significación para la vida social. Estos tres campos constituyen lo que podemos denominar la topografía de la mente moderna.

Ahora bien, la Ciencia juega un papel central como productora de conocimiento y como fuente de conocimiento cotidiano y, al mismo tiempo, es una autoridad para legitimizar y justificar las decisiones cotidianas y las posiciones ideológicas. “La Ciencia se convierte en fuente de conocimiento cotidiano a pesar del hecho de que el hombre y la mujer de la calle no tienen ninguna idea sobre la racionalidad científica. La gente no tiene una idea de lo que puede ser la racionalidad científica” (Desautels y Larochelle, 1987; citados en Wagner y Elejabarrieta, 1997; 823)

La ignorancia pública acerca de la racionalidad científica resulta de la vulgarización del conocimiento científico, en el que los conceptos y las teorías aparecen desconectados de sus fuentes originales, esto es, del proceso de producción de conocimiento científico, ontologizándose<sup>5</sup> y objetivándose para convertirse en los mitos de la vida cotidiana (Wagner y Elejabarrieta, 1997)

Las representaciones sociales, en el sentido de conocimiento científico vulgarizado, según Wagner y Elejabarrieta, tienen funciones declarativas, instrumentales y explicativas. El aspecto declarativo descubre y da significado al fenómeno social por el que la ciencia popularizada aparece relevante, y el aspecto explicativo proporciona una comprensión cotidiana de sus razones subyacentes.

---

<sup>5</sup> Ontología, doctrina filosófica que afirma la objetividad de nuestros juicios sobre el ser.

Integrada en sistemas morales preexistentes, la Ciencia dispone una función de justificación, añadiendo fuerza a las convicciones ideológicas.

“Los procesos de las representaciones sociales son procesos de carácter socio-cognitivo, esto es, procesos en los que las regulaciones sociales son inmanentes al funcionamiento cognitivo de las personas” (Wagner y Elejabarrieta, 1997; 830) Los procesos que describen el funcionamiento y la generación de representaciones sociales son: la objetivación y el anclaje.

- *El proceso de objetivación:* Es el mecanismo que permite la concretización de lo abstracto. Es, por tanto, un proceso fundamental en el conocimiento social y su análisis no sólo se ha circunscrito al campo de las representaciones, sino que se ha desarrollado también en la sociología del conocimiento.

En la teoría de las representaciones sociales, el proceso de objetivación se refiere a la transformación de conceptos abstractos extraños en experiencias o materializaciones concretas. Mediante el proceso de objetivación, lo invisible se convierte en perceptible.

Moscovici (1976) distingue dos fases o etapas mediante las que se posibilita este proceso: transformación icónica y naturalización. La transformación icónica actúa en un primer momento seleccionando y descontextualizando ciertas

informaciones de la idea o entidad que se objetiva. En un segundo momento, la transformación icónica materializa la entidad abstracta en una imagen. El segundo paso de la actividad sociocognitiva que permite objetivarse es la naturalización. De esta manera, la transformación de un concepto en una imagen pierde su carácter simbólico arbitrario convirtiéndose en una realidad con existencia autónoma.

- *El proceso de anclaje.* Al igual que el proceso de objetivación, el proceso de anclaje permite transformar lo que es extraño en familiar, o si se prefiere, domesticar y hacer inteligible lo que no es familiar. Sin embargo, el proceso de anclaje actúa en una dirección diferente al de objetivación. Si lo propio de la objetivación es reducir la incertidumbre ante los objetos operando una transformación simbólica e imaginaria sobre ellos, el proceso de anclaje permite incorporar lo extraño, lo que crea problemas, en una red de categorías y significaciones (Moscovici, 1976, 1984; Jodelet, 1984) Dos modalidades de intervención permiten describir el funcionamiento del anclaje: la inserción del objeto de representación en un marco de referencia conocido y preexistente; y la instrumentación social del objeto representado.

El anclaje y la objetivación, procesos básicos en la generación y el funcionamiento de las representaciones sociales, mantienen una relación dialéctica. Se combinan para hacer inteligible la realidad y para que, de esa inteligibilidad, resulte un conocimiento práctico y funcional; un conocimiento social

que nos permita desenvolvemos en el entramado de relaciones y situaciones que implica la vida cotidiana.

Abric (1984, 1989, 1993), por otro lado, sugiere que toda representación está organizada alrededor de un núcleo y de unos elementos periféricos. El núcleo central –al que también se ha denominado principio generador - de la representación tiene dos funciones esenciales: una función generadora mediante la cual los otros elementos de la representación adquieren o transforman su significado; y una función organizadora de las relaciones que asocia los elementos de la representación. Si de este núcleo central compuesto de un subconjunto de elementos desapareciera alguno de esos elementos, la significación, y por tanto la representación, serían totalmente diferentes. “Los elementos periféricos, además de proteger la estabilidad del núcleo central, tienen unas funciones que son fundamentalmente adaptativas” (Abric, 1993; 76) El sistema periférico, siendo mucho más sensible al contexto que el núcleo central, conduce a la adaptación de grupos e individuos a situaciones específicas y permite integrar las experiencias individuales. De este modo, se comprenden las variaciones o modulaciones individuales de las representaciones sociales (Wagner y Elejabarrieta, 1997)

### ***Representaciones sociales y Deporte.***

La relación entre representaciones sociales y Deporte se torna importante si tomamos en cuenta la trascendencia del Deporte en la cultura y las sociedades actuales; ya que por un lado, las representaciones sociales nos permiten

establecer un conocimiento práctico y funcional de la realidad y por otro, la forma en la cual conciba un deportista el entorno, podrá determinar un óptimo (o no) desempeño y rendimiento en sus deberes. Por ejemplo, el manejo del entorno no favorable como puede ser un público hostil. Nuevamente, las atribuciones están presentes y parecen ser determinantes en los procesos deportivos.

### ***II.1.3. Atribuciones.***

Como hemos visto, los procesos sociales están íntimamente relacionados con el Deporte y tanto en las actitudes como en las representaciones sociales, están implícitamente incluidas las atribuciones. Veamos ahora cómo se conforman éstas y porqué es imperativo su estudio y el consecuente manejo, para intervenir en los procesos subyacentes del campo deportivo.

### ***Percepción del otro.***

La percepción del otro siempre ha sido un punto central en la Psicología Social, o como dicen Bruner y Tagiuri (1954) (citados en Jaspars y Hewstone, 1986; 415): “es una de las piedras angulares de la Psicología Social” En esa percepción, están implícitos la acción humana y el comportamiento social, los cuales serían muy difíciles de explicar sin el conocimiento de los procesos cognitivos que median entre la realidad física u objetiva y la reacción de un individuo, es decir, sin

conocer la representación subjetiva del mundo en que vivimos (Jaspars y Hewstone, 1986) Por ejemplo, no es posible concebir nuestras representaciones sociales de la salud y la enfermedad, separadas de nuestras estimaciones subjetivas de riesgo y gravedad.

Además, el juicio que hacemos de los demás y de nosotros mismos está influenciado por la tendencia humana, muy fundamental y motivada, que consiste en ser al mismo tiempo similar a los demás y diferentes de ellos.

Generalmente, el comportamiento de una persona es atribuido a las “propiedades importantes del carácter y de la psicología de una persona, como son sus motivos, sus acciones, sus afectos, creencias, . . . “ (Heider, 1958; 58); ya que si esto fuera de otra manera, sus actos serían en gran parte incomprensibles.

Los procesos de atribución de este tipo son sólo una parte de la percepción y juicio sobre el otro; para que un observador llegue a un juicio definitivo, es necesario que integre todas las informaciones disponibles de una persona, ya sean inconscientes o no (Jaspars y Hewstone, 1986)

### ***Realización las atribuciones***

La mayor parte del tiempo las personas no buscan explicaciones ni se ocupan de forma activa de controlar las nuevas informaciones recogidas, sobre todo cuando realizan tareas que no les son familiares. Podríamos pues, eximirnos la

mayor parte del tiempo del razonamiento causal complejo. La suposición de que no buscamos una explicación en todos los casos de comportamiento que observamos, sino que, más probablemente, buscamos las causas de un comportamiento inesperado, parece de acuerdo con el sentido común.

“Al concentrarse en las atribuciones causales, el estudio de las explicaciones del sentido común se ha integrado con éxito en una psicología social predominantemente experimental” (Jaspars y Hewstone, 1986; 427) No obstante esto, existen algunas lagunas, como por ejemplo, se ha prestado mucha atención a la cuestión de saber por qué alguien se comporta de cierta manera, dejando a un lado el por qué razón ha tenido lugar ese mismo comportamiento. En esta cuestión, sin duda, la mayoría de las personas niegan haber sido empujadas por fuerzas externas, cuya influencia explicaría nuestros actos, y pretenderán que su comportamiento ha sido asumido con cierta finalidad. Dicho lo anterior, una teoría general de las explicaciones del sentido común debería incluir el estudio de las causas y de las razones, sobre todo cuando se pide a la gente que explique sus propios actos.

Por otra parte, pareciera ser que la teoría de las atribuciones ha dejado de lado la dimensión social, puesto que existe una laguna respecto a las atribuciones relacionadas con la pertenencia de un individuo a un grupo y que explican el comportamiento en función de estereotipos de grupo, y consecuentemente, la atribución a la persona se convierte en sinónimo de etiquetar a la persona.

También resulta erróneo considerar que los observadores son personas que buscan un conocimiento verdadero u objetivo, pues eso equivaldría tratarlos como a estadísticos.

Ahora bien, la atribución es determinada por el conocimiento o por la motivación. La teoría de la atribución constituye todo un ejemplo de la perspectiva cognitiva que ocupa una posición central en la psicología social.

## ***II.2. Teoría de la Atribución.***

### ***II.2.1. Dimensiones sociales de la atribución.***

Según Jaspars y Hewstone, (1986) existen cuatro principales dimensiones sociales de la atribución:

- Categorización social.
- Influencia social.
- La naturaleza social de lo que se explica.
- Las representaciones sociales.

#### ***Categorización social.***

La categorización social son las atribuciones presentadas por los individuos que actúan como miembros de un grupo y sobre todo los modelos de atribución



presentados por diferentes grupos. Mientras que se ha puesto de relieve entre los individuos una tendencia a explicar los acontecimientos de una forma que les favorece y realiza su identidad personal, los miembros de un grupo también tienden a realizar atribuciones a la disposición en los actos positivos (y atribuciones a la situación en los actos negativos) de los miembros de su grupo.

### ***Influencia social.***

La influencia social se manifiesta cuando los individuos no responden por sí solos, sino que intentan conocer las opiniones de otras personas antes de comprometerse. Para conocer cómo las opiniones de los demás pueden influenciar las atribuciones, podemos considerar la polarización de los grupos, la cual sugiere que la discusión acentúa o polariza las respuestas en la misma dirección que aquellas respuestas que se han realizado antes de la discusión. Esto se refiere básicamente a tomar partido, es decir, inclinarse hacia un lado o hacia otro dependiendo de los valores, las costumbres, las modas . . . que rigen en una sociedad en determinado momento, por ejemplo, la apariencia física, los programas de televisión más populares . . .

### ***Naturaleza social de lo que se explica.***

La naturaleza social de lo que se explica es el esclarecimiento de hechos sociales o de condiciones sociales, más que de comportamientos. Las atribuciones, en contextos de carácter más social, pueden implicar pasar de la explicación del

comportamiento individual hasta la explicación de las diferencias económicas y sociales entre los grupos.

### ***Representación social.***

Las representaciones sociales son las creencias compartidas que se hallan debajo de las atribuciones comunes de los miembros de un grupo o de una sociedad. Moscovici (1976) introdujo este término para designar estas creencias sociales más amplias y las teorías ingenuas sobre algunos aspectos de la sociedad. “Al parecer, un análisis realizado en función de dichas representaciones constituiría una contribución decisiva a la teoría de la atribución y a las investigaciones relacionadas con ella, sobre todo si se centra en la cuestión de saber de dónde provienen las atribuciones” (Moscovici y Hewstone, 1983; citados en Jaspars y Hewstone, 1986; 434)

### ***II.2.2. Perspectivas en la Teoría de la Atribución.***

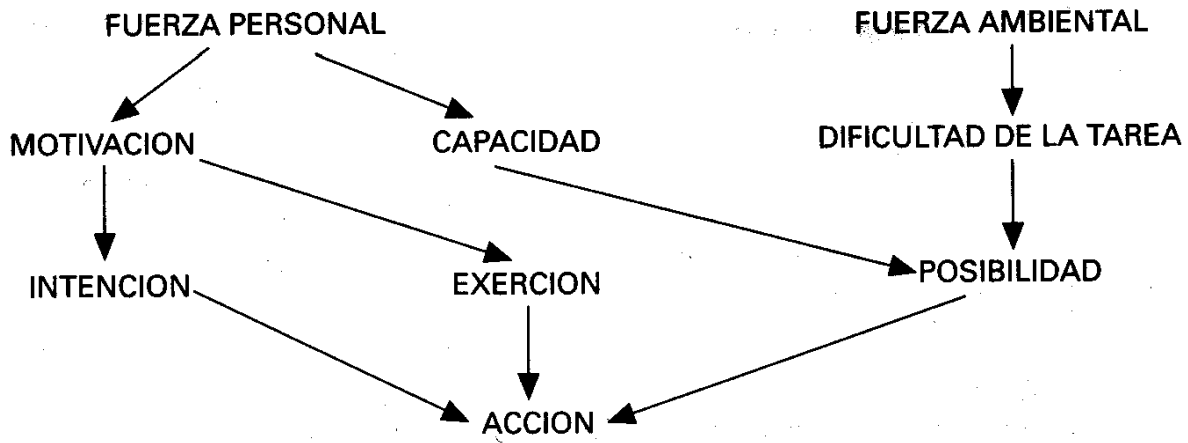
Existen cuatro perspectivas principales de la Teoría de la Atribución.

- *La teoría del “Análisis ingenuo de la acción” de Heider (1958, citado en Jaspars y Hewstone, 1986; Weinberg y Gould, 1996; Morales, Reboloso y Moya, 1997; Canduela, 2000)* Factores como la similitud y la proximidad determinan el lugar de la atribución. Si dos acontecimientos

son parecidos entre sí o se desarrollan uno cerca del otro, es probable que uno de ellos sea considerado la causa del otro. En consecuencia, una atribución a la persona es más verosímil que una atribución a la situación, ya que las personas son consideradas como el prototipo de los orígenes. La atribución excesiva a la persona tiene un fundamento claramente motivado, pues cumple funciones sociales y psicológicas. Las personas manifiestan una predisposición que les hace percibir al otro de una manera que se conserve la armonía de la sociedad, mostrándose particularmente severas con ciertas otras personas (Jaspars y Hewstone, 1986)

El análisis ingenuo de la acción trata de las relaciones entre el comportamiento observable y las causas que no pueden ser observadas. Esto conduce a la diferenciación entre causas internas (factores situados en el interior de las personas) y externas (factores que se hallan en el exterior de la personas) Desafortunadamente, Heider no concibió estos factores como independientes entre sí.

**ESQUEMA 7.**  
*El proceso atributivo según Heider*



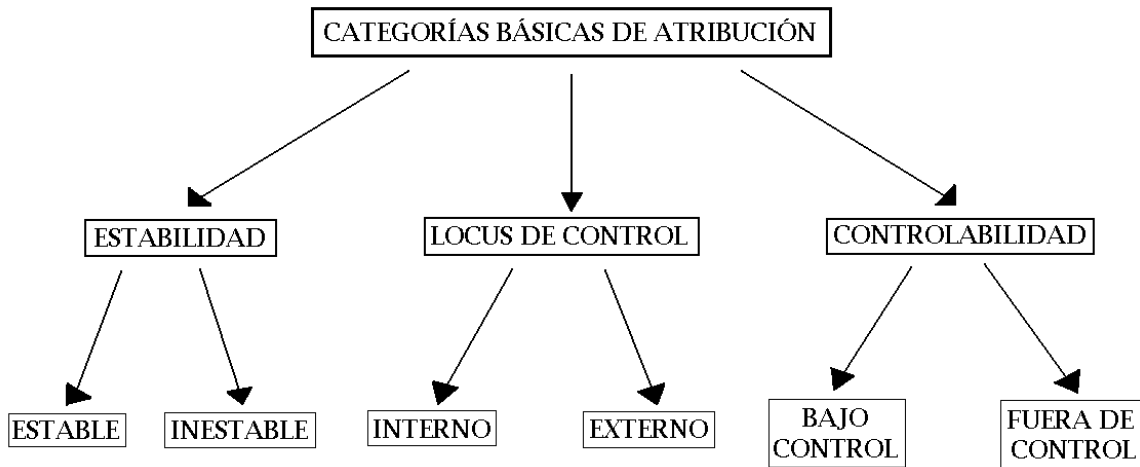
*Fuente: Morales (1997; 242)*

- La teoría de la “Inferencia correspondiente” de Jones y Davis (1965, citado en Jaspars y Hewstone, 1986; Weinberg y Gould, 1996; Morales, Reboloso y Moya, 1997; Canduela, 2000) Intenta conceptualizar cómo los individuos realizan inferencias sobre las intenciones de una persona y, alternativamente, sobre sus rasgos de carácter (Jones y McGillis, 1976) Además, qué efectos de una acción observada provienen de una intención del actor. Tenemos entonces que, el comportamiento conforme a un papel socialmente deseable nos brinda escasas informaciones sobre los rasgos de personalidad de un individuo, ya que el comportamiento es causado por intenciones que, a su vez, son causadas por disposiciones de la persona. Por tanto, este modelo es un conjunto de previsiones válidas para cierto tipo de comportamientos, pero no para todos.

- *Las teorías de la “Covarianza y de la configuración” de Keley (1967, citado en Jaspars y Hewstone; 1986, Weinberg y Gould; 1996, Morales, Reboloso y Moya, 1997; Canduela, 2000)* Se basa en una versión ingenua del método de las diferencias de Mill, donde se atribuye un efecto a una condición que está presente cuando el efecto también lo está, y que está ausente cuando ese efecto no. La lógica de la Covarianza es parecida a la técnica estadística conocida con el nombre de análisis de varianza (ANOVA) La esencia de este modelo propone que se considere al efecto como producto del factor con el que varía.
  
- *La teoría de las atribuciones del éxito y del fracaso de Weiner (1985, citado en Jaspars y Hewstone, 1986; Weinberg y Gould, 1996; Morales, Reboloso y Moya, 1997; Canduela, 2000)* Esta teoría versa sobre las atribuciones en un contexto relacionado con la realización de una tarea y se preocupa particularmente de las explicaciones que se han dado del éxito y del fracaso. Weiner mantiene que “las miles de posibles explicaciones sobre el éxito y el fracaso se pueden clasificar en unas pocas categorías” (Weinberg y Gould, 1996), las cuales podemos observar en el Esquema 8.

## ESQUEMA 8.

### *Categorías básicas de atribución de Weiner*



*Fuente: Weinberg y Gould (1996; 86)*

En el siguiente capítulo se ahondará con más profundidad en la Teoría de la Atribución, especialmente en la Teoría del éxito y del fracaso de Weiner, ya que constituye el mayor sustento teórico y metodológico de este trabajo; asimismo, se estudiará con mayor detenimiento, su relación con el ámbito deportivo.

## ***CAPÍTULO III. INTERVENCIÓN DE LAS ATRIBUCIONES EN EL RENDIMIENTO Y DESEMPEÑO DEL DEPORTISTA***

Hasta aquí hemos hecho una revisión de los aspectos relativos, por un lado, al Deporte, y por otro, a los hechos sociales que pueden influir en éste. Pasemos ahora a ver con mayor precisión la relación de los segundos con los primeros y la importancia del manejo de las atribuciones hacia un rendimiento y desempeño óptimo de los deportistas; teniendo siempre como premisa que la teoría de la atribución “se interesa por el modo en que las personas perciben, interpretan y tratan la información asociada con su propia conducta y con la de otros” (Biddle, 1984; 145) o como dice Hewstone: “trata del modo en que se explican los acontecimientos” (Hewstone, 1992; 114)

### ***III.1. Procesos de atribución en el Deporte.***

#### ***III.1.1. Error fundamental de atribución.***

“Uno de los factores susceptibles de tener un efecto en la fuerza de motivación de una persona es a quién o a qué atribuye los resultados de sus acciones. A este proceso de atribución de causas al resultado de una acción determinada se le conoce como proceso de atribución” (Bakker y cols., 1990; 49)

Esta aseveración parece, al menos de inicio, coincidir con la idea que tenía Heider<sup>6</sup> de que la inclinación a percibir a los individuos como orígenes influye de diversos modos en la percepción social y de algún modo lleva a subestimar otros factores responsables de un efecto. Esta tendencia a atribuir los factores exclusivamente a las personas, es lo que el mismo autor llamo *el error fundamental de atribución* (Hewstone, 1992)

En el Deporte sucede lo mismo, si caemos en el error de atribuir los resultados a una sola persona, o si un deportista considera que sus logros (o fracasos) dependen sólo de un factor, estaremos en un grave problema. Así, por ejemplo, cuando un equipo de fútbol cae en una racha negativa, lo primero que se hace es cesar al director técnico, cuando lo ideal sería hacer una revisión de todos los factores que influyeron para que dicho equipo dejará de obtener buenos resultados; tal vez una reestructuración más a fondo sería más conveniente que el remedio inmediato de contratar otro entrenador. En el Cuadro 1 podemos ver un ejemplo de esta situación en uno de los equipos más importantes –y con mayor solvencia económica- de México, donde el número de Directores Técnicos es inversamente proporcional al número de logros (títulos) obtenidos en el período comprendido de 1995 a 2005.

---

<sup>6</sup> Recordemos que Heider fue quien desarrollo la Teoría de la Atribución hacia 1958. Para mayor información ver Heider, F., (1958) *The psychology of interpersonal relation*. New York. Wiley.



## Cuadro 1

Relación de Directores Técnicos del Club América de 1995 a 2005 y logros obtenidos.

<b>Año</b>	<b>Director(es) Técnico(s)</b>	<b>Título(s)</b>
1995	Jorge Castelli, Marcelo Bielsa	Ninguno
1996	Ricardo La Volpe, Carlos de los Cobos	Ninguno
1997	Jorge Solari, Gonzalo Farfán, Carlos Reynoso	Ninguno
1998	Carlos Reynoso	Ninguno
1999	Carlos Kiese, Roberto Alderete, Alfredo Tena	Ninguno
2000	Alfredo Tena, Gonzalo Farfán, Alfio Basile	Ninguno
2001	Alfio Basile, Manuel Lapuente	Campeón del torneo de CONCACAF
2002	Manuel Lapuente, Mario Carrillo	Campeón de Liga
2003	Manuel Lapuente, Leo Beenhakker	Ninguno
2004	Leo Beenhakker, Oscar Ruggeri, Mario Carrillo	Ninguno
2005	Mario Carrillo	Campeón de Liga y Campeón de Campeones

**Fuente:** *Elaboración propia.*

Desafortunadamente una reestructuración a fondo es muy difícil que suceda, ya que actualmente no sólo está en juego el aspecto deportivo, influyen en él intereses muy diversos que casi siempre van asociados a las ganancias -o en su caso perdidas- económicas. Pero esto no debe mermar de ningún modo nuestro ánimo, puesto que a medida que podamos ingerir directamente en el entorno y la organización deportiva, podremos facilitar las condiciones para que una evaluación completa del entorno se dé. No obstante, regresando a lo concerniente al error fundamental de atribución, tampoco debemos descalificar todas esas atribuciones por simples, o incluso tontas, que nos parezcan, ya que como dice Heider: “si una persona cree que las líneas de la palma de su mano pronostican el futuro, habremos de tener en cuenta dicha creencia a la hora de explicarnos algunas de sus expectativas y de sus acciones” (Heider, 1958; 5)

De esta forma, el psicólogo deportivo –antes que cualquier cosa- tendrá que ser muy cuidadoso en la forma en que intervenga, ya que si comete el error de hacerlo a partir de sus propias preconcepciones y/o predisposiciones, los resultados de dicha intervención no serán, de ningún modo, cercanos a lo esperado.

### ***III.1.2. Atribución: éxito y fracaso.***

Las atribuciones juegan un papel importante en la realización de casi todas las actividades en los diferentes aspectos de la vida. En el Capítulo II ya hablábamos de la Teoría del éxito y el fracaso de Weiner que retoma los principios básicos de las atribuciones para intentar dar una explicación a los logros conseguidos o no en situaciones específicas.

Weiner, pensando en la manera en que una persona explica el resultado de sus acciones, desarrolló una clasificación de posibles causas sobre el éxito y el fracaso en función de tres dimensiones (Ver Esquema 8, Capítulo II):

- *Lugar (locus)* que se refiere a la ubicación de una causa interna o externa a la persona.
- *Estabilidad (stability)* que está referida a la naturaleza temporal de una causa, que puede ser estable (invariable) o inestable (variable)

- *Controlabilidad (controllability)* que se refiere al grado de influencia voluntaria que pueda ejercerse sobre una causa (Hewstone, 1992)

El planteamiento de este autor tiene un valor agregado substancial: permite superar la simplicidad de una diferenciación interna-externa. Así, siguiendo la postura de Weiner, la capacidad y el esfuerzo pueden ser consideradas como causas internas del éxito, pero además la capacidad puede clasificarse como estable/incontrolable y el esfuerzo como inestable/controlable. De este modo, la atribución que hace un deportista acerca de un fracaso a la falta de esfuerzo tiene implicaciones diferentes a las de su atribución a la falta de capacidad. En el Cuadro 2 podemos ver algunos ejemplos de la categorización de algunas causas.

**Cuadro 2**  
Ejemplos de la categorización de algunas causas según el esquema de Weiner

Causas	Categorías de Weiner					
	Lugar		Estabilidad		Controlabilidad	
	<i>Interno</i>	<i>Externo</i>	<i>Estable</i>	<i>Inestable</i>	<i>Bajo control</i>	<i>Fuera de control</i>
Capacidad	X		X			X
Esfuerzo	X			X	X	
Suerte		X		X		X
Lesión		X		X		X

*Fuente: Elaboración propia.*

De igual forma, las atribuciones que hace a la falta de capacidad o a una gran dificultad en la tarea, que son estables, provocan pobres expectativas de éxito futuro; pero la inestable atribución de falta de esfuerzo –o la influencia del

azar (*buena/mala suerte*)- puede proteger la autoestima si se entiende que la aplicación de un esfuerzo mayor causaría éxito. Es decir, si se considera el resultado de una acción como consecuencia de factores estables, el deportista esperará el mismo o mayor nivel de resultado en el futuro, pero si lo atribuye a factores inestables, no tendrá motivos para esperar un resultado similar.

Heckhausen (1971, citado en Bakker y cols., 1990; 50) nos plantea otras situaciones que conforman un buen ejemplo de la importancia que tienen las atribuciones en el rendimiento y desempeño de los deportistas:

“... constituye una gran diferencia el que un deportista atribuya su fracaso a falta de talento, a una recaída temporal o a una condición deficiente. . . . El primer caso debe conducir a una disminución de la motivación. ¿Qué puede hacer uno cuando falta el talento? En el segundo caso no debe esperarse cambio alguno en la motivación; una recaída temporal es mala suerte, puro azar y pasará pronto. En el último caso, la motivación se incrementará; al fin y al cabo una condición deficiente sólo puede ser contrarrestada por esfuerzos adicionales.”

Por otro lado, Bakker y cols. nos dicen que, las consecuencias que un determinado esquema de atribución posea para la motivación de alguien dependen en gran medida de que tenga que explicar el éxito o el fracaso. Además agregan que, es frecuente que las personas se sientan más inclinadas a atribuir los fracasos a factores externos y el éxito a sus propias capacidades, es decir a

factores internos. Esto es lo que varios autores -además del propio Bakker y sus cols.- han denominado *expectativas en la fijación de metas*.

Cabe mencionar, que algunos autores, como Bierhoff y Alfermann (1979), comentan que los deportistas atribuyen el éxito y el fracaso a esquemas de causas diferentes cuando se encuentran en competencias oficiales y cuando se trata de competencias amistosas. En los procesos de atribución existe un aspecto que es preciso señalar: la importancia de las diferencias individuales, punto, que junto con la motivación, trataremos un poco a continuación.

### ***Diferencias individuales y motivación.***

En lo que llevamos de este Capítulo, han quedado de manifiesto dos aspectos muy importantes asociados a la forma de atribuir de las personas y en especial de los deportistas: las diferencias individuales y la motivación. A este respecto, Weiner dice que el modo en que atribuimos los hechos, influye en la forma en que sentimos y que, además, puede provocar ciertas emociones sin que necesariamente haya un proceso de pensamiento implícito. Este autor, menciona cinco emociones clave: *ira, felicidad, pena, orgullo y amor*, de las cuales, las cuatro primeras –dice- podrían explicarse desde una perspectiva atributiva.

Weiner, hace una importante distinción entre dos clases de sentimientos relacionados con el logro: los “dependientes del resultado”, y los “vinculados a la

atribución”. Los primeros se refieren a emociones muy usuales, que aparecen después de resultados exitosos y fallidos. “Estas emociones incluyen (el estado) *feliz* que sigue a un éxito, y el (estado) *triste* que sigue al fracaso. Se denominan dependientes del resultado porque dependen de la consecución o no de una meta deseada, y no de atribuciones causales para entender su sentido” (Hewstone, 1992; 87) Como ya antes señalábamos, cuando un resultado es negativo o inesperado, solemos hacer atribuciones causales (generalmente externas) para entender su sentido. Como cuando Ana Gabriela Guevara (velocista mexicana de 400 metros planos) expuso a la prensa mexicana que su resultado fallido en la competencia de la Golden League celebrada el 1 de Julio de 2005 en París, donde finalizó en tercer lugar después de ser campeona mundial y arrasó durante todo un año en su especialidad, que las causas de ese resultado habían sido el poco tiempo para recuperarse de una lesión y el haber perdido un vuelo una semana atrás, lo que retrasó su adaptación<sup>7</sup>. De esta manera, y a juzgar por Weiner, tanto las atribuciones causales (capacidad, esfuerzo), como sus propiedades causales subyacentes (lugar, estabilidad y controlabilidad), generan sentimientos más específicos, como la “sorpresa” (Hewstone, 1992)

En cuanto a motivación se refiere, Weiner especificó en su teoría, los roles desempeñados por las tres dimensiones subyacentes de las atribuciones, señalando lo siguiente:

---

<sup>7</sup> La entrevista completa puede consultarse en: <http://espndeportes.espn.go.com/>, <http://www.esmas.com/deportes/>, <http://espanol.sports.yahoo.com/> y otras páginas webs deportivas.

- Lugar. La hipótesis principal es que el éxito atribuido internamente (capacidad, personalidad, esfuerzo) redundará en una mayor autoestima que el éxito atribuido externamente (suerte, azar). También es previsible que el fracaso atribuido internamente redunde en un descenso de la autoestima que en el caso del fracaso con atribución externa.
- Estabilidad. Tiene especial importancia en relación a las expectativas de éxito y fracaso en el futuro, aunque Weiner haya sugerido que puede estar vinculada a reacciones sentimentales tales como la *desesperanza* cuando el fracaso se atribuye a causas internas y estables.
- Controlabilidad. Se refiere a los sentimientos y evaluaciones de otros. La hipótesis más destacada consiste en afirmar que si el fracaso personal se debe a causas que se perciben controlables por otros, provoca *ira* y si los resultados negativos de otros se deben a causas percibidas como incontrolables, provocan *lástima* (Hewstone, 1992)

Vemos pues, siguiendo la teoría de Weiner, que el significado de la atribución de una realización (por ejemplo, a la capacidad, al esfuerzo, a la suerte o a la dificultad de la tarea) puede variar considerablemente entre personas y entre situaciones. Nuevamente observamos que las atribuciones hechas a

factores internos pueden considerarse como disposiciones estables, mientras que las atribuciones a factores externos pueden contemplarse como inestables. Donde además, un mismo factor puede verse de modos complementarios diferentes por una persona en relación a otra o a un conjunto de ellas.

Hasta ahora, todo lo revisado parece ser muy lógico, e incluso obvio, no obstante surge una interrogante que es preciso abordar antes de continuar: ¿realmente las dimensiones causales propuestas por Weiner corresponden con las atribuciones que las personas hace del éxito y del fracaso?

Algunos estudios, como el del análisis factorial de Meyer desarrollado en 1980 (citado en Hewstone, 1992), muestran que si, que las atribuciones que las personas hacen del éxito y del fracaso reflejan dimensiones que se relacionan directamente con las categorías propuestas por Weiner.

Posteriormente, La Escala de Dimensión Causal (Causal Dimension Scale CDS) de Russell en 1982 vino a completar el planteamiento de Weiner. Esta escala es un instrumento de medición que consta de nueve partes, tres para cada una de las dimensiones de Weiner (lugar, estabilidad y controlabilidad), mismas que permiten al investigador conocer el modo en que una persona vislumbra las causas de sus resultados. Permite, por ejemplo, percatarse en qué momento el deportista percibe la capacidad como estable o inestable, o la suerte como interna o externa.



De esta escala, así como de su sucesora la CDS II y alguna otra, trataremos en el final de este capítulo, con la intención de ver la utilidad y las limitaciones de su aplicación en el campo deportivo. Pero antes de eso, y retomando el tema del éxito y el fracaso, podemos decir, que algo que influye considerablemente en las atribuciones de realización, es el escenario donde se llevan a cabo.

### ***III.1.3. Influencia del público.***

Un último factor que parece sumamente importante en las atribuciones de los deportistas, y en el consecuente rendimiento y desempeño de los mismos, es el ambiente en el cual efectúa sus actividades. Retomando palabras de Hewstone (1992; 141): “el escenario influye considerablemente en las atribuciones de realización, que parecen cortadas a la medida de las necesidades en situaciones sociales específicas.”

Al respecto, Bakker y cols. (1990) hacen el siguiente cuestionamiento: ¿cuáles son las consecuencias de la presencia de espectadores, de su estímulo o de su aparente rechazo?

A esto, él mismo en su texto *Sport psychology. Concepts and applications* (1990; 53 y 54) clasifica a los espectadores en cinco diferentes categorías:

1. Espectadores pasivos (o neutrales) que no muestran síntomas de aprobación o desaprobación.
2. Espectadores activos que adoptan una postura positiva respecto a realizaciones del sujeto.
3. Espectadores negativos que adoptan una postura negativa o crítica.
4. Espectadores "imaginados" por el sujeto.
5. Los llamados coactores (compañeros del equipo)

Y agregan que, en diversos estudios de laboratorio se observa frecuentemente que los sujetos en presencia de otros obtienen mejores niveles de realización que sujetos que actúan solos. Para explicar este fenómeno, Zajonc (1965) formuló la hipótesis de facilitación social. Esta autora basándose en la Teoría del impulso<sup>8</sup> de Hull (1943), misma que fue posteriormente modificada por Spence (1956), declara que la existencia de una audiencia tiene un efecto facilitador en la activación, arousal o impulso de los deportistas. El modelo explicativo de Zajonc, puede verse detalladamente en el Esquema 9.

---

<sup>8</sup> Para mayor información se puede consultar: Zajonc, R. B., (1965) Social facilitation, en *Science*, 148, pp. 269-274.

## ESQUEMA 9.

### *Esquema de Zajonc sobre la relación entre los paradigmas de la facilitación social y las predicciones de la teoría del impulso.*



*Fuente: Lorenzo (1997; 158)*

Entonces, el incremento de la de activación es responsable de que las respuestas dominantes sean realizadas con una mayor intensidad. Eso significa que en las primeras etapas del aprendizaje de una tarea, cuando predominan las respuestas erróneas, la presencia de público resulta desfavorable. Más tarde, cuando dominan las respuestas correctas, la presencia de espectadores tiene un efecto favorable sobre la realización. Dicho de otro modo, los novatos de un

equipo de fútbol, cuando jueguen con presión del público, rendirán menos respecto de lo mostrado en los entrenamientos; mientras que los jugadores más experimentados tendrán un rendimiento superior a lo normal, cuando disputen un partido con estadio lleno, como en la final de un campeonato (incrementarán su activación)

Otro efecto de la presencia de espectadores en el Deporte, es la distracción. Esta interferencia negativa está directamente asociada con la atención o nivel de concentración que tenga un atleta, atención que puede ser en la tarea que está realizando o en el público. Por tanto, es posible imaginar que el deportista preste tanta atención a las reacciones del público que los espectadores pueden llegar a distraerle.

Puede resultar claro que, las distracciones son más frecuentes o surgen con mayor facilidad, en unos deportes que en otros; ya que la conducta de los espectadores en un partido de fútbol es muy diferente a la de los asistentes a una competencia de atletismo, además de que, varía enormemente de un contexto a otro, no es igual el *hincha* sudamericano que el aficionado asiático, por ejemplo.

Hablemos ahora de un aspecto más de la influencia del público, el valor informativo que pueden tener las reacciones de los espectadores en los deportistas. Bakker y cols. (1990; 56) nos dan un buen ejemplo de esta supuesta información del público: “puede suponerse muy bien que las reacciones del

público posean un cierto valor informativo. Si la velocidad del patinador no se corresponde con el programa que le conduciría a convertirse en campeón del mundo, reinará probablemente un gran silencio en el estadio. El deportista deducirá de tal circunstancia que las cosas no van como quisiera, pero es discutible hasta qué punto esta información complementa la proporcionada por el entrenador/coach o lo que experimenta el propio velocista.” Si bien este razonamiento parece lógico, es de esperarse también que, la información procedente del público carezca en lo común de especificidad y de precisión y que, consecuentemente, contribuya probablemente en poco.

Un último factor a destacar en la influencia del público, es la creencia tan popular de la *ventaja de jugar en casa*. Todos los estudios realizados en este tema, como los de Schwartz y Barsky (1977, citados en Lorenzo, 1997) coinciden en que en todos los deportes los equipos ganaron más partidos en su estadio que fuera de él.

Ante esta situación, algo que debemos tener en cuenta es que, todos los atletas, así como los conjuntos deportivos, tienen la misma habilidad y destreza, independientemente del lugar donde compitan. De tal modo que, las estadísticas recabadas en las diferentes investigaciones realizadas al respecto muestran que, por ejemplo, en los deportes de conjunto, en los partidos realizados en casa, los equipos tienen un incremento considerable en las jugadas ofensivas, no así en la calidad de éstas. Mientras que el desempeño en materia defensiva no varía, se

comete el mismo número de errores en promedio, así como faltas. Por tanto, con dichos estudios queda descartada la opinión popular de que los mejores resultados en casa se deben en mayor medida al número mayoritario de seguidores del equipo local en comparación de los partidarios del equipo visitante (Lorenzo, 1997)

Vemos así, que a pesar de las limitantes de las investigaciones hechas en este ámbito, la presencia mayoritaria de seguidores del equipo de casa no se relaciona directamente con buenos resultados; de hecho, en ocasiones el jugar en casa puede ser considerado como una desventaja, ya que jugar frente al público propio puede incrementar considerablemente la presión psicológica y perjudicar el desempeño de los participantes, sobre todo en series finales o en la disputa de un título.

Finalmente, y de acuerdo con Lorenzo (1997; 162): “ la mera presencia de otros como los partidarios del equipo, aunque no explica por sí misma la ventaja del factor casa, sigue siendo un tema de interés, ya que cualquier mínima ventaja es decisiva en el deporte de alto nivel, donde las diferencias son muy pequeñas.”

Después de darnos cuenta de la importancia de factores tanto internos como externos al Deporte y al deportista, en el rendimiento y desempeño de este último, así como de las atribución relacionadas con estos fenómenos, pasemos a revisar algunas formas mediante las cuales podemos conocer las atribuciones que

los propios deportistas hacen de su rendimiento para así, estar en condiciones de intervenir de una manera adecuada y eficaz en el accionar de los mismos.

#### ***III.1.4. Instrumentos para conocer las atribuciones.***

Como hemos visto, varios han sido los intentos por determinar las causas o motivos que llevan a las personas a actuar de una u otra manera (véase el Capítulo II), aunque lo más cercano a conseguir esto (o al menos lo más apropiado para emplear en el ámbito deportivo) se resume en la teoría del éxito y el fracaso de Weiner. Existe una escala de medición que bien completa el planteamiento de Weiner de sus tres dimensiones causales (lugar, estabilidad y controlabilidad), nos referimos a la Escala de Dimensión Causal (Causal Dimension Scale CDS) desarrollada por Russell en 1982.

#### ***Causal Dimension Scale (CDS)<sup>9</sup>***

Se trata de una medición que necesita de sujetos experimentales que valoren subjetivamente sus propias atribuciones según las dimensiones de lugar, estabilidad y controlabilidad, de tal modo que resulten evaluadas las percepciones que dichos sujetos tienen de las causas en una situación dada. Esta escala nos permite transformar las atribuciones causales del perceptor en dimensiones causales correspondientes al modelo de Weiner, es decir, nos permite conocer el

---

<sup>9</sup> La escala completa en su versión original se encuentra en el Apéndice I.

modo en que los preceptores (en este caso los deportistas) interpretan sus atribuciones causales. Una vez que los encuestados han hecho sus atribuciones, se les pide que valoren sus causas percibidas en un arreglo de nueve series de escalas con el objeto de evaluar por separado cada una de las tres dimensiones de Weiner. De este modo se puede conocer, por ejemplo, si se recurrió al esfuerzo como causa estable o inestable, y si esta perspectiva varió en función de la categorización social del objeto.

Schaufeli (1988, citado en Hewstone 1992) empleó la Escala de Dimensión Causal de Russell, para analizar las atribuciones de un paro realizado por más de seiscientos estudiantes en Holanda. En tal estudio (donde implícitamente se puso en tela del juicio la estructura interna de la CDS) los resultados obtenidos demostraron un paralelismo entre las atribuciones dadas al empleo-desempleo y las dadas al éxito–fracaso. En la mayoría de los casos, las atribuciones del empleo resultaron internas, estables y controlables; y las atribuciones dadas al desempleo resultaron ser externas, inestables e incontrolables<sup>10</sup>. Éste y otros estudios sugieren que la utilización de la Escala de Dimensión Causal es una técnica adecuada que nos deja conocer cómo atribuyen las personas tanto en sus logros como en sus fracasos, además que permite superar el problema de que el significado de la atribución de la realización de una tarea varía enormemente entre personas y entre situaciones. Por tanto, ya que lo que se pretende es ingerir a

---

<sup>10</sup> Para mayor información ver el estudio completo en Schaufeli, W. B. (1988) Perceiving the causes of unemployment: An evaluation of the causal dimensions scale in a real-life situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 347-356



partir de lo que los propios deportistas atribuyen a su rendimiento y desempeño, esta escala de medición puede constituir una excelente ayuda en la intervención de los psicólogos en el ámbito deportivo.

### ***Causal Dimension Scale II (CDS-II)***<sup>11</sup>

En la versión original de la escala (Russell, 1982) se valoraban explicaciones causales para eventos específicos en nueve escalas que ofrecían resultados acerca de las dimensiones subyacentes identificadas por Weiner -lugar, estabilidad, y controlabilidad-. La escala fue revisada por McAuley, Duncan, y el propio Russell en 1992, sufriendo cambios en lo referente a la dimensión de controlabilidad; ésta fue separada en controlabilidad interna y controlabilidad externa, para dar una mejor y más completa medición de las causas atribuidas por los encuestados. Debido a esta revisión del instrumento, éste ahora consiste en 12 escalas de evaluación; que al igual que la versión original, nos puede auxiliar en el tratamiento de deportistas, pero de una forma más completa, ya que al separar la dimensión de controlabilidad, nos permite, de algún modo, aislar las causas externas que pueden influir en el desempeño de los atletas.

El mismo McAuley desarrolló otros instrumentos para detectar el grado de confianza de los participantes en competiciones deportivas; veamos algunos de ellos que bien podríamos emplear junto con la Escala de Dimensiones

---

<sup>11</sup> La escala completa en su versión original se encuentra en el Apéndice II.

Causales (dependiendo el caso) para facilitar un adecuado diagnóstico psicológico hacia una intervención en el Deporte.

### ***Barriers Self-Efficacy (BSE)<sup>12</sup>***

Este instrumento, desarrollado por McAuley en 1992, permite explorar las capacidades percibidas para actuar frente a las barreras personales normalmente identificadas en la participación. La medición está compuesta de 13-ítems, donde los participantes indican su grado de confianza para cada ítem de un 0% (ninguna confianza / confianza en absoluto) a 100% (completa confianza) Los resultados de confianza se suman y se dividen entre el número total de ítems, dando un posible rango de 0-100% de confianza. Si bien este instrumento es empleado en los adultos de mediana edad, puede resultar particularmente útil para conocer un aspecto muy importante de todos los competidores: *el grado de confianza que poseen en diversas situaciones.*

### ***Exercise Self-Efficacy (ESE)<sup>13</sup>***

En 1993, aparece esta escala de medición que fue diseñada para indagar la capacidad de continuar participando en ejercicios donde se incrementan los períodos de tiempo respecto de los tiempos preestablecidos. Los participantes indican su grado de confianza en cada ítem de un 0% (ninguna confianza /

---

<sup>12</sup> La escala completa en su versión original se encuentra en el Apéndice III.

<sup>13</sup> La escala completa en su versión original se encuentra en el Apéndice IV.

confianza en absoluto) a 100% (completa confianza). Aquí los resultados, al igual que en el instrumento anterior, se suman y se dividen entre el número total de ítems, dando también, un posible rango de 0-100%. A diferencia del Barriers Self-Efficacy, el Exercise Self-Efficacy es utilizado en adultos que sobrepasan la edad media de los competidores, es decir, generalmente se aplica a los atletas veteranos.

### ***Subjective Exercise Experience Scale (SEES)<sup>14</sup>***

La Subjective Exercise Experience Scale (McAuley y Courneya, 1994) es empleado para conocer cómo se sienten los participantes en un momento determinado, por ejemplo: *en este preciso instante*. Es una escala que consta de 12 ítems que evalúa tres categorías generales de afirmaciones subjetivas acerca de la estimulación en el ejercicio: el bienestar positivo, la angustia (psychological distress) y el agotamiento. Para cada ítem, los participantes evalúan lo que ellos están experimentando en cada caso a lo largo de un rango de 1 a 7 puntos, donde 1 equivale a nada y 7 a demasiado. El SEES ha sido aplicado en una gran variedad de poblaciones que incluyen tanto a los adultos más veteranos como a los niños.

Esta escala de medición, puede ser empleada antes de las competencias, en un intermedio o hacia el final; es particularmente útil para hacer una

---

<sup>14</sup> La escala completa en su versión original se encuentra en el Apéndice V.

intervención inmediata o para corregir errores de planeación de entrenamientos, como pueden ser los tiempos, la carga de trabajo, el horario . . .

Vemos pues que, las atribuciones juegan un papel importante y decisivo en el accionar de las personas y que, afortunadamente contamos con varios apoyos para detectar lo que los propios deportistas atribuyen en cuanto a lo que puede estar influyendo su rendimiento y/o desempeño; aunque si nos limitamos a *medir* las atribuciones, estaremos al mismo tiempo, limitando nuestro trabajo a la hora de intervenir en los procesos subyacentes al Deporte.

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El Deporte es uno de los fenómenos sociales más significativos de nuestros tiempos. La importancia que ha adquirido es tal que, la Psicología no se ha quedado al margen de ello y ha influido en él con sus teorías y aplicaciones. Por tanto, la Psicología del Deporte y del deportista es ahora uno de los campos más fructíferos de esta ciencia del conocimiento humano.

La amplitud de la intervención de la Psicología en el campo deportivo va desde el trato directo con el deportista y con los entrenadores, la cooperación recíproca con el cuerpo médico sanitario, hasta la asesoría de los dirigentes de las organizaciones deportivas; ya que el papel del psicólogo no se limita sólo a “motivar” a los deportistas, es también un analista del entorno que puede influir incluso en la disminución de la violencia en los estadios. Desafortunadamente, y a pesar de la trascendencias que tienen estos aspectos en las sociedades contemporáneas, dichos fenómenos no han sido estudiados y abordados de la manera que las necesidades actuales lo demandan.

Por otro lado, en este estudio hemos visto -dentro de los factores más importantes a considerar por el psicólogo deportivo- las atribuciones que los propios atletas hacen de su rendimiento y desempeño, llegando a una primera conclusión:

*El estudio de las atribuciones no es exclusivo de algunas sociedades o culturas particulares, es decir, el análisis y manejo de las atribuciones en deportistas latinoamericanos (y particularmente mexicanos) es bastante viable, ya que los procesos psicológicos de los seres humanos, si bien varían en tiempo y espacio con respecto al entorno donde se generen, son en su mayoría generales al ser humano y propios de él; y por tanto, pueden abordarse de forma similar en contextos diferentes.*

De la exploración de las atribuciones se desprende la idea general de este trabajo, la intervención del psicólogo en los procesos del Deporte a partir del análisis y manejo de lo que el propio deportista detecta en (y de) su accionar. Lo que nos lleva a una segunda conclusión:

*Las atribuciones juegan un papel fundamental en el deportista en todo momento, ya que dependiendo de cómo perciba las situaciones, sus capacidades o limitaciones, la dificultad de las competencias, el nivel de los demás competidores así como otros factores, determinará él mismo la forma (conciente o inconciente) en que se desempeñará antes, durante y después de las competencias, y por lo tanto, si el psicólogo conoce (y es capaz de utilizar) esas atribuciones, estará en condiciones de facilitar un entorno propicio para aumentar la calidad del rendimiento y desempeño de los deportistas.*

Finalmente diremos que, se ha avanzado mucho en lo referente al estudio de los diversos factores que afectan o facilitan el rendimiento y desempeño de los deportistas, *pero sin un apoyo realmente significativo tanto de las organizaciones deportivas, como de los organismos gubernamentales, dichos avances no dejaran de ser teorías, recomendaciones o buenas intenciones; puesto que generalmente las personas involucradas en el Deporte no lo ven a éste más allá de un medio para obtener remesas económicas.*

# APÉNDICE I

## *Causal Dimension Scale*

### *The Final Causal Dimension Scale*

**Instructions:** Think about the reason or reasons you have written above. The items below concern your impressions or opinions of this cause or causes of your outcome. Circle one number for each of the following scales.

- |                                                                         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |                                          |
|-------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------------------------------------------|
| 1. Is the cause(s) something that:<br>Reflects an aspect<br>of yourself | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Reflects an aspect of the<br>situation   |
| 2. Is the cause(s):<br>Controllable by<br>you or other<br>people        | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Uncontrollable by you<br>or other people |
| 3. Is the cause(s) something that is:<br>Permanent                      | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Temporary                                |
| 4. Is the cause(s) something:<br>Intended by you<br>or other people     | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Unintended by you or<br>other people     |
| 5. Is the cause(s) something that is:<br>Outside of you                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Inside of you                            |
| 6. Is the cause(s) something that is:<br>Variable over<br>time          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Stable over time                         |
| 7. Is the cause(s):<br>Something about<br>you                           | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Something about others                   |
| 8. Is the cause(s) something that is:<br>Changeable                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Unchanging                               |
| 9. Is the cause(s) something for which:<br>No one is<br>responsible     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | Someone is responsible                   |

**Note.** A total score for each of the three subscales is arrived at by summing the responses to the individual items as follows: (1) locus of causality—Items 1, 5, and 7; (2) stability—Items 3, 6, and 8; (3) controllability—Items 2, 4, and 9. High scores on these subscales indicate that the cause is perceived as internal, stable, and controllable.



## APÉNDICE II

### *Causal Dimension Scale II*

#### *Causal Dimension Scale II*

Instructions: Think about the reason or reasons you have written above. The items below concern your impressions or opinions of this cause or causes of your performance. Circle one number for each of the following questions.

Is this cause(s) something:

- |                                        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |                                     |
|----------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|-------------------------------------|
| 1. That reflects an aspect of yourself | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | reflects an aspect of the situation |
| 2. Manageable by you                   | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | not manageable by you               |
| 3. Permanent                           | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | temporary                           |
| 4. You can regulate                    | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | you cannot regulate                 |
| 5. Over which others have control      | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | over which others have no control   |
| 6. Outside of you                      | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | outside of you                      |
| 7. Stable over time                    | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | variable over time                  |
| 8. Under the power of other people     | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | not under the power of other people |
| 9. Something about you                 | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | something about others              |
| 10. Over which you have power          | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | over which you have no power        |
| 11. Unchangeable                       | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | changeable                          |
| 12. Other people can regulate          | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | other people cannot regulate        |

\*\*\*\*\*

Scoring: The total scores for each dimension are obtained by summing the items, as follows: 1, 6, 9 = locus of causality; 5, 8, 12 = external control; 3, 7, 11 = stability; 2, 4, 10 = personal control.

## APÉNDICE III

### *Barriers Self-Efficacy (BSE)*

The following items reflect situations that are listed as common reasons for preventing individuals from participating in exercise sessions or, in some cases, dropping out. Using the scales below please indicate how confident you are that you could exercise in the event that any of the following circumstances were to occur.

**Please indicate the degree to which you are confident that you could exercise in the event that any of the following circumstances were to occur by circling the appropriate %. Select the response that most closely matches your own, remembering that there are no right or wrong answers.**

For example, in question #1 if you have complete confidence that you could exercise even if "the weather was very bad," you would **circle 100%**. If, however, you had no confidence at all that you could exercise, if you failed to make or continue making progress (that is, confidence you would not exercise), **you would circle 0%**.

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
NOT AT ALL CONFIDENT						MODERATELY CONFIDENT				HIGHLY CONFIDENT

---

#### **I BELIEVE THAT I COULD EXERCISE 3 TIMES PER WEEK FOR THE NEXT 3 MONTHS IF:**

1. The weather was very bad (hot, humid, rainy, cold).

0% 10% 20% 30% 40%50% 60% 70% 80% 90% 100%

2. I was bored by the program or activity.

0% 10% 20% 30% 40%50% 60% 70% 80% 90% 100%

3. I was on vacation.

0% 10% 20% 30% 40%50% 60% 70% 80% 90% 100%

**Mark your answer by circling a %.**

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
NOT AT ALL CONFIDENT				MODERATELY CONFIDENT				HIGHLY CONFIDENT		

---

**I BELIEVE THAT I COULD EXERCISE 3 TIMES PER WEEK FOR THE NEXT 3 MONTHS IF:**

4. I was not interested in the activity.

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

5. I felt pain or discomfort when exercising.

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

6. I had to exercise alone.

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

7. It was not fun or enjoyable.

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

8. It became difficult to get to the exercise location.

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

9. I didn't like the particular activity program that I was involved in.

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

**Mark your answer by circling a %.**

0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
NOT AT ALL				MODERATELY				HIGHLY		

**I BELIEVE THAT I COULD EXERCISE 3 TIMES PER WEEK FOR THE NEXT 3 MONTHS IF:**

10. My schedule conflicted with my exercise session.

0% 10% 20% 30% 40%50% 60% 70% 80% 90% 100%

11. I felt self-conscious about my appearance when I exercised.

0% 10% 20% 30% 40%50% 60% 70% 80% 90% 100%

12. An instructor does not offer me any encouragement.

0% 10% 20% 30% 40%50% 60% 70% 80% 90% 100%

13. I was under personal stress of some kind.

0% 10% 20% 30% 40%50% 60% 70% 80% 90% 100%

## APÉNDICE IV

### *Exercise Self-Efficacy (ESE)*

The items listed below are designed to assess your beliefs in your ability to continue exercising on a three times per week basis at moderate intensities (upper end of your perceived exertion range), for 40+ minutes per session in the future. Using the scales listed below please indicate how confident you are that you will be able to continue to exercise in the future.¶

¶  
For example, if you have complete confidence that you could exercise three times per week at moderate intensity for 40+ minutes for the next four weeks without quitting, you would **circle 100%**. However, if you had no confidence at all that you could exercise at your exercise prescription for the next four weeks without quitting, (that is, confident you would not exercise), you would **circle 0%**.¶

¶  
Please remember to answer honestly and accurately. There are no right or wrong answers.¶

**Mark your answer by circling a %:**¶

¶  
0% → 10% → 20% → 30% → 40% → 50% → 60% → 70% → 80% → 90% → 100%¶

¶  
NOT AT ALL → → → MODERATELY → → → HIGHLY¶  
CONFIDENT → → → CONFIDENT → → → CONFIDENT¶

¶  
1. I am able to continue to exercise three times per week at moderate intensity, for ¶  
... 40+ minutes without quitting for the NEXT WEEK.¶

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

2. I am able to continue to exercise three times per week at moderate intensity, for  
40+ minutes without quitting for the NEXT TWO WEEKS

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

3. I am able to continue to exercise three times per week at moderate intensity, for  
40+ minutes without quitting for the NEXT THREE WEEKS

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

4. I am able to continue to exercise three times per week at moderate intensity, for 40+ minutes without quitting for the NEXT FOUR WEEKS

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

Please remember to answer honestly and accurately. There are no right or wrong answers.

**Mark your answer by circling a %:**

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

NOT AT ALL  
CONFIDENT

MODERATELY  
CONFIDENT

HIGHLY  
CONFIDENT

---

5. I am able to continue to exercise three times per week at moderate intensity, for 40+ minutes without quitting for the NEXT FIVE WEEKS

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

6. I am able to continue to exercise three times per week at moderate intensity, for 40+ minutes without quitting for the NEXT SIX WEEKS

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

**Mark your answer by circling a %:**

7. I am able to continue to exercise three times per week at moderate intensity, for 40+ minutes without quitting for the NEXT SEVEN WEEKS

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

8. I am able to continue to exercise three times per week at moderate intensity, for 40+ minutes without quitting for the NEXT EIGHT WEEKS

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

\*\*\*\*\*

"Self-efficacy Scale for 40 minutes" : Sum all items and divide by 8

## APÉNDICE V

### *Subjective Exercise Experience Scale (SEES)*

#### How Do You Feel?

This inventory contains a number of items designed to reflect how you feel at this particular moment in time (i.e., Right Now). Please circle the number on each item that indicates **HOW YOU FEEL RIGHT NOW**.

#### **I FEEL:**

- |              |   |   |            |   |   |              |
|--------------|---|---|------------|---|---|--------------|
| 1. Great     |   |   |            |   |   |              |
| 1            | 2 | 3 | 4          | 5 | 6 | 7            |
| not at all   |   |   | moderately |   |   | very much so |
| 2. Awful     |   |   |            |   |   |              |
| 1            | 2 | 3 | 4          | 5 | 6 | 7            |
| not at all   |   |   | moderately |   |   | very much so |
| 3. Drained   |   |   |            |   |   |              |
| 1            | 2 | 3 | 4          | 5 | 6 | 7            |
| not at all   |   |   | moderately |   |   | very much so |
| 4. Positive  |   |   |            |   |   |              |
| 1            | 2 | 3 | 4          | 5 | 6 | 7            |
| not at all   |   |   | moderately |   |   | very much so |
| 5. Crummy    |   |   |            |   |   |              |
| 1            | 2 | 3 | 4          | 5 | 6 | 7            |
| not at all   |   |   | moderately |   |   | very much so |
| 6. Exhausted |   |   |            |   |   |              |
| 1            | 2 | 3 | 4          | 5 | 6 | 7            |
| not at all   |   |   | moderately |   |   | very much so |
| 7. Strong    |   |   |            |   |   |              |
| 1            | 2 | 3 | 4          | 5 | 6 | 7            |
| not at all   |   |   | moderately |   |   | very much so |

8. Discouraged						
1	2	3	4	5	6	7
not at all			moderately			very much so
9. Fatigued						
1	2	3	4	5	6	7
not at all			moderately			very much so
10. Terrific						
1	2	3	4	5	6	7
not at all			moderately			very much so
11. Miserable						
1	2	3	4	5	6	7
not at all			moderately			very much so
12. Tired						
1	2	3	4	5	6	7
not at all			moderately			very much so

\*\*\*\*\*

Subjective Exercise Experiences Scale :

PWB = 1 + 4 + 7 + 10  
 PD = 2 + 5 + 8 + 11  
 FAT = 3 + 6 + 9 + 12



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRIC, J. C. (1984) A theoretical and experimental approach to the study of social representations in a situation of interaction. En R. Farr y S. Moscovici (Eds.), *Social Representations*. Cambridge University Press.

ABRIC, J. C. (1989) L'étude expérimentale des représentations sociales. En D, Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales*. Paris, Francia. Presses Universitaires de France.

ABRIC, J. C. (1993) *Central system, peripheral system: their functions and roles in the dynamics of social representations*. Papers on Social Representation, 2, pp. 75-78.

AJZEN, I., (1989) Attitude Structure of Behavior., en Pratkakis, Breckler y Greenwald (eds.) *Attitude Structure and Function*, Hillsdale, L. Erlbaum.

ALBO L., J. M. (1998) *La motivación en los deportes de equipo: análisis de las motivaciones de inicio, mantenimiento, cambio y abandono. Un programa piloto de intervención*. Tesis de Doctorado. Universidad de las Palmas, España.

BAKKER, F. C., WHITHING, H. T. A. y VAN DER BRUG, H. (1990) *Sport psychology. Concepts and applications*. Great Britain. John Wiley & sons.

BECERRIL L., V. A. (1990) *Atribuciones y representaciones en deportistas de alto rendimiento. Hacia un modelo cognoscitivo de la motivación deportiva*. Tesis de Licenciatura. UNAM, México.

BIDDLE, S. (1984) Attribution Theory in Sport and Recreation: Origins, Developments and Future Directions" Physical Education Review. 7, 145-159.

BIERHOFF y ALFERMANN, (1979) Ursachenerklärung für Erfolg und Mißerfolg bei einem Schwimmwettkampf: Defensive Attribution und die Bedeutsamkeit des Wettkampfes. In: Bäumler, G./Hahn, E./Nitsch, J.R. (Hrsg.): Aktuelle Probleme der Sportpsychologie. Schorndorf: Hofmann, 91-97

BROHM, J. M., (1972) Deporte, cultura y represión. Editorial Gustavo Gili, S. A. Barcelona, España.

CANDUELA, M. (2000) Psicología y práctica deportiva. Guías Didácticas del Master en Psicología del Deporte impartido por la Universidad Autónoma de Madrid. Publicado en: <http://www.asdeporte.com/secciones/index.php3?artid=11>

CHINCOYA T., E y SOTELO M., R. (1994) Manual para la planificación del entrenamiento psicológico para deportistas. Tesis de Licenciatura. UNAM, México.

CONDE, C. Y CONDE, C. (2005) Modelo de servicios profesionales multidisciplinares. Taller vivencial. Facultad de Psicología, UNAM, México.

CRUZ F., J. (1997) Psicología del Deporte. Madrid, España. Editorial Síntesis, S. A.

DESAUTELS, J. Y LAROCHELLE, M., (1987) Connaissance, représentation et apprentissage. Qu'est-ce qu'une connaissance dite scientifique? Les modèles spontanés d'adolescents, Perspectives, 23, pp. 163-171.

FAZIO, R. H., (1989) On the power and functionality of attitudes: The role of accessibility, en Pratkanis, Breckler y Greenwald (eds.) Attitude Structure and Function, Hillsdale, L. Erlbaum.

FAZIO, R. H., (1990) Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE models as an integrative framework, en Zanna (ed), Advances in experimental social psychology, Nueva York, Academic, Vol. 23, pp. 75-109.

GARCÉS DE LOS FAYOS R., E. J. (1997) Manual de Psicología del deporte: Conceptos y aplicaciones. Murcia, España. Grupo Algama.

HAMILTON, P. R. y JORDAN J. S. (2000) Most successful and least successful performance: perceptions of causal attributions in high school track athletes. Journal of sport behavior. Vol. 23-3, 245-254.

HEIDER, F., (1958) The psychology of interpersonal relation. New York. Wiley.

HEWSTONE, M. (1992) La atribución causal, Barcelona, España. Ediciones Paidós.

JASPARS Y HEWSTONE. (1986) La teoría de la atribución. en Psicología Social II. España, Editorial Paidós.

JODELET, D. (1984) Représentation sociale: phénomènes, concept et theorie, en Moscovici, S. (ed.) Psychologie sociale, Paris, Francia. PUF.

JONES, E. E. y MCGILLIS, D., From acts to dispositions: The attribution process in person perception, en Berkowitz (ed.) Advances in experimental social psychology. Vol. 2. New York. Academic Press.

JONES, E. E. y MCGILLIS, D., Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal, en Harvey, Ickes y Kidd (eds.) *New directions in attribution research*. Vol. 1. Hillsdale, Erlbaum.

LAWTHER, J. D. (1978) *Psicología del Deporte y del deportista*., Buenos Aires, Argentina. Editorial Paidós.

LORENZO G., J. (1997) *Psicología y deporte*. Madrid, España. Biblioteca Nueva.

MANDELL, RICHARD D. (1986) *Historia cultural del deporte*. Barcelona, España. Ediciones Bellaterra, S. A.

McAULEY, E., DUNCAN, T., y RUSSELL, D. (1992). Measuring causal attributions: The revised Causal Dimension Scale (CDSII). *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 566-573.

McAULEY, E., y COURNEYA, K. (1994). The Subjective Exercise Experiences Scale (SEES): Development and preliminary validation. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 16, 163-177.

MEYER, J. P. (1980) Causal attribution for success and failure. A multivariate investigation of dimensionality, formation and consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 704-718.

MORA M., J. A., GARCÍA R., J., TORO B., S., y ZARCO R., J. A. (2000) *Psicología aplicada a la actividad físico-deportiva*. Madrid, España. Ediciones Pirámide.

MORALES, J. F., REBOLLOSO, E. y MOYA, M. (1997) Actitudes. *Psicología Social*. España, McGraw Hill.

MORALES, S. (1994) Psicología del deporte. Buenos Aires. Publicado en : <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/031117072724.html>

MOSCOVICI, S. (1963) Attitudes and opinions, Annual Review of Psychology, 14, pp. 231-260.

MOSCOVICI, S. (1976) La psychanalyse, son image et son public, Paris, Francia. PUF.

MOSCOVICI, S. (1984) The phenomenon of social representations, en Farr y Moscovici (eds.) Social representations, Cambridge, Cambridge University Press.

OROPEZA M., J. (2005) El papel del psicólogo en la actualidad. Taller vivencial. Facultad de Psicología, UNAM, México.

PRATKANIS, A. R. (1989) The cognitive representation of attitudes, en Pratkanis, Breckler y Greenwald (eds.) Attitude structure and function, Hillsdale, L. Erlbaum, pp. 71-98.

RIERA, J. (1991) Introducción a la Psicología del Deporte, Barcelona, España. Ediciones Martínez Roca, S. A.

RUSSELL, D. W. (1982) The causal dimension scale: A measure of how individuals perceive causes. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 1137-1145.

STAATS, A. W. y STAATS, C. K. (1958) Attitudes established by classical conditioning, Journal of Abnormal and Social Psychology, 57, pp. 37-40.

THRILL, E y THOMAS, R. (1982) Como incrementar el grado de motivación de los deportistas. France. Publicado en:

<http://psicodeporte.nu/biblioteca/articulos/start.asp?articuloid=63&>

WARGNER Y ELEJABARRIETA. (1997) Representaciones sociales. Psicología Social. España, McGraw Hill.

WEINER, B., RUSSELL, D., & LERMAN, D. (1978). Affective consequences of causal ascriptions. en J.H. Harvey, W.J. Ickes, & R.F. Kidd (Eds.), New directions for attribution research (Vol. 2, pp. 59-90).

WEINER, B. (1979) A theory of motivation for some classroom experiences. Journal of Educational Psychology, 71, 3-25.

WEINER, B., RUSSELL, D., & LERMAN, D. (1979). The cognition-emotion process in achievement-related contexts. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1211-1220.

WEINBERG, R. & GOULD, D. (1996). Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico. Barcelona, España. Ariel.

ZAJONC, R. B., (1965) Social facilitation, en Science, 148, pp. 269-274.

ZAJONC, R. B. (1980) Compresence, en Paulus (ed.) Psychology of group influence, Hillsdale, L. Erlbaum.

ZUCKERMAN, M. (1979) Attribution of success and failure revisited, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory, Journal of Personality, 47, 245-287.