

CAPÍTULO I
PLANTEAMIENTO DEL
PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La psicología del deporte ha cobrado importancia en las últimas décadas debido a las diversas investigaciones que han demostrado la estrecha conexión entre los factores psicológicos y el rendimiento atlético de los integrantes de las diferentes disciplinas, particularmente en el plano de las competiciones a nivel profesional. El conocer cuál es el perfil psicológico más adecuado para lograr un exitoso rendimiento deportivo es una de las metas más preciadas de muchos investigadores y por tanto tienen el patrocinio de diversas académicas y clubes deportivos. Es por esta razón que en esta investigación se aborda el tema de las características psicológicas de los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija y su vinculación con la motivación competitiva. Se partió del presupuesto que las personas que practican con mayor frecuencia e intensidad alguna forma de deporte, poseen determinadas características o patrones psicológicos que las hace diferentes de aquellas personas que no tienen interés en la práctica de ninguna disciplina deportiva.

En este estudio se hace un análisis de la motivación deportiva y las características psicológicas de los individuos que practican determinada disciplina deportiva. La motivación deportiva es *“el conjunto de factores intelectuales, afectivos y sociales que movilizan el comportamiento del deportista en busca de un logro o una distinción competitiva. Estos factores despliegan intensas emociones y generan gran cantidad de energía por periodos relativamente cortos, durante las competiciones, pero también mantienen conductas rutinarias a largo plazo donde se dan los entrenamientos y los ensayos. La conducta deportiva puede estar motivada intrínsecamente, extrínsecamente o no estar motivada”*. (Pelletier, et al, 1995: 187). A su vez cuando se hace referencia a *“características psicológicas”* estamos entendiendo: *“al conjunto de características que reúne un ser humano y que determina su carácter, sus actitudes, aptitudes y determinados comportamientos frente a una situación particular o ante la sociedad como tal. Las características psicológicas son personales ya que cada individuo tiene su propio sello particular al conocer las características psicológicas de una persona estamos en*

condiciones de prever con cierta probabilidad cómo se comportará en determinada situación”. (Echeburúa, 2011: 7).

Entre las principales características psicológicas que se vio por conveniente estudiar están la personalidad, ansiedad, agresividad e imagen corporal. Se ha seleccionado estas variables psicológicas porque, tal como se lo sustentará en el marco teórico, son los aspectos que más han tenido relevancia en los principales estudios realizados en este ámbito.

La definición de personalidad que se adopta en este estudio es la siguiente: *“Es el conjunto de rasgos y cualidades que configuran la manera de ser de una persona y la diferencian de las demás; es lo que permite una predicción de lo que una persona hará de una situación determinada. La personalidad es un constructo psicológico, que se refiere a un conjunto dinámico de características psíquicas de una persona, a la organización interior que determina que los individuos actúen de manera diferente ante una determinada circunstancia”* (Catell, 1992: 26).

Diversos estudios, lejos de asociar la tranquilidad y la relajación con la competición deportiva, revelan altos niveles de ansiedad en los individuos que practican algún deporte, tanto en los periodos de competición, como en las épocas de “descanso” o de entrenamiento. Es por esto que esta variable es un aspecto que se tomó en cuenta en el presente estudio. La ansiedad podemos conceptualizar de la siguiente manera: *“Emoción negativa que se vive como una amenaza, como anticipación cargada de malos presagios, de tonos difusos, desdibuja ansiedad es una manifestación esencialmente afectiva. Esto quiere decir que se trata de una vivencia, de un estado subjetivo o de una experiencia interior que podemos calificar de emocionados, poco claro”*. (Rojas, 2014: 29). Es decir, la ansiedad es una reacción que hace al que la padece inmovilizarse no sabe que es lo que pasa y tampoco a quien o a que le tiene miedo solo lo siente y no sabe cómo salir de ese círculo vicioso que a la persona va calando poco a poco y haciendo que la misma no se sienta bien con ella misma y con los que la rodea.

El espíritu competitivo está muy asociado a la agresividad. Tradicionalmente se considera el deporte como una forma lícita de canalizar a agresividad. En este sentido en este estudio la agresividad es definida como *“un estado emocional que consiste en sentimientos de alerta y deseos de dañar a otra persona, animal u objeto. La agresión es cualquier forma de conducta que parte de la sensación de angustia provocada por la inseguridad que pretende herir física y o psicológicamente a alguien. La Agresividad es un factor del comportamiento normal puesto en acción ante determinados estados para responder a necesidades vitales, que protegen la supervivencia de la persona y de la especie, sin que sea necesaria la destrucción del adversario”*. (Buss y Perri, 1992: 75).

Es muy frecuente que la imagen corporal que los individuos poseen y la imagen corporal que desean sea el elemento detonante de la actividad deportiva. Son muchas las horas de entrenamiento intenso que se le dedica al deporte buscando alcanzar una determinada imagen corporal. En este sentido en este estudio la imagen corporal es definida como *“el conocimiento inmediato y continuo que tenemos de nuestro cuerpo, en reposo o en movimiento, en relación con sus diferentes partes y, sobre todo, en relación con el espacio y los objetos que nos rodean”*. (Cooper, 1987: 115).

Existen diferentes estudios sobre el tema de las características psicológicas de las personas que practican algún deporte. En este sentido se procede a exponer un resumen de las diferentes investigaciones realizadas en este ámbito en los planos internacional, nacional y regional.

En un estudio realizado por Weineck en Barcelona el año 2005, titulado “Entrenamiento total”, destaca que el rendimiento deportivo del atleta está determinado por factores y condicionantes que son entrenados para su posterior demostración en la competencia. Entre estos factores y condicionantes se encuentran las habilidades psicológicas. Se ha demostrado que una levada motivación personal y una fuerte cohesión grupal hacen la entre los deportistas exitosos y no exitosos. Mantener a raya la ansiedad negativa y bajar al mínimo posible la frustración permite al deportista conseguir sus objetivos entre las

disciplinas más exigentes. *“El trabajo sistemático en la motivación, autoconfianza, control atencional, control del nivel de activación, control de la ansiedad, autoconocimiento general, etc. han dado como resultado, en un 77% de los casos, en torneos de equipos de parecida técnica y preparación física, el éxito rotundo”*. (Weineck, 2005: 72).

En otra investigación realizada por Jaenes-Sánchez y colaboradores en 2010, con gimnastas rítmicas, pudo evidenciar que Los constructos psicológicos como la motivación, la habilidad mental, el control del estrés, la cohesión de equipo y la influencia de la evaluación del rendimiento, son determinantes en el desempeño deportivo en la gimnasia rítmica. El control del estrés atiende a las características de la respuesta del deportista relacionadas con las demandas del entrenamiento-competición y las situaciones potencialmente estresantes, donde el control es fundamental para reducir sus posibles perjuicios. La influencia de la evaluación del rendimiento refiere a la respuesta del deportista frente a situaciones y/o antecedentes en las que este evalúa su propio rendimiento, o piensa que lo están valorando personas significativas. El interés por entrenar y superarse continuamente, el establecimiento y la consecución de objetivos, la importancia del deporte en referencia a otras actividades y aspectos de la vida, es la descripción conceptualmente amplia de la motivación. La manera como el deportista aplica habilidades para la autoevaluación y autorregulación del nivel de activación son destrezas psicológicas que pueden ser aplicadas por el propio deportista, y precisamente esta capacidad para autoevaluar y autorregular su nivel de activación, la visualización, el foco atencional, el control de cogniciones disfuncionales, el establecimiento de objetivos y la evaluación objetiva del propio rendimiento se concibe como la habilidad mental. Por último, la cohesión de equipo apunta a la integración del deportista en su grupo deportivo, e incluye la relación interpersonal con los demás miembros del equipo, el nivel de satisfacción cuando está entrenando con los otros componentes de este, la actitud más o menos individualista en relación con el resto del grupo y la importancia que da al espíritu de equipo. *“En el ámbito deportivo profesional caracterizado por un altísimo nivel de competencia donde se está llevando al límite todas las características biológicas del ser*

humano, no tomar en cuenta la dimensión psicológica es un craso error que se paga con el fracaso". (Jaenes-Sánchez, et al, 2010: 137).

En base a las conclusiones de otro estudio, Marrero, refiriéndose a la influencia de la psicología en deportistas de diferentes disciplinas, indica que la elaboración de perfiles de personalidad específicos para determinados deportes se puede indicar que los levantadores de pesas se inclinan a la timidez, a sufrir sentimientos de inferioridad, a sentirse torpes en otros deportes y a experimentar grandes deseos de ser fuerte y dominante. En fútbol, las defensas puntúan más alto en seguridad en sí mismos, responsabilidad y estabilidad emocional mientras que los centrocampistas atacantes son más imprevisibles, individualistas y sensibles a las manifestaciones del público. Tras el estudio de 293 deportistas de élite dedicados a deportes de alto riesgo y utilizando los cuestionarios MMPI, 16 PF y el Cuestionario de Edwards y Jackson se encontró los siguientes resultados: *“correlación positiva entre nivel de inteligencia y actividad deportiva de alto riesgo, deseos de triunfo, ambición y afán de reconocimiento de sus cualidades, necesidades muy marcadas de cambio y de continuos impactos emocionales, exigencias de rebelión, inconformismo y originalidad, escasas actitudes de dependencia, nivel alto de estabilidad emocional, autocontrol elevado, niveles bajos de ansiedad y depresión, ausencia de rasgos neuróticos y alto potencial directivo”*. (Marrero, 1994: 83).

A nivel **nacional** existen algunos estudios que vinculan la psicología con el deporte. Pacheco Marcelo Pablo y Gómez Jaime en la Universidad Católica Boliviana realizaron una investigación con jugadores profesionales de fútbol de salón. Dichos investigadores resumen de esta manera sus hallazgos: *“La variable Control de Estrés se relaciona más con las labores propias del arquero más que los jugadores de campo. En general, la variable Influencia de la Evaluación de Rendimiento solo se correlaciona con la Media de Balones Disputados Con Balón Perdidos. Esto indica que cuanto mayor sea el control que el jugador tiene de las evaluaciones negativas que se hacen de su rendimiento (un control más racional, en vez de emocional, por ejemplo), tenderá a perder menos balones que tenga en su control. La motivación también se correlaciona positivamente con esta*

subvariable de rendimiento y en la misma proporción, con lo que globalmente, a mayor control de la influencia de las evaluaciones acerca del rendimiento y a mayor motivación, existen menos posibilidades de que pierda un balón controlado en una disputa del mismo. La Habilidad Mental también juega para los arqueros y para los jugadores de campo. Con relación a los arqueros, el hecho de despejar un centro al área chica, o de despejar un remate en contra o de despejar las situaciones mano a mano se correlacionan positivamente con esta variable psicológica, confirmando el dato de que el rendimiento en general del arquero depende bastante de su Habilidad Mental. Con relación a los jugadores de campo, existe una correlación negativa entre los remates fuera y esta variable psicológica”. (Pacheco y Gómez, 2005: 18).

En la UMSA de La Paz Quispe Callizaya, Pamela Milenca realizó un estudio en deportistas mujeres, producto del cual indica lo siguiente: *“la confianza es un elemento calve en el rendimiento deportivo, sin embargo hay que tener en cuenta que existen diferentes tipos y niveles de confianza. La Falsa confianza es un estado que aparenta confianza disimulando una confianza débil. El deportista quiere demostrar a los demás y a si mismo que tiene confianza, cuando en realidad si fuese objetivo se daría cuenta de las dudas que tiene o de que piensa lo contrario aquello que dice. La falsa confianza actúa como “escudo” para esconder la duda y falta de confianza que no quiere que los demás vean, y para no mirar en su interior aquellas cosas que no le gustan.*

Por otra parte el exceso de confianza hace disminuir el rendimiento, ya que el deportista tiene la idea de que no necesita tanta preparación o esfuerzo. En aquellos deportes en donde se debe enfrentar a un rival puede provocar que se subestime al rival y disminuya la concentración.

Finalmente, la falta de confianza hace que muchos deportistas poseen las habilidades físicas necesarias para ser exitosos, pero falta confianza en su capacidad para utilizar dichas habilidades bajo presión. La duda sobre uno mismo disminuirá el rendimiento, ya que generara ansiedad, dificultara la concentración y provocara indecisión ya que el

deportista se centrara más en sus puntos débiles que en sus habilidades”. (Quispe, 2019: 16).

Por otra parte, Toledo Vásquez, Gabriela Beatriz en una investigación realizada para construir un programa de fortalecimiento de competencias psicodeportivas, expresa lo siguiente: *“Es la preparación psicológica la que permite al deportista “jugar con ventaja” y obtener el máximo rendimiento deportivo. Prueba de ello es que, actualmente, existe una conciencia creciente de que los factores psicológicos juegan un papel primordial en la ejecución motora de carácter deportivo.*

No ha de sorprender, por tanto, que los profesionales del deporte se muestren cada vez más interesados en incorporar a sus programas de entrenamiento técnicas psicológicas que les ayuden a controlar el estrés de la competición, a mejorar la concentración, a aumentar la confianza en sí mismos y a incrementar el nivel de comunicación y la fluidez de las relaciones interpersonales dentro de los equipos deportivos”.

A nivel **regional** se ha encontrado algunos estudios relacionados con el tema en cuestión. En la “Universidad Autónoma Juan Misael Saracho”, la carrera de psicología, cuenta con investigaciones de tesis en psicología del deporte, presentada en el año 2004 por Vargas cuyo objetivo fue el de determinar los “Factores psicológicos que influyen en el rendimiento deportivo de los jugadores de basquetbol”, obteniendo los siguientes resultados: autoestima baja y alto nivel de ansiedad, como los factores que tienen mayor influencia en el bajo rendimiento deportivo.

Otra tesis presentada el año 2005, por Herbas, tuvo como objetivo: conocer las “Características psicológicas del jugador de tenis competitivo” obteniendo los siguientes resultados: es un grupo que se caracteriza por presentar una ansiedad muy grave; de igual manera presentan factores de personalidad como más reservados y cohibidos, motivación baja hacia el logro, el éxito y la búsqueda de mejorar su rendimiento y reforzar su imagen corporal.

La última tesis presentada el año 2007 por Amílcar Patiño cuyo objetivo fue el determinar “Factores psicológicos que influyen en el rendimiento del jugador de voleibol” obteniendo los siguientes resultados: ansiedad grave, autoestima baja, motivación alta, atención y contracción baja y un rendimiento psicológico, con necesidades de tiempo para mejorar y como factores de personalidad de mucha tensión, poca fuerza del yo y poca fuerza del súper yo. Sin embargo es importante conocer el estado psicológico de los deportistas o atletas semi profesionales en competición, ya que los mismos, según Garfield (1987) en su mayoría reconocen que la mayor parte del éxito se debe a factores psicológicos (mentales) y que estos sufren una alteración en momentos previos a la contienda o participación en una competencia. (Coimata, “Biblioteca virtual”, tesis 2004-2005:1-2).

En base a toda la información planteada que refleja el estado del tema de estudio, se planteó la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es la relación entre la motivación deportiva y las principales características psicológicas de los jóvenes que practican deporte en la ciudad de Tarija?

1.2. JUSTIFICACION

El tema de estudio que abordó el presente trabajo de investigación está plenamente justificado desde el punto de vista científico pues la psicología es un factor determinante en el rendimiento de los atletas y ha cobrado relevancia en el ámbito de la investigación científica. La psicología juega un rol clave en el mundo del deporte y los expertos en ella son cada vez más requeridos en las organizaciones deportivas. De hecho, contar con un profesional en este ámbito puede hacer la diferencia entre el cumplimiento o fracaso de los objetivos de un atleta o equipo. Específicamente, la psicología deportiva engloba diversas disciplinas como la kinesiólogía, la sociología, la fisiología o la biomecánica. Su objetivo es determinar cómo diversos factores impactan en el desempeño durante las actividades físicas. Gracias a ella, el equipo de preparadores físicos y asesores puede garantizar una serie de aspectos, como por ejemplo:

El tema elegido tiene relevancia social ya que es elevado el número de personas que se ven involucrados con la problemática influencia de los factores psicológicos en el deporte. Las características psicológicas de las personas que practican alguna disciplina deportiva es un aspecto fundamental al momento de considerar su desempeño en alguna competencia. El desarrollo de técnicas y métodos de entrenamiento que más se ajusten al deportista y sus habilidades mentales. El manejo de la concentración, memoria y coordinación mental-muscular. Asimismo, la prevención de problemas como la ansiedad, estrés o pánico antes, durante y después de las actividades.

El tema de estudio que abordado por esta tesis despierta gran interés en el ámbito de la de la salud mental, puesto que el estado psicológico del individuo repercute directamente en la motivación de los deportistas, la energía física, los lazos emocionales con los compañeros, la conexión con el equipo, entre otros factores. Es por esta razón que se utilizan una serie de técnicas y herramientas que mejoren el potencial del individuo, como el autoconocimiento y la visualización.

Un tema emergente con el cual está vinculado el presente estudio es la inteligencia emocional. Esto queda demostrado por el hecho de que los nervios, los problemas personales y otros factores pueden sobrepasar hasta al mejor de los atletas. Existen muchas situaciones por las que atraviesa un deportista y los factores psicológicos impactan en su ejecución motora.

Conocer la vinculación entre las variables estudiadas en esta tesis con el rendimiento deportivo es de crucial importancia pues a través de dicha información se puede obtener un mayor rendimiento y desempeño, el objetivo será obtener un equilibrio entre mente y cuerpo a través de la inteligencia emocional. La regulación de emociones, la empatía y la toma de decisiones son las claves para mejorar cualquier tipo de experiencia durante un partido o una competencia.

Los resultados de esta tesis pueden interesar a los entrenadores pues la presión del deporte puede ser considerable para un atleta y cualquier factor que influya en ello podría afectar los resultados de una organización. De allí la necesidad de contar con información sobre el tema que brinde la posibilidad de integrar los diferentes factores implicados de modo que optimice las posibilidades de mejora que un deportista necesita.

Por todo lo indicado el estudio realizado cuenta con **justificación teórica** puesto que aporta con datos nuevos sobre el tema en nuestro medio. Luego de la ejecución del mismo se cuenta con datos sobre la personalidad, agresividad, ansiedad e imagen corporal de los jóvenes que realizan práctica deportiva.

Asimismo, esperamos que la investigación realizada tenga un significativo **aporte práctico** a las diferentes instituciones que trabajan con el deporte. Estamos seguros que la información proporcionada en este documento puede servir de insumos valiosos al momento de asumir estrategias para incrementar el rendimiento deportivo. Desde otro punto de vista, pueden cobrar interés los datos aquí expuestos para realzar el trabajo del psicólogo en el ámbito deportivo, ya que a través de los diferentes capítulos de esta tesis

se demuestra la crucial importancia de tomar en cuenta la dimensión psicológica en todo tipo de actividad humana, particularmente en el quehacer competitivo, como es el deporte.

CAPÍTULO II

DISEÑO TEÓRICO

2. DISEÑO TEÓRICO

2.1. PREGUNTA DE INVESTIGACION

¿Cuál es la relación entre la práctica deportiva y las principales características psicológicas de los jóvenes que practican deporte en la ciudad de Tarija?

2.2. OBJETIVOS

2.2.1. OBJETIVO GENERAL.

Determinar la relación entre la motivación deportiva y las principales características psicológicas de los jóvenes que practican deporte en la ciudad de Tarija.

2.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

1. Medir el nivel de motivación deportiva de los jóvenes de la ciudad de Tarija.
2. Identificar los principales rasgos de personalidad de los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija.
3. Evaluar el nivel de ansiedad de los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija.
4. Establecer el grado de agresividad de los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija.
5. Analizar el grado de satisfacción con la imagen corporal que tienen los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija.
6. Determinar la relación entre la motivación deportiva de los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija con las variables: personalidad, ansiedad, agresividad e imagen corporal.

2.3. HIPOTESIS.

1. El grado de motivación deportiva de los jóvenes de la ciudad de Tarija corresponde a un nivel alto y es de tipo externo.
2. Los jóvenes que realizan deporte en la ciudad de Tarija tienen una personalidad caracterizada por: inseguridad, baja integración y timidez.
3. Los jóvenes de la ciudad de Tarija que realizan deporte tienen “ansiedad ligera”.
4. Los jóvenes que realizan deporte en la ciudad de Tarija tienen un nivel de agresividad media y esta corresponde principalmente al tipo de agresividad física.
5. Los jóvenes de la ciudad de Tarija que realizan práctica deportiva tienen una imagen corporal que corresponde a la categoría “bastante insatisfecho”.
6. La relación entre la motivación deportiva de los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija, con las variables estudiadas es:
 - Personalidad: a mayor motivación deportiva, mayor inseguridad, menor integración y mayor timidez.
 - Ansiedad: a mayor motivación deportiva, mayor ansiedad.
 - Agresividad: a mayor motivación deportiva, mayor agresividad.
 - Imagen corporal: a mayor motivación deportiva, mayor insatisfacción con la imagen corporal.

2.4. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLES CONCEPTUALIZADAS	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
<p>Motivación deportiva: “La motivación deportiva es “<i>el conjunto de factores intelectuales, afectivos y sociales que movilizan el comportamiento del deportista en busca de un logro o una distinción competitiva. Estos factores despliegan intensas emociones y generan gran cantidad de energía por periodos relativamente cortos, durante las competiciones, pero también mantienen conductas rutinarias a largo plazo donde se dan los entrenamientos y los ensayos. La conducta deportiva puede estar motivada intrínsecamente, extrínsecamente o no estar motivada</i>”. ((Pelletier, et al, 1995: 187)</p>	Estimulación	Motivos de excitación personal	Escala de motivación deportiva de Pelletier et al (1995).
	Conseguir cosas	Motivos externos	
	Conocer	Interés por conocer personas	
	Regulación identificada	El deporte es producto de una meta personal	Dimensiones Interna o intrínseca:
	Regulación introyectada	El deporte es producto de una identificación con alguna persona	
	Regulación externa	Premios o castigos	Estimulación. Conseguir cosas. Conocer. Dimensión externa o extrínseca:
No motivación	No existe ninguna motivación para realizar deporte	Identificación Introyección. Externa. Cada dimensión es valorada en base a la	

			siguiente escala: 1.- Bajo. 2.- Medio 3.- Alto
<p>Personalidad: <i>“Aquellos que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada. El elemento estructural básico de la personalidad es el rasgo que implica tendencias reactivas generales y hace referencia a características relativamente permanentes”.</i>(Catell,1992: 26)</p>	<p>Factor A (Sizotimia-afectotimia)</p> <p>Factor B (Inteligencia baja-inteligencia alta)</p> <p>Factor C (Poca fuerza del yo – Mucha fuerza del yo)</p> <p>Factor E (Sumisión-Dominancia)</p> <p>Factor F (Desurgencia-Surgencia)</p> <p>Factor G</p>	<p>Reservado, alejado-abierto, afectuoso.</p> <p>Poca habilidad para resolver problemas-comprensión y rapidez de aprendizaje.</p> <p>Afectado por los sentimientos – tranquilo, maduro.</p> <p>Sumiso, apacible-Dominante, agresivo.</p> <p>Sobrio-Desinhibido.</p>	<p>Escala de Catell Inventario 16 PF. (18 años en adelante) Nivel bajo (1,2,3)</p> <p>Nivel medio (4,5,6)</p> <p>Nivel alto (7,8,9)</p>

	(Poca fuerza del súper yo –Mucha fuerza del súper yo)	Despreocupado- Escrupuloso.	
	Factor H (Timidez Audacia)	Cohibido- emprendedor.	
	Factor I (Dureza-Ternura)	Sensibilidad dura, realista- sensibilidad blanda.	
	Factor L (Confiable-Suspica)	Confiable- suspica.	
	Factor M Practicidad- Imaginatividad	Practico- fantasioso	
	Factor N (Sencillez-Astucia)	Franco –astuto.	
	Factor O (Seguridad- Inseguridad)	Apacible- agobiado.	
	Factor Q1 (Conservadurismo- Radicalismo)		

	<p>Factor Q2 (Adhesión al grupo- Autosuficiencia)</p> <p>Factor Q3 (Baja integración- Mucho control)</p> <p>Factor Q4 (Poca tensión-Mucha tensión)</p>	<p>Conservador de ideas arraigadas- analítico.</p> <p>Dependiente de grupo- Autosuficiente.</p> <p>Auto conflictivo- controlado</p> <p>Sereno-tensión sobre excitado.</p>	
<p>Ansiedad: <i>“Emoción negativa que se vive como una amenaza, como anticipación cargada de malos presagios, de tonos difusos, desdibuja ansiedad es una manifestación esencialmente afectiva. Esto quiere decir que se trata de una vivencia, de un estado</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Síntomas Físicos 	<p>Taquicardia, dilatación pupilar Sudores, sequedad de la boca, vómito, náuseas, nudo en la garganta, temblores, rubores, menor interés por la</p>	<p>Cuestionario de Rojas</p> <p>Banda normal 0-20</p>

<p><i>subjetivo o de una experiencia interior que podemos calificar de emocionados, poco claro”.</i> (Rojas,2014: 29).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Síntomas Psíquicos • Síntomas de conducta • Síntomas intelectuales • Síntomas asertivos 	<p>sexualidad, falta de apetito.</p> <p>Inquietud, temores difusos, inseguridad, desasosiego, vivencia de amenaza, temores difusos miedo a perder el control, pánico, dificultad para respirar, aflicción.</p> <p>Atención expectante, dificultad de acción, bloqueo afectivo, inquietud motora.</p> <p>Falsas interpretaciones de realidad, pensamientos preocupantes y distorsionados, tendencia de duda,</p>	<p>Ansiedad ligera 21-30</p> <p>Ansiedad Moderada 31-40</p> <p>Ansiedad grave 41-50</p> <p>Ansiedad muy grave 50+</p>
--	--	---	---

		<p>problemas de memoria, tendencias a la duda.</p> <p>Dificultad para entablar conversaciones, se avergüenza de sí mismo, dificultad para mostrar desacuerdo, bloquearse al hacer preguntas, postura pasiva, no sabe terminar una conversación difícil, no sabe decir que no, no acepta una broma.</p>	
<p>Imagen corporal: <i>“la imagen corporal es un constructo que implica lo que uno piensa, siente y cómo se percibe y actúa en relación a su propio cuerpo”</i> (Botella et al, 2009: 18).</p>	<p>Importancia Subjetiva de la Corporalidad (ISC)</p> <p>Conductas Orientadas a Mantener la Forma Física (COMF)</p>	<p>Ideas en relación a la importancia del cuerpo</p> <p>Comportamientos relacionados con el cuidado del cuerpo</p>	<p>ESCALA DE IMAGEN CORPORAL (MBSRQ). VERSIÓN ESPAÑOLA. De Botella, Ribas y</p>

	Atractivo Físico Autoevaluado (AFA)	Autopercepción del atractivo físico	Benito. (2009). Muy insatisfecho/a Bastante insatisfecho/ Punto medio Bastante satisfecho Muy satisfecho
	Cuidado del Aspecto Físico (CAF)	Conductas de cuidado de la estética corporal	
Agresividad <i>“es un comportamiento innato, de tipo defensivo y de origen biológico cuyo fin primordial es la supervivencia y la adaptación en general”.</i> (Buss y Perry, 1992: 74)	Agresión física	Golpes y empujones empleando el propio cuerpo u objeto contundente.	Cuestionario de agresividad de Buss y Perry, 1992 (AQ) Escala agresividad general
	Agresión Verbal	empleo del lenguaje con insultos, amenazas, sarcasmo y burlas.	Muy baja (0-20) Baja 21-40 Media 41 -60 Alta 61-80 Muy alta 81-100
	Hostilidad	Evaluación negativa acerca de las personas y las cosas, además está acompañada del deseo de hacer daño o agredir.	

	Ira	Conjunto de sentimientos que surgen de reacciones psicológicas internas y de expresiones emocionales involuntarias producidas por la aparición de un evento desagradable.	
--	-----	---	--

CAPÍTULO III
MARCO TEÓRICO

3. MARCO TEÓRICO.

En el presente capítulo se expone toda la información recabada en relación al tema de estudio. En el mismo se presentan las definiciones de las variables de estudio, las teorías que servirán de respaldo para la correcta comprensión de los conceptos abordados y las investigaciones que permiten la interpretación de los datos recogidos. En primer lugar se hace una aproximación general al tema de la motivación deportiva, en segundo lugar se citaran las definiciones y conceptos de personalidad, ansiedad, agresividad e imagen corporal, para, finalmente, exponer todas las investigaciones encontradas y que guardan relación con el tema de estudio: Relación entre la motivación deportiva y las principales características psicológicas de los jóvenes de la ciudad de Tarija.

3.1. PSICOLOGÍA DEL DEPORTE.

El deporte hoy en día ha tiene gran importancia en el desarrollo del ser humano en distintas áreas, como la social, la económica, la física y la psicológica, por lo cual se llega a afirmar que el deporte ha repercutido en la vida de las personas, influenciando positivamente el estado de la salud física y salud psicológica de las personas. Es por esto que a continuación se profundizara acerca del deporte y todo lo que trae consigo. La psicología del deporte, por tanto, debe centrarse en el estudio científico de la conducta humana en el deporte, una conducta que habrá de ser entendida, tal y como indica

Dosil define de la siguiente manera la psicología del deporte *“la psicología de la Actividad Física y del Deporte es una ciencia que estudia el comportamiento humano en el contexto de la actividad física y deportiva, y como disciplina de las Ciencias de la Actividad Física y del deporte, guarda una relación estrecha con todas las que conforman dicho ámbito, aportando los conocimientos psicológicos al mismo y, de esta manera, completando y enriqueciendo las aportaciones propias de otras ciencias, como la medicina, la sociología o el derecho”* (Dosil, 2004:13).

Para Gil, la psicología del deporte es “*el conjunto de respuestas mentales, motoras y psicofisiológicas que los deportistas tienen en función de unos antecedentes y unos consecuentes externos e internos cognitivos y fisiológicos; una relación de contingencias; un organismo con unas características físicas, habilidades motoras, historial de aprendizaje, variables de personalidad; y que se dan en un medio ambiente físico (cancha, vestuarios, campos de atletismo), social (familia, entrenador, árbitro y jueces, directivos, público y periodistas) y biológico*”(Gil, 1991:13).

3.1.1. MOTIVACIÓN DEPORTIVA

La motivación es un elemento clave para lograr el compromiso y la adherencia al deporte, ya que es el más importante e inmediato determinante del comportamiento humano, pues lo despierta, le da energía, lo dirige y lo regula, siendo por tanto un mecanismo psicológico que gobierna la dirección, intensidad y persistencia de la conducta.

La motivación deportiva ha sido tratado de explicar desde la óptica de dos teorías: la Teoría de las Metas de Logro (Nicholls, 1989) y la Teoría de la Autodeterminación (Deci y Ryan, 1991).

La Teoría de las Metas de Logro establece que la meta principal de un individuo en contextos de logro es demostrar habilidad, existiendo dos concepciones de la misma que se crean por influencia social; la orientación a la tarea o a la maestría, en la que el éxito viene definido como el dominio de la tarea y el progreso personal, y la orientación al ego o al resultado, en la que el éxito se define como superación a los rivales y demostración de mayor capacidad. Estas orientaciones de meta disposicionales interactuarán con las claves contextuales (clima motivacional), para determinar la implicación del deportista en un momento dado a la tarea o al ego. El clima motivacional fue definido como un conjunto de señales implícitas, y/o explícitas, percibidas en el entorno, a través de las cuales se definen las claves de éxito y fracaso. Este clima es creado por los padres, entrenadores, compañeros, amigos, y medios de comunicación, y puede ser de dos tipos, un clima

motivacional implicante a la tarea o clima de maestría, y un clima motivacional implicante al ego o clima competitivo, diferenciándose en función del criterio de éxito establecido.

En este sentido, si para la gente que rodea al deportista lo más importante es la victoria y la demostración de capacidad y rendimiento, estarán transmitiendo un clima orientado al ego, mientras que si consideran que lo fundamental es el esfuerzo, la mejora personal y el desarrollo de habilidades, transmitirán un clima orientado a la tarea. (Nicholls, 1989).

La **Teoría de la Autodeterminación** establece que la motivación es un continuo, caracterizada por diferentes niveles de autodeterminación, de tal forma que de más a menos autodeterminada encontramos la motivación intrínseca, la motivación extrínseca y la amotivación. La motivación intrínseca supone el compromiso de un sujeto con una actividad por el placer y el disfrute que le produce y por tanto, la actividad es un fin en sí misma. Dentro de la motivación extrínseca podemos encontrar la regulación integrada, la regulación identificada, la introyección y la regulación externa (ordenadas de mayor a menor autodeterminación). La regulación externa se caracteriza por una actuación en búsqueda de un incentivo externo, y por tanto el sujeto se compromete en una actividad poco interesante sólo por conseguir una recompensa o evitar un castigo.

A continuación tendríamos la introyección, que implica establecer deberes o reglas para la acción, que están asociadas con expectativas de autoaprobación y evitar sentimientos de culpabilidad y ansiedad, así como lograr mejoras del ego tales como el orgullo. Si la integración continúa, uno puede identificarse con la importancia que tiene la actividad para uno mismo, estaríamos hablando de la regulación identificada que representa una mayor autodeterminación, y por tanto habrá menos presión, conflicto, sentimiento de culpabilidad y ansiedad. Con esta regulación los comportamientos resultan autónomos, pero la decisión de participar en la actividad viene dada por una serie de beneficios externos y no por el placer y la satisfacción inherente a la propia actividad.

La forma más autodeterminada de regulación interiorizada se refiere a la regulación integrada, en la que varias identificaciones son asimiladas y organizadas significativa y jerárquicamente, lo que significa que han sido evaluadas y colocadas congruentemente con otros valores y necesidades. La motivación se caracteriza porque el sujeto no tiene intención de realizar algo y por tanto es probable que la actividad sea desorganizada y acompañada de sentimientos de frustración, miedo o depresión.

Diversos estudios realizados en clases de Educación Física y en el ámbito deportivo reflejan que la transmisión de un clima motivacional implicante a la tarea se relaciona positivamente con la motivación intrínseca de los sujetos. El clima motivacional implicante a la tarea se relacionaba positiva y significativamente con las formas de motivación situacional auto determinadas (motivación intrínseca e identificación), mientras que el clima implicante al ego se correlacionaba de forma positiva y significativa con las formas no autodeterminadas (regulación externa y amotivación). Un clima motivacional implicante a la tarea podía satisfacer las necesidades de competencia, autonomía y relación con los demás, y desarrollar la autodeterminación, mientras que el clima motivacional implicante al ego podía satisfacer las necesidades de competencia, autonomía y relación con los demás, y desarrollar la autodeterminación, mientras que el clima motivacional implicante al ego podía disminuir dichas necesidades, desarrollando así la motivación extrínseca y la amotivación. (Deci y Ryan, 1991).

3.2. PERSONALIDAD.

Frecuentemente, cuando se habla sobre la personalidad de alguien, nos referimos a lo que diferencia a esa persona de los demás, incluso lo que le hace única. A este aspecto de la personalidad se conoce como diferencias individuales. Tomando en cuenta a Cattell quien lo define de la siguiente manera:

“Aquello que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada. El elemento estructural básico de la personalidad es el rasgo que implica

tendencias reactivas generales y hace referencia a características relativamente permanentes” (Catell, 1992: 26).

Unidad básica de análisis: el rasgo. *“El rasgo es el elemento estructural básico de la teoría de Catell. Definido como una tendencia, relativamente permanente y amplia, a reaccionar de una determinada forma. Supone una cierta regularidad de la conducta a lo largo del tiempo y de las situaciones”.* (Gautier, 2015: 33).

3.2.1. Clasificación de la personalidad en función de su contenido.

Se puede mencionar:

- **Rasgos aptitudinales:** patrón de recursos de que dispone el sujeto, para solucionar los problemas que plantea la situación.
- **Rasgos temperamentales:** Qué hace el individuo y cómo lo hace. Generalmente cuando se habla de rasgos se están haciendo alusión a estos.
- **Rasgos dinámicos:** están en la base motivacional de la conducta; porqué el sujeto hace lo que hace. (Gautier, 2015).

3.2.2. Clasificación en función de otras dimensiones.

Como las siguientes:

- **Comunalidad:** grado en que cada rasgo es aplicable a la mayor parte de la población o solo a un **sujeto**.
- **Origen:** Condiciones determinantes del patrón de conducta, que define el rasgo. Pueden ser: o constitucionales: cuando se supone asociado a condiciones existentes en el organismo, o ambientales: cuando se supone asociado a condiciones externas.

- **Significación:** En base al peso y significación de cada rasgo en la estructura de personalidad, se distinguen:

Superficiales: el rasgo traduce la presencia de conductas que suelen aparecer juntas en diversas ocasiones, aunque no siempre covaríen. Indican que existen regularidades en la conducta.

Causales: vienen definidos por los focos de covariación existentes entre las conductas constitutivos del rasgo superficial. Dan cuenta de las regularidades de la conducta. La investigación en personalidad se va a interesar solo en los causales, temperamentales y dinámicos. (Gautier, 2015).

EL 16PF es un cuestionario para medir dimensiones normales de la personalidad. (S. Karson y J. W. O'Dell, 1989). El 16PF es el único (cuestionario) que está construido desde un punto de vista no patologicista. Habíamos apuntado que Cattell se aproxima al modelo médico de personalidad pero, realmente, ¿dentro de qué corriente psicológica podríamos enmarcar a Cattell? Podríamos comenzar diciendo que Cattell es uno de los representantes de lo que se ha llamado la psicología de los rasgos. (Gautier, 2015).

¿Por qué habíamos apuntado que Cattell se aproxima al modelo médico? La psicología de la personalidad más tradicional ha seguido el modelo médico a través de la psiquiatría, y así la evaluación fue planteada inicialmente con fines diagnósticos. *“La tendencia dominante ha consistido en elaborar una tipología en base a una descripción pormenorizada de un síndrome o un conjunto de características que se suponen siempre presente. Y aunque no sea identificable un tipo con un rasgo la elaboración de ambos sigue el mismo procedimiento”*. (Gautier, 2015: 42)

¿Por qué siendo una psicología de los rasgos es una psicología factorialista? Porque la estrategia de análisis factorial ha sido, y es, la más empleada y la más productiva, en la obtención, descripción y evaluación de rasgos. Según estos autores: *“Lo que hace el análisis factorial es agrupar los reactivos que tienen relación entre sí en unidades más*

generales. Al aplicar esta metodología a la investigación de la personalidad los factores han sido interpretados como rasgos”. (Boeree, 2015: 42)

Finalmente Cattell define el rasgo así *“por rasgo entendemos una tendencia a reaccionar, relativamente permanente y amplia”.* (Boeree, 2015: 44). *“Cattell tenía la idea de que el lenguaje debía proporcionar la información sobre las características del ser humano, como consecuencia debían escogerse éstas de entre los múltiples adjetivos y nombres en los que categorizamos nuestros comportamientos”.* (Boeree, 2015: 48)

“Cattell hace una distinción entre lo que denomina rasgo peculiar y rasgo común, el primero sería característico de un sólo individuo y el segundo de un patrón del que los sujetos diferirían más en grado que en forma. (“por rasgos comunes, Cattell entiende aquellos que se presenta en todos los individuos, manifestándose en éstos de forma más o menos semejante... por ejemplo, la extraversión y la ansiedad. Los rasgos únicos son muchos más específicos, difícilmente pueden encontrarse en varios sujetos y generalmente son dotes o rasgos dinámicos”. Estos autores nos hablan también de una clasificación de Cattell en rasgos temperamentales, rasgos de habilidad y rasgos dinámicos. *El rasgo temperamental es un rasgo estilístico, en el sentido de que se refiere al ritmo, forma, persistencia, etc. y abarca gran variedad de respuestas específicas. El rasgo de habilidad se refiere a la capacidad para desarrollar una determinada tarea. El rasgo dinámico se refiere a motivaciones, intereses o actitudes.”* (Boeree, 2015: 49).

“También, y como ya dijimos al principio de este trabajo, distingue entre rasgos normales o rasgos anormales o patológicos, por ese motivo se argumentó que Cattell se aproximaba al modelo médico” (Boeree, 2015: 49). *“Finalmente, hace una distinción entre rasgos primarios y secundarios, esta última clasificación posee una gran relevancia para nosotros, ya que los 16 factores del 16PF son rasgos primarios y los obtenidos tras la factorización de los 16 primeros y que, en el 16PF, se denominan con la letra “Q” seguida de un número romano, son los rasgos secundarios o de segundo orden.”*(Boeree, 2015:50).

“En una última fase, Cattell elaboró una serie de ítems que representarían a estos 16 factores, ítems que, de manera hipotética, se refieren a aspectos de la conducta humana. 55 Estos factores figuran en el test de manera jerarquizada, según la lengua inglesa se denominaron de “A” a “Q” y al ir avanzando en el orden del alfabeto los factores disminuyen algo en importancia, aun siendo todos útiles”. (Boeree, 2015:54-55).

3.3. ANSIEDAD

A continuación se hará mención del concepto de ansiedad según Enrique Rojas:

“Emoción negativa que se vive como una amenaza, como anticipación cargada de malos presagios, de tonos difusos, desdibuja ansiedad es una manifestación esencialmente afectiva. Esto quiere decir que se trata de una vivencia, de un estado subjetivo o de una experiencia interior que podemos calificar de emocionados, poco claro”. (Rojas, 2014: 29).

“Si seguimos un criterio cuantitativo podremos realizar una distinción entre el miedo y la ansiedad. El miedo es un temor específico, concreto, determinado y objetivo ante algo que, de alguna manera, viene de fuera de nosotros y se nos aproxima trayéndonos inquietud, desasosiego, alarma. Aquí la clave está en la percepción de un peligro real que amenaza en algún sentido. De esta situación arrancan una serie de medidas defensivas que tienen el fin de esquivar, evitar o superar esa intranquilidad. Esas medidas son racionales y dependen del tipo de peligro concreto. En cada caso la estrategia que se fabrica es bien distinta, pero proporcionada al hecho en sí.” (Rojas, 2014: 25).

“La ansiedad es una vivencia de temor ante algo difuso, vago, inconcreto, indefinido, que, a diferencia del miedo, tiene una referencia explícita. Comparte con el anterior la impresión interior de temor, de indefensión, de zozobra. Pero mientras en el miedo esto se produce por algo, en la angustia (o ansiedad) se produce por nada, se difuminan las

referencias. De ahí que podamos decir, simplificando en exceso los conceptos, que el miedo es un temor con objeto, mientras que la ansiedad es un temor impreciso carente de objeto exterior”. (Rojas, 2014: 26).

“De otra parte, el impacto de la ansiedad va a provocar una distorsión de toda la psicología del sujeto, la cual podría quedar expresada como una alteración en el sentido etimológico de la palabra: la de sentirse traído y llevado y tiranizado por lo otro, por ese temor extenso, confuso y farragoso. La ansiedad es una emoción de alarma que da lugar a una hiperactivación fisiológica, donde todo se vive con miedos y temores y malos presagios”. (Rojas, 2014: 26).

No es un fenómeno unitario, ya que puede tener cuatro componentes esenciales que provocan cuatro sistemas de respuesta:

3.3.1. Respuestas físicas: son manifestaciones somáticas y se deben a una activación del sistema nervioso autónomo.

Los principales síntomas son:

- —Taquicardia
- —Pellizco gástrico / nudo en el estómago
- —Dificultad respiratoria
- —Opresión precordial
- —Sequedad de boca
- —Aumento del tono muscular
- —Náuseas o deseos de vomitar
- —Despeños diarreicos
- —Dificultad para tragar
- —Vértigos o inestabilidad espacial.

3.3.2. Respuestas de conducta: son manifestaciones observables de forma objetiva y que generalmente son motoras.

Los más frecuentes son los siguientes síntomas:

- Contracción de los músculos de la cara
- Temblores diversos: en manos, brazos, piernas, etc.
- Bloqueo generalizado (como una cierta paralización motora)
- Estado de alerta
- Irritabilidad
- Respuestas desproporcionadas a estímulos externos simples
- Moverse de un sitio para otro (caminatas sin rumbo)
- Cambios y altibajos en el tono de la voz
- Tensión mandibular
- Morderse las uñas o los padrastrós
- Jugar con objetos en las manos o necesitar tener algo entre las manos.

3.3.2. Respuestas cognitivas: se refiere al modo de procesar la información que le llega y afecta a la percepción, la memoria, el pensamiento y la forma de utilizar los instrumentos de la inteligencia.

Sus principales síntomas son:

- Inquietud mental
- Miedos, temores de anticipación de lo peor
- Preocupaciones obsesivas
- Pensamientos intrusos negativos
- Pesimismo generalizado (sin base real)
- Dificultades de concentración
- Pensamientos de los que no se puede liberar
- Cualquier noticia le afecta negativamente
- Se acuerda más de lo negativo que de lo positivo

Respuestas asertivas (o sociales): hacen referencia al contacto interpersonal.

Sus síntomas más sobresalientes son:

- Le cuesta mucho iniciar una conversación con alguien que se encuentra
- Le cuesta mucho presentarse a sí mismo en una reunión social
- Le cuesta decir que no o mostrar desacuerdo
- Bloqueo en las relaciones sociales
- Está muy pendiente de lo que los demás puedan opinar de él
- Prefiere pasar desapercibido cuando está con gente

En cada caso, la ansiedad mezcla unos síntomas y otros se desdibujan o desaparecen. *“La ansiedad es una manifestación esencialmente afectiva. Esto quiere decir que se trata de una vivencia, de un estado subjetivo o de una experiencia interior que podemos calificar de emoción, con las características apuntadas para la misma. Al mismo tiempo, esta ansiedad es adaptativa, ya que ayuda a enfrentarse (si su intensidad no es excesiva) a ciertos requerimientos y exigencias concretos de la vida. Esto entra de lleno dentro del campo de la motivación.”* (Rojas, 2014: 29)

Ahora bien, la ansiedad libre y flotante del neurótico fásico es ya otra cosa y tiene otra lectura: no es adaptativa; antes al contrario, provoca respuestas de evitación e inhibición, manteniendo un estado de alerta de forma prolongada, sin que ya sea realmente necesario.

3.3.4. Activación máxima y mínima de la ansiedad. Todos los procesos de activación ansiosa o estresante tienen un objetivo fundamental: preparar al organismo para la acción. Como hemos ido señalando a lo largo de las páginas de este libro, la ansiedad se vertebra en cinco planos claves: fisiológico, psíquico, de conducta, cognitivo y asertivo. Se trata de un proceso de adaptación a la situación que descansa en una sobreactivación biológica, como consecuencia de un bombardeo permanente de estímulos externos e internos. (Rojas, 2014).

3.3.5. La complejidad de la ansiedad

La afectividad se puede experimentar de diferentes maneras, pero las cuatro formas más habituales son las siguientes:

1. Sentimientos: la regla de la afectividad, el modo habitual de vivirla.
2. Emociones: manifestación afectiva intensa, más breve que el sentimiento y se acompaña de síntomas físicos.
3. Pasiones: manifestación afectiva fuerte, de más breve duración que la anterior, que tiende a nublar la inteligencia.
4. Motivación: del latín motus: lo que mueve, lo que empuja a tener esta conducta, buscando un objetivo concreto. (Rojas, 2014).

“Todo lo afectivo es interior. Es algo que mueve por dentro al hombre y lo lleva hacia posiciones bifrontes, contrapuestas, diametralmente distintas: placer-displacer, excitación-tranquilidad, tensión-relajación, aproximación-rechazo, activación-bloqueo. La impresión interna es de impacto, tiene una nota de brusquedad súbita, de algo que sobrecoge y que deambula entre estos dos polos opuestos”. (Rojas, 2014: 33).

*“La ansiedad es aquella experiencia interior en la que todo es inquietud, desasosiego, estar en guardia y como al *Cómo superar la ansiedad* acecho esperando lo peor. Mientras en el miedo el temor es concreto, específico y se produce por algo, en la ansiedad el temor viene de todas partes y de ninguna, de ahí la perplejidad que produce, dándose como una especie de desvanecimiento de los algos. No hay nada o es la nada misma la que asoma en esa vivencia desoladora y atroz. Todo se vuelve etéreo y difuso, cargado de incertidumbres. Después vendrán más síntomas, de cinco series en concreto: físicos, psicológicos, de conducta, intelectuales y referidos al contacto social.”(Rojas, 2014: 34).*

Pero la ansiedad es siempre un estado de alerta del organismo que produce un sentimiento indefinido de inseguridad. Por ello, la amenaza se sitúa en dos planos inmediatos: el físico y el psíquico. Para explicar cómo se produce es necesario distinguir distintas especies de ansiedad.

“Hablaemos de ansiedad exógena, endógena y angustia existencial. Empezaremos por esta última. Hay que decir, de entrada, que la angustia existencial no es patológica. La tiene todo ser humano por el solo hecho de serlo. Es aquella que proviene de la inquietud de la vida y nos pone frente a frente con nuestro destino, con la muerte y con el más allá. En ocasiones, un pensador excesivamente metido en estas concepciones puede desembocar sin darse cuenta en la ansiedad patológica. ¿De dónde venimos, adónde vamos, qué sentido tiene la vida?” (Rojas, 2014: 35)

“La ansiedad exógena no es todavía propiamente ansiedad; mejor sería llamarla de otro modo. Es aquel estado de amenaza inquietante producido por estímulos externos de muy variada condición: conflictos agudos, súbitos, inesperados; situaciones encronizadas de tensión emocional; crisis de identidad personal; problemas provenientes del medio ambiente. Hoy se ha popularizado en el argot psiquiátrico hablar de los life events: acontecimientos de la vida que se sitúan en la antesala de la ansiedad, ejerciendo una fuerza y un poder de generarla a través de situaciones que entrañan algún riesgo o peligro, y que forman un amplio conjunto de factores que van desde problemas afectivos, dificultades laborales o fracasos sentimentales hasta problemas financieros, pérdida de seres queridos y un larguísimo etcétera”. (Rojas, 2014: 35).

“Lo endógeno es, de alguna manera, el patrimonio físico. Aquí la base es biológica. Es la constitución por dentro. El endón se moviliza, corre, se expresa y aflora siempre movido por dos vientos principales: los acontecimientos externos de una parte y los procesos somáticos de otra. Está situado en una zona fronteriza entre lo corporal y lo psíquico. Es la vitalidad a la que antes me refería al hablar de los sentimientos. Lo endógeno depende de la genética, la herencia y los cambios internos del organismo,

aunque, en bastantes ocasiones, los acontecimientos exógenos tiran de La ansiedad, a menudo, no tiene un solo origen, sino que combina varias cosas”. (Rojas, 2014: 36).

3.4. AGRESIVIDAD

La agresividad *“es un comportamiento innato, de tipo defensivo y de origen biológico cuyo fin primordial es la supervivencia y la adaptación en general”.* (Matalinares, 2012: 74)

Según el autor mencionado, en la adolescencia y juventud, edad en la que está comprendida esta investigación, predomina una agresividad ofensiva (competencia), sin metas sociales (búsqueda de identidad) y con falta de equilibrio. El adolescente y el joven son agresivos de manera premeditada (competencia); pero sin una causa definida, es ofensivo porque si, por el simple gusto de oponerse, buscando ser aceptado por el grupo y construyendo su identidad; y sin tomar en cuenta el contexto, por lo cual a veces es desproporcionadamente agresivo y, en otras circunstancias, deja avasallar sus derechos. (Castro, 2008).

La agresividad humana tiene 2 componentes básicos (Matalinares, 2012):

1. Componente biológico heredado. El elevado desarrollo intelectual, el trabajo en equipo y la visión binocular. El ser humano tiene una predisposición natural hacia la agresividad. Si bien la naturaleza no dotó a esta especie de órganos agresivos típicos (veneno, garras, dientes, cuernos, velocidad, fuerza) el hecho es que desde que aparece el hombre (*homo sapiens*) tuvo un comportamiento agresivo. La visión binocular es la percepción que se caracteriza por la presencia de dos ojos y cuyas imágenes captadas se superponen para crear una sola imagen tridimensional. La visión binocular es propia de aquellos animales que tienen que realizar movimientos precisos y coordinados para su subsistencia, ya sea como predadores o como presa. Los animales que son presa generalmente tienen sus dos ojos situados a ambos lados de la cabeza para tener un campo

de visión lo más amplio posible, como ejemplo se pueden incluir conejos, búfalos, y antílopes. Estos animales, a menudo mueven los ojos independientemente para aumentar el campo de visión. Incluso sin mover los ojos, algunas aves tienen un campo de visión de 360 grados. Es común en herbívoros terrestres ya que su alimento siempre se encuentra en un solo plano (el suelo) y es poco específico, así como también su vigilancia contra los depredadores, que ha de abarcar el máximo radio posible y debe ser indiscriminada.

2. Componente cultural. La agresividad como un valor o una estrategia de adaptación. El comportamiento agresivo (que lleva al poder y supervivencia) a lo largo de toda la historia humana ha sido considerado como un valor fundamental, por lo tanto ha sido inculcado y fortalecido en todas las épocas y culturas.

En la vida moderna la agresividad es un elemento insoslayable. A lo largo de la historia ha habido dos perspectivas filosóficas, las que apoyan la presencia de la agresividad como en elemento innato, y aquellas que aseveran que éste es un rasgo aprendido. Desde un punto de vista ilustrativo, citamos algunas de estas teorías, que ponen de manifiesto esta dualidad:

Teoría evolucionista. La teoría evolucionista indica que la agresividad es un comportamiento innato, pues es un instinto que permite: la supervivencia del individuo y la evolución de la especie. Charles Darwin, en su obra sobre “El origen de las especies por medio de la selección natural”, proclamó que la agresividad es absolutamente necesaria pues a través de ella sobrevivían los mejores y sucumbían los menos aptos.

El Psicoanálisis. Según Freud, la agresividad (tánatos o instinto de muerte) es un instinto fundamental de la psique, pues junto a su opuesto (eros), determinan el equilibrio psicológico individual (personalidad) y colectivo (sociedad e historia).

Los etólogos Konrad Lorenz, Karl Von Frisch y el holandés Nikolaas Tinbergen, comparando la conducta animal y humana, detectaron que la agresividad es genética, y

que el instinto de agresión humana dirigido hacia sus congéneres es la causa de la violencia contemporánea.

Jean-Jacques Rousseau. Sostenía la teoría de que el hombre era naturalmente bueno, que la sociedad corrompía esta bondad y que, por lo tanto, la persona no nacía perversa sino que se hacía perversa, y que era necesario volver a la virtud primitiva. “Es bueno todo lo que viene del Creador de las cosas: que todo degenera en las manos del hombre”. Es decir, la actitud de bondad o de maldad es fruto del medio social en el cual se desarrolla el individuo.

Alberto Bandura. Estima que el comportamiento humano, más que ser genético o hereditario, es un fenómeno adquirido por medio de la observación e imitación.

John Lewis. Rebate la teoría sobre la agresividad innata, señalando que no existen razones para suponer que el hombre sea movido por impulsos instintivos, ya que “no existe testimonio antropológico alguno que corrobore esa concepción del hombre primitivo considerado como un ser esencialmente competitivo. El hombre, al contrario, ha sido siempre, por naturaleza, más cooperativo que agresivo.

Al ser la agresividad un elemento innato e irremediable, algunos estudiosos del tema proponen su control a través de la catarsis. El deporte es la disciplina por antonomasia destinada a controlar la agresividad de manera sana y constructiva, sin embargo este mecanismo catártico también está presente en otras profesiones, como el periodismo, las fuerzas armadas, la policía, etc. A este respecto Sigmund Freud (y otros, como Konrad Lorenz) sugieren que la agresividad puede ser transformada en productos culturales: deporte, trabajo, el arte, la religión, las ideologías políticas u otros actos socialmente aceptables. La catarsis implica despojarse de los sentimientos de culpa y de los conflictos emocionales, a través de llevarlos al plano consciente y darles una forma de expresión. Se dice que el niño, incluso el más inocente y pacífico, tiene sentimientos destructivos o “instintos de muerte”, que si son dirigidos hacia adentro pueden conducirlo al suicidio, o

bien, si son dirigidos hacia fuera, pueden llevarlo a cometer un crimen. (Matalinares, 2012).

Existen muchos tipos de agresiones, y en muchas ocasiones son los propios entrenadores los que utilizan el término “ser agresivos” cuando realizan algún tipo de charla técnica para alentar a sus jugadores a luchar por la competición de una determinada manera. Si bien es cierto que definimos la agresión como cualquier comportamiento con el objetivo de lastimar o herir a otro ser viviente que tenga la motivación de evitar esos tratos, podemos afirmar que en el periodismo existen dos tipos de agresión: la agresión hostil y la instrumental.

El objetivo principal de la agresión hostil es infligir a otro ser vivo una lesión o daño psicológico. Por el contrario, la agresión instrumental sucede en la búsqueda de una meta no agresiva. Se entiende pues que tanto un tipo de agresión como el otro pueden incluir la intención de hacer daño y lesionar, y a menudo no podemos clasificarlas. Aunque en un principio casi toda la agresión es instrumental, eso no la convierte en aceptable. Los profesionales deben cultivar bien la ética y la moral para considerar qué constituye una conducta asertiva aceptable (el que ser “ser agresivos”, comentado anteriormente) y qué una conducta agresiva instrumental inaceptable. (Matalinares, 2012).

La agresividad en la teoría de Buss-Perry

El instrumento que se tomó para efectuar esta investigación es el creado por Buss – Perry. Veamos a continuación el origen del mismo:

Para Buss y Perry (1992) la agresividad es una característica de la personalidad y está constituida por el hábito de atacar, además la persona posee diversas formas de utilizar la agresión; la cual, es variable de acuerdo con el momento y circunstancia. El autor agrupa la expresión de la agresión en tres estilos:

Estilo dicotómico físico – verbal: La persona se caracteriza por ser tranquila y verbalmente no agresiva; sin embargo, puede atacar y quizá llegar a asesinar. Al contrario

de una persona que con frecuencia critica, regaña y quizá amenaza pero no ataca físicamente. De esta manera se aprecia que una persona que es tranquila y verbalmente no agresiva puede desatar sus impulsos en algún momento sin tener control sobre ello, a diferencia de una persona que constantemente regaña o amenaza.

Estilo dicotómico activo – pasivo: En el aspecto activo la persona en algún momento manifiesta su agresividad. En el ámbito pasivo la agresión es representada por personas que resisten pasivamente y no inician ninguna agresión.

Estilo dicotómico directo – indirecto: refiriéndose el primer enunciado a una agresión directa de individuo a individuo; mientras que, en el aspecto indirecto encontramos a aquellos individuos que generalmente son astutos y prudentes en su comportamiento agresivo, quienes sutilmente interponen su agresión como canal para descargar su agresividad sobre otros organismos utilizando objetos, acontecimiento y personas. En la agresividad indirecta se encuentra la murmuración maliciosa o daños a las pertenencias de la víctima.

Buss y Perry (1992) clasifican la agresividad en cuatro dimensiones:

Agresión física: Predominan las reacciones del sujeto ante situaciones críticas, haciendo uso de la fuerza física. Es expresada a través de golpes y empujones hacia el oponente, utilizando el propio cuerpo o un objeto externo para infligir una lesión o daño.

Agresión Verbal: Es caracterizada por las reacciones del sujeto ante situaciones críticas empleando el lenguaje con insultos y amenazas, además implica sarcasmo y burlas.

Hostilidad: Es referida a la evaluación negativa acerca de las personas y las cosas, además está acompañada del deseo de hacer daño o agredir. Un individuo hostil es alguien que hace evaluaciones negativas de los demás, mostrando desprecio o disgusto por las

personas. Además, la hostilidad implica una actitud de resentimiento y está acompañada de sentimientos tales como indignación, desprecio y resentimiento hacia los demás.

Ira: Es un conjunto de sentimientos que surgen de reacciones psicológicas internas y de expresiones emocionales involuntarias producidas por la aparición de un evento desagradable. La ira es una reacción de irritación, furia o cólera, que se expresa cuando un organismo se ve impedido al logro de una meta, o impedido al logro de la satisfacción de una necesidad.

Buss y Perry (1992) mencionan cuatro variables predisponentes de la agresividad:

Antecedentes de Agresión: Los determinantes de la fuerza del hábito agresivo son la frecuencia, la intensidad del ataque y la frustración. Mediante el comportamiento agresivo se descarga la frustración y los estímulos nocivos. Es decir existen antecedentes o experiencias pasadas que predisponen el comportamiento agresivo para posteriormente ser descargados sobre otro organismo.

Historia Coadyuvante: Esta variable se refiere a situaciones presentes y a contextos con problemas específicos, los cuales coadyuvan o contribuyen a la agresión. Sin embargo, la respuesta agresiva puede haber tenido una historia de refuerzos a la agresión, es decir las situaciones expuestas pueden repetirse en la historia del sujeto cuando la agresión ha sido reforzada por haber obtenido un logro al mostrar la agresividad.

Facilitación Social: La persona al socializar genera un aprendizaje de respuestas agresivas. La socialización sea por familia, cultura o clase social son facilitadoras del desarrollo de la personalidad agresiva, proporcionando modelos agresivos para que los integrantes (niños o jóvenes) sean provocados e incitados para utilizar la agresión.

Temperamento: Esta variable afecta a todo el comportamiento incluido el comportamiento agresivo. El temperamento comprende el estilo (forma de reaccionar:

rápida, lenta, débil etc.) de reaccionar. En otras palabras, la agresión es manifestada de acuerdo al temperamento de la persona.

La teoría etológica de Lorenz quien basándose en sus estudios realizados con animales, concluyó que la agresión animal es una pulsión, que presenta una tendencia a descargarse de manera autónoma, lo que permite el mantenimiento de la especie. El autor respecto a la agresión humana, planteó que en las personas habría un componente genético de la agresión surgiendo de un instinto de lucha heredado, que los humanos comparten con otras especies y que este instinto sería fundamental para la evolución del hombre y su adaptación.

La teoría del aprendizaje social de Bandura plantea que, al igual que se aprenden otros comportamientos sociales, las conductas agresivas se pueden aprender a partir de la propia experiencia y de la observación de la conducta de otras personas. En este sentido, el individuo imita las conductas agresivas de otras personas después de la observación, de los refuerzos y recompensas que siguieron a estas conductas.

La teoría basada en la estructura cerebral indica que los estudios sobre las regiones subcorticales revelaron que la amígdala, el hipocampo, el hipotálamo y la sustancia gris periacueductal están relacionados con la generación y la regulación de la agresión. Además, los neurotransmisores que inhiben o regulan la agresividad son la serotonina a diferencia de los neurotransmisores como la dopamina y las enzimas MAO que potencian la agresividad.

Por último, existen factores de riesgo para la manifestación de la agresividad, los cuales son: Factor de riesgo individual, factor familiar, factor escolar y el factor influenciado por los medios de comunicación. (Matalinares, 2012).

VARIABLES COMO LA AGRESIVIDAD, LA IRA O LA HOSTILIDAD FORMAN PARTE DE DIVERSOS MODELOS EXPLICATIVOS EMPLEADOS TANTO EN LA PSICOLOGÍA CLÍNICA. UNO DE LOS INSTRUMENTOS DE TIPO DE

autoinformes, más utilizados en el estudio de la conducta agresiva es el Aggression Questionnaire (Cuestionario de Agresión) (AQ) de Buss y Perry (1992), desarrollado a partir del Hostility Inventory de Buss y Durkee como consecuencia de las contradicciones que hay sobre la estructura factorial de este último.

Después de varias depuraciones de ítems, el cuestionario quedó conformado por 29 reactivos agrupados en cuatro factores: agresión física, agresión verbal, ira y hostilidad. La relevancia del instrumento en el estudio de la agresividad queda reflejada en su uso y aplicación en múltiples culturas y países, tanto de habla inglesa como castellana. En esta tesis se emplea la versión española de dicho test. (Matalinares, 2012).

3.5. IMAGEN CORPORAL.

La cotidianidad con la que el término Imagen Corporal se encuentra inmerso en nuestro día a día, en nuestra sociedad, puede ser la causa de la misma controversia, confusión y desconocimiento que envuelve dicho concepto. Se trata de un término muy escuchado por la sociedad, quizá porque se asocia a determinados aspectos, campos (la moda, la salud, patologías, danza) e incluso forma parte de las propias preocupaciones o temas en auge de nuestra cultura (preocupación por la imagen personal, el físico, la apariencia, lo ideal, el éxito.). *“la imagen corporal es un constructo que implica lo que uno piensa, siente y cómo se percibe y actúa en relación a su propio cuerpo”* (Raich, Torras y Figueras, 1996:81).

La sociedad actual es producto de un desarrollo económico e industrial que ha modelado nuevas formas de vida, las cuales han repercutido en la percepción y apropiación del cuerpo humano. Un área de sumo interés es la relación cuerpo-alimentación, que ha venido transformándose en las últimas décadas por las influencias culturales que favorecen los cambios en las conductas alimentarias por medio de los valores estéticos, que exigen tener extremo cuidado en lo que se come y en cuánto se come, con la finalidad de que el cuerpo refleje una acentuada delgadez. Esta idealización de la “delgadez” hace

que las mujeres de nuestro tiempo se refieran, conscientemente o no, a un modelo que asumen o rechazan, pero que a menudo suele alterar profundamente su psiquismo, especialmente en las más jóvenes.

Prueba de ello es la alta incidencia de dietas y métodos para la disminución del peso corporal en la población general. Y en los casos más extremos, el desarrollo de psicopatologías alimentarias. Estas cobran cada día más importancia por la cantidad de población juvenil que las padece: una de cada 100 jóvenes en el caso de la anorexia nerviosa y 9 de cada 100 en el caso de la bulimia nerviosa. Es claro el importante papel que los medios de comunicación jugaron y juegan en la promoción de un modelo estético corporal delgado como ideal de belleza física femenina.

Un reciente estudio encontró que tras la exposición de anuncios que promueven como ideal una extrema delgadez del cuerpo, una población de 238 universitarias aumentó significativamente su insatisfacción corporal. Sus resultados coinciden con estudios semejantes. También se encontró una relación directa entre la exposición a los medios de comunicación y la presencia de sintomatología alimentaria. Cabe aclarar que el papel nocivo de los medios está relacionado con ciertos programas, como videos musicales o programas deportivos y que son las adolescentes (13 a 17 años) las más vulnerables a interiorizar este estereotipo corporal. Es de suponer que los efectos de esta publicidad tienen un mayor peso en las personas con una clara sintomatología de trastorno alimentario.

Otro estudio es ilustrativo al respecto, al comparar a un grupo de 24 pacientes con bulimia o anorexia con 24 jóvenes control. Los resultados mostraron que después de ver una serie de 20 fotografías con imágenes de moda, las chicas con anorexia o bulimia sobreestimaron en un 25% su volumen corporal al compararlo con las medidas proporcionadas antes de ver las fotografías. Por otra parte, algunas pacientes señalan el vómito autoinducido como método para controlar el peso, tras la exposición a artículos publicitarios que asocian la clase social alta, la inteligencia, el perfeccionismo y la autodisciplina con la esbeltez.

Otro aspecto que ha contribuido al afianzamiento del ideal de delgadez es el estigma a la obesidad. Ser obeso constituye, en nuestros días, un auténtico estigma social. La presión social contra la obesidad es tan clara, que los niños son capaces de atribuir valores negativos, como perezoso o sucio, a las figuras endomorfas o robustas. Los niños y niñas (de 6-7 años) prefieren un ideal estético de delgadez y rechazan la robustez, independientemente del sexo, del peso y de la raza. Las investigaciones en estudiantes de bachillerato confirman esta progresiva descalificación del obeso, al que rechazan utilizando adjetivos semejantes, tanto para obesos como para prostitutas.

Preferían casarse con drogodependientes, con antiguos enfermos psiquiátricos o con divorciados, que con obesos. Considerando los estudios anteriores, es fácil comprender la necesidad de estudiar el papel que desempeñan los factores socioculturales en la etiología, el mantenimiento y la cronicidad de los trastornos alimentarios. Además, se percibe la necesidad de contar con instrumentos que brinden información sobre la internalización de los actuales modelos estéticos corporales, con la finalidad de poder identificar el riesgo de que se presente una psicopatología alimentaria.

Un buen intento de ello es el Cuestionario de Influencias del Modelo Estético Corporal (CIMEC), creado por Toro, Salamero y Martínez, con la finalidad de evaluar las influencias culturales relevantes que contribuyen a provocar, facilitar o justificar el adelgazamiento, especialmente por razones estéticas y sociales. Dicho instrumento está compuesto de 40 preguntas directas que evalúan la ansiedad por la imagen corporal, la influencia de los modelos sociales y la influencia de las situaciones sociales. Las respuestas son evaluadas en una escala de tres puntos: a) Sí siempre (2) b) Sí a veces (1) c) No nunca (0).

Una puntuación mayor denota una mayor influencia de los modelos sociales. Su puntuación máxima es de 80 y la mínima de 0.

El CIMEC-26 posee cinco factores:

Factor I.– Malestar por la imagen corporal: Incluye las preguntas [4, 5, 11, 13, 16, 17, 25, 31] que muestran ansiedad al enfrentarse a situaciones que cuestionan el propio cuerpo o que propician el deseo de igualarse a los modelos sociales de delgadez obvios y sistemáticos. Este factor también incluye la práctica de restringir los alimentos por el propio sujeto.

Factor II. – Influencia de la publicidad: Incluye ocho preguntas [6, 8, 9, 15, 21, 28, 33, 38], todas ellas relativas al interés que despierta la publicidad de productos adelgazantes.

Factor III. – Influencia de mensajes verbales: Incluye las preguntas [19, 23 y 26], que se relacionan con el interés que suscitan los artículos, reportajes, libros y conversaciones sobre el adelgazamiento.

Factor IV. – Influencia de los modelos sociales: Incluye las preguntas [1, 12, 27 y 37], relativas al interés que despiertan los cuerpos de las actrices, de las modelos publicitarios y de las transeúntes.

Factor V.– Influencia de las situaciones sociales: Las preguntas [40, 3 y 34], que forman este factor, se refieren a la presión social subjetiva experimentada en situaciones alimentarias, y a la aceptación social atribuida a la delgadez. (Vázquez, Álvarez y Mancilla, 2000).

3.6. INVESTIGACIONES SOBRE LA RELACIÓN ENTRE MOTIVACIÓN Y LAS CARACTERÍSTICAS PSICOLÓGICAS DE LOS DEPORTISTAS

Diversos estudios han vinculado las características psicológicas con el rendimiento atlético. En uno de ellos se determinó que los deportistas tenían mayor nivel de extroversión y menor de neuroticismo que los sujetos sedentarios, además de presentar

mejores resultados en los factores de esfuerzo, paciencia, realidad, motivación y forma física. También se estableció que los escaladores tienen una menor tendencia a los cambios emocionales, a la depresión, neuroticismo, a ser impulsivos y a la agresión reactiva. Además, no se encontraron diferencias entre la sociabilidad, el control de sus emociones, la represión, la sinceridad, la extroversión o la masculinidad.

El tópico de mayor estudio en esta área ha sido el de la comparación de los rasgos de personalidad entre deportistas de disciplinas individuales y colectivas. Los practicantes de deportes individuales se caracterizan por ser más estables emocionalmente e introvertidos, mientras que los atletas de deportes colectivos son más ansiosos, dependientes, extrovertidos y menos imaginativos.

Los practicantes de deportes de contacto poseen características particulares, pues los individuos practicantes de deportes de lucha se caracterizaron por ser mucho más extrovertidos en relación a los otros deportistas. Así mismo se determinó que los deportistas de lucha presentan una mayor satisfacción con sus vidas que los deportistas de potencia de modalidad individual, que presentan mayores niveles de neuroticismo que los deportistas de resistencia y de tiro, así como menores niveles de depresión que los deportistas de equipo y de resistencia.

Los rasgos psicológicos y el rendimiento han sido dos factores relacionados en distintos estudios. Rasgos característicos de la personalidad tales como la competitividad, la orientación de equipo, la autoconfianza y la disposición analítica son predictores significativos de su rendimiento deportivo, prediciendo el desempeño con mayor certeza que atributos comúnmente citados por los visores de talentos como la estatura y el peso.

La tendencia a evitar el daño fue mayor en los atletas que en los no deportistas, mientras que no se encontraron diferencias en los otros temperamentos según los grupos. Tanto la ansiedad de estado como la de rasgo fueron mayores en los deportistas que en los no deportistas. Asimismo, los deportistas de equipo que todos los demás deportistas. Al

comparar el estado de ansiedad entre las disciplinas deportivas, los taekwondistas fueron los que mostraron los mayores niveles entre todos los deportistas. La dependencia a los premios se correlacionó positivamente con el estado de ansiedad de los deportistas de combate.

En todos los grupos, los ganadores mostraron menores rasgos y estados de ansiedad que los no ganadores. Además, la dependencia a los premios y la persistencia fue mayor en los ganadores que en los no ganadores. El predictor del grupo “ganador” fue el temperamento persistencia y la duración de la participación en el deporte. Para los deportes de combate, el predictor del grupo ganador fue la búsqueda de novedad y los bajos rasgos de ansiedad. (Elizondo, 2005).

Según un estudio publicado en la Revista de Psicología UCA, titulado Diferencias de personalidad entre deportistas y no deportistas a través del 16PF y firmado por Felix Guillén García, de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, existen diferencias de personalidad estadísticamente significativas entre personas deportistas y no practicantes.

Como aspecto a señalar, en el estudio se muestra cómo las personas que realizan deporte obtienen puntuaciones más elevadas en factores de Afabilidad, Estabilidad emocional, Dominancia, Animación, Atención a las normas, Atrevimiento, Sensibilidad, Vigilancia, Abstracción, Privacidad, Aprensión, Apertura al cambio, Autosuficiencia, Perfeccionismo y Tensión.

Cita cuestiones tales que plantean si la personalidad se ve determinada o no por la práctica deportiva, o si por el contrario, la disposición de unos determinados rasgos de personalidad es lo que conduce a escoger entre no practicar deporte o realizar aquellas actividades físico-deportivas que por sus características son más afines al perfil de personalidad de cada individuo.

La conclusión de este estudio expone entre otras cosas, la existencia de diferencias en determinados aspectos de personalidad atendiendo a la realización o no de prácticas deportivas. Expone la influencia que este tipo de práctica tiene sobre la construcción de la personalidad, ya que se han encontrado puntuaciones superiores para todos los factores estudiados en relación a los sujetos que llevan a cabo algún tipo de práctica deportiva, frente a los no deportistas.

Es decir, la actividad física se relaciona de alguna manera con la afabilidad, la estabilidad, la animación, la atención a las normas, el atrevimiento, la sensibilidad, la vigilancia, la privacidad, la aprensión, la apertura al cambio, la autosuficiencia, el perfeccionismo y finalmente, la tensión.

Teniendo en cuenta estos aspectos, se llega a la conclusión de que una alta o baja motivación estará probablemente muy relacionada con la personalidad del individuo, considerándose a su vez esta misma motivación un factor existente dentro de la propia personalidad. Si el individuo carece de motivación de logro o competitividad difícilmente emprenderá una práctica deportiva. Aunque siempre se deberá tener en cuenta los distintos enfoques de rasgos, situacionales e interaccionistas.

La motivación del Logro o competitividad. La motivación de Logro hace referencia a los esfuerzos de una persona por dominar una tarea, sobresalir, superar obstáculos, rendir más que los demás y enorgullecerse de sus cualidades. Se trata de una orientación de la persona hacia el esfuerzo por tener éxito en una tarea determinada, su persistencia a pesar de los fracasos, y la sensación de orgullo por las ejecuciones realizadas.

He aquí la gran importancia de la motivación de Logro, ya que se trata de la característica que permite a los deportistas sobresalir, alcanzar una buena forma física y elevar el aprendizaje al nivel máximo, “aquello” que dirige a la persona a la realización.

Y dado que se ha considerado la motivación de Logro como un factor de personalidad, los psicólogos del deporte la han enfocado como tal, pasando de tener una perspectiva orientada al rasgo sobre la necesidad de logro de una persona concreta, a proponer una visión interaccional que subraya objetivos de logro más variables y la forma en que éstos afectan a la situación y son afectados por esta. En el ámbito deportivo, la motivación de Logro se conoce popularmente como competitividad.

Competir con uno mismo.

La competitividad es una disposición a esforzarse para obtener algún tipo de satisfacción al establecer comparaciones con algún estándar de excelencia en presencia de evaluadores. Básicamente, la competitividad es una conducta de logro en un contexto competitivo, siendo la evaluación social un elemento clave de la misma.

Muchos individuos compiten consigo mismos, por ejemplo, tratando de superar el tiempo de carrera del día anterior, incluso cuando nadie está evaluando su ejecución. El nivel de motivación de Logro pondría de manifiesto esta autocompetición, mientras que el nivel de competitividad influiría en la conducta en situaciones elevadas socialmente.

La motivación de logro y la competitividad de una persona influyen en una amplia diversidad de conductas, ideas y emociones, entre las que se incluyen:

- La elección de la actividad. Por ejemplo buscando adversarios con una capacidad para competir contra ellos, o jugadores de una categoría superior o inferior.
- El esfuerzo por perseguir objetivos. Por ejemplo la frecuencia de los entrenamientos
- La intensidad del esfuerzo en la búsqueda de objetivos. Como el grado de constancia en el esfuerzo durante los entrenamientos.

- La persistencia a pesar de los errores o las adversidades. Cuando las cosas se ponen difíciles ¿la persona en cuestión avanza más o se lo toma con calma?

Como puede observarse, la motivación es un elemento clave para lograr el compromiso y la adherencia al deporte. Esta motivación despierta, da energía y regula el propio comportamiento para dirigirlo a esa actividad deportiva escogida.

El tema de personalidad y deporte es sin duda alguna un tema bastante controvertido dentro de la psicología del deporte. De todos es sabido que la personalidad se expresa a través de la conducta, lo que lleva al planteamiento de una serie de cuestiones tales como la existencia de diferencias de personalidad entre aquellas personas que practican deportes y las que no lo hacen.

Puede concluirse que la práctica deportiva está íntimamente relacionada con la propia personalidad del individuo, a la que al mismo tiempo se vincula el grado de motivación.

Pero hay que tener una cierta precaución con esta afirmación, pues puede dar a entender el hecho de que la práctica deportiva está limitada simplemente a la personalidad del individuo, estableciendo un margen o una frontera para aquellas personas que no tengan unos rasgos de personalidad afines a los necesarios o ya establecidos para la realización de esta práctica.

Según el enfoque Interaccionista, el individuo estará influenciado en una combinación de los propios rasgos o características personales y el contexto en el que está involucrado. Las causas por las que un individuo persiste en una actividad deportiva son diversas. (Álvarez, 2012).

A nivel regional se tomó en cuenta las siguientes investigaciones que guardan relación con el tema de estudio: relación de la práctica deportiva y las principales características psicológicas de los estudiantes de la ciudad de Tarija. En la “Universidad Autónoma Juan

Misael Saracho”, la carrera de psicología, cuenta con investigaciones de tesis en Psicología del Deporte, presentada en el año 2004 por Vargas cuyo objetivo fue el de determinar los “Factores psicológicos que influyen en el rendimiento deportivo de los jugadores de basquetbol”, obteniendo los siguientes resultados: autoestima baja y alto nivel de ansiedad, como los factores que tienen mayor influencia en el bajo rendimiento deportivo.

Otra tesis presentada el año 2005, por Herbas, tuvo como objetivo: conocer las “Características psicológicas del jugador de tenis competitivo” obteniendo los siguientes resultados: es un grupo que se caracteriza por presentar un ansiedad muy grave; de igual manera presentan factores de personalidad como más reservados y cohibidos, Motivación baja hacia el logro, el éxito y la búsqueda de mejora r su rendimiento y reforzar su imagen corporal.

La ultima tesis presentada el año 2007 por Amílcar Patiño cuyo objetivo fue el determinar “*Factores psicológicos que influyen en el rendimiento del jugador de voleibol*” obteniendo los siguientes resultados: ansiedad grave, autoestima baja, motivación alta, atención y contracción baja y un rendimiento psicológico, con necesidades de tiempo para mejorar y como factores de personalidad de mucha tensión, poca fuerza del yo y poca fuerza del súper yo. Sin embargo es importante conocer el estado psicológico de los deportistas o atletas semi profesionales en competición, ya que los mismos, según Garfield (1987) en su mayoría reconocen que la mayor parte del éxito se debe a factores psicológicos (mentales) y que estos sufren una alteración en momentos previos a la contienda o participación en una competencia. (Coimata, “Biblioteca virtual”, tesis 2004-2005:1-2).

CAPÍTULO IV
DISEÑO METODOLÓGICO

4. METODOLOGÍA

4.1 TIPIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación realizada pertenece al área de la psicología General. *“La psicología general realiza un abordaje introductorio y aproximativo a las principales dimensiones psíquicas del ser humano. Pretende caracterizar a los individuos desde una perspectiva global, sin entrar en el análisis de temas específicos, como el diagnóstico clínico, la terapia o la patología”*. (Mc Guigan, 2006).

Desde otro punto de vista la investigación realizada tiene las siguientes características:

Es un estudio **exploratorio** ya que sobre el tema hay pocas investigaciones en el medio tarijeño, que abordaron el tema de características psicológicas de los deportistas. También podemos decir que la investigación realizada es de tipo exploratorio, debido a que se hizo un abordaje aproximativo al fenómeno de estudio y no se pretendió agotar todos los recursos metodológicos llegando a resultados explicativos, además porque la muestra conformada no se basa en criterios estadísticos rigurosos, es decir, no alcanza el 10% de la población de deportistas tarijeños.

Como es de conocimiento general los estudios **exploratorios** sirven para *“aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto particular de la vida real, investigar problemas del comportamiento humano que consideren cruciales los profesionales de determinada área, identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones posteriores o sugerir afirmaciones y postulados”*. (Dankhe, 1986: 85).

Desde otro punto de vista, es un estudio de tipo **descriptivo en** cuanto se ha seleccionado un grupo de variables relacionadas entre sí, a través de las cuales se realizó una descripción

del fenómeno de estudio, sin entrar en consideraciones causales ni explicativas. Dichas variables fueron valoradas cuantitativa y, posteriormente, cualitativamente, de manera independiente, logrando una caracterización global del fenómeno de estudio.

Este tipo de estudio usualmente caracteriza o puntualizan situaciones y eventos, es decir cómo son y cómo se comportan determinados fenómenos. *“Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de persona, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis”*. (Fernández y Baptista, 2015: 60).

Asimismo, el estudio es de tipo **correlacional** puesto que, una vez descritas las variables citadas en los objetivos específicos, se procedió a establecer la interacción entre las mismas. Los estudios correlacionales *“miden dos o más variables entre las que se pretende ver si están o no relacionadas. La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales son saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas. Es decir, para intentar predecir el valor aproximado que tendrá un grupo de individuos en una variable, a partir del valor que tienen en la variable o variables relacionadas”*. (Sampieri, 2007: 101).

Tomando en cuenta la meta principal del estudio realizado, se le puede rotular como de tipo **Teórico**, puesto que el fin primordial del mismo es generar información y absolver dudas científicas. Específicamente se pretende conocer el tipo de motivación, personalidad predominante, agresividad, etc., de deportistas.

El **método teórico** permite descubrir en el objeto de investigación las relaciones esenciales y las cualidades fundamentales, no detectables de manera sensoperceptual, por ello se apoya básicamente en los procesos de abstracción, análisis, síntesis, inducción y deducción. (Martínez, 2002).

Por los instrumentos que se emplearon y por el procedimiento de tabulación de datos adoptado, se puede tipificar al estudio como **cuantitativo**. Todos los instrumentos que se

emplearon son de naturaleza numérica, puesto que han sido validados a través de la estadística inferencial, se emplean preguntas cerradas y los baremos han sido construidos en base a las medias poblacionales. Esto quiere decir que los baremos han sido construidos sacando el promedio de las respuestas dadas a los ítems, tras la aplicación de muestras numerosas. Asimismo, los resultados son presentados empleando la estadística descriptiva y la aceptación o rechazo de las hipótesis se basa en criterios proporcionales.

La metodología cuantitativa consiste en la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. (Martínez, 2000).

Se trata de un estudio **transversal** puesto que el estudio se realizó en un grupo de distintos sujetos y no se realizó un seguimiento exhaustivo de una o pocas unidades de estudio.

Un estudio transversal es un estudio estadístico y demográfico, que mide la prevalencia de la exposición en una muestra poblacional en un solo momento temporal; es decir permite estimar la magnitud y distribución de una característica en un momento dado y por qué no existe continuidad en el eje del tiempo. El objetivo de un estudio transversal es conocer todos los casos de personas con una cierta afección en un momento dado, sin importar por cuanto tiempo mantendrán esta característica ni tampoco cuándo la adquirieron.

También se empleó el método **Correlacional** pues la parte esencial de este estudio es relacionar motivación deportiva con la personalidad, ansiedad, imagen corporal y agresividad. *“La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales son saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas”*. (Fernández, 2003:63).

4.2. POBLACION Y MUESTRA

4.2.1. POBLACION

La población estuvo constituida por los jóvenes que hacen deporte de la ciudad de Tarija, afiliados o no a alguna institución. No se tiene registro en ningún lugar del número de jóvenes que hacen deporte en la ciudad de Tarija.

Las variables de selección que permitieron delimitar la población con mayor presión son las siguientes:

1. Sexo

- a) Mujeres
- b) Hombres

2. Edad

- a) De 18 a 19 años
- b) De 20 a 21 años
- c) De 22 a 23 años

3. Tipo de deporte que practican

- a) Fútbol o basquetbol
- b) Deporte de contacto (boxeo, taekwondo, “vale todo”, etc.)
- c) Fisicoculturismo.

4.2.2. MUESTRA

La muestra que se seleccionó estuvo compuesta por 108 personas.

El número de la muestra no fue determinado a través de fórmulas estadísticas sino por criterios particulares del fenómeno de estudio y por características propias de las materias de Actividad de Profesionalización. El criterio fundamental para seleccionar los miembros

de la muestra fue que cumplieran con los parámetros de las variables de selección y que tuvieran predisposición para colaborar con la investigación. El número de la muestra también se justifica por el hecho de que, como se lo manifestó en la tipificación, tiene un carácter exploratorio, por lo cual no se ha tomado el 10 % de la población total.

En la presente investigación se empleó un procedimiento de muestreo intencional pues se conformó la muestra a través de la predisposición de los jóvenes por colaborar en la investigación proyectada. Debido a la situación de pandemia no se pudo acceder a ningún colegio ni otra institución para poder extraer la muestra de manera sistemática y al azar.

DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS DE LA MUESTRA

CUADRO 1. SEXO DE LAS PERSONAS EVALUADAS

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	61	56,5
Femenino	47	43,5
Total	108	100,0

Fuente: Datos sociodemográficos de la muestra

Elaboración: propia

CUADRO 2. EDAD

Edad	Frecuencia	Porcentaje
Entre 18 a 19 años	27	25,0
Entre 20 a 21 años	36	33,3
Entre 22 a 23 años	45	41,7
Total	108	100,0

Fuente: Datos sociodemográficos de la muestra

Elaboración: propia

CUADRO 3. DISCIPLINA DEPORTIVA

	Frecuencia	Porcentaje
Futbol o básquet	43	39,8
Deportes de contacto	23	21,3
Fisicoculturismo / aeróbicos	42	38,9
Total	108	100,0

Fuente: Datos sociodemográficos de la muestra

Elaboración: propia

CUADRO 4. TIEMPO DE PRÁCTICA DE LA DISCIPLINA DEPORTIVA

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
2 - 3 años	26	24,1
4 - 5 años	58	53,7
6 o más años	24	22,2
Total	108	100,0

Fuente: Datos sociodemográficos de la muestra

Elaboración: propia

4.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Los métodos que se emplearon en esta investigación se los describe en dos apartados: en primer lugar, los métodos en base a los que se estructuró el proyecto total y, en segundo lugar, los métodos referidos a la recolección de los datos.

4.3.1 Métodos

Método analítico. Los objetivos de la investigación realizada son de naturaleza analítica, ya que pretenden identificar las principales características de la psicología con relación al deportista tarijeño. Así, por ejemplo, se tiene como meta establecer las características psicológicas de los jóvenes en lo relativo a la: personalidad, ansiedad, agresividad e imagen corporal.

Todos estos objetivos se abocan a identificar elementos de un todo. Se sugerirá a estudiosos posteriores del tema, que sinteticen estos elementos y conformen conclusiones o totalidades acerca, por ejemplo, la influencia de la familia y de los amigos en la práctica deportiva. El método analítico “*es un proceso de investigación enfocado en la descomposición de un todo para determinar la naturaleza del mismo*”. (Pérez, 2007: 81).

Método deductivo. Los datos obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos planteados en el proyecto, fueron interpretados empleando la lógica deductiva, pues dichos resultados cobran sentido al compararlos con los parámetros establecidos en un baremo, es decir, la norma o ley general (baremo) le da su interpretación respectiva al resultado (dato particular).

De la misma manera, las hipótesis fueron formuladas mediante un proceso hipotético deductivo, pues los conocimientos previos que se tienen sobre el deporte, fueron formulados a través de una hipótesis cuya naturaleza se basa en una deducción de una teoría psicológica. Por ejemplo la segunda hipótesis que afirma los jóvenes que realizan práctica

deportiva tienen niveles bajos de ansiedad, se basa, o fue deducida, de los efectos beneficiosos del ejercicio sobre la ansiedad por Santana (2016). "El método deductivo es una estrategia de razonamiento empleada para deducir conclusiones lógicas a partir de una serie de premisas o principios". (Pérez, 2007: 85).

Según los recursos empleados para el acopio de la información, el estudio empleó el siguiente método:

Test psicológicos estandarizados. Son aquellos que poseen validez (miden lo que pretenden medir) y confiabilidad (sus resultados tienen confiabilidad a lo largo del tiempo) y han sido baremados (tienen una tabla que permite categorizar o interpretar los datos obtenidos). Todos los test empleados son estandarizados, pues han pasado por un criterio de validación y tienen un procedimiento de aplicación uniforme (estándar), así como unos criterios de calificación aplicables a todos los individuos de la muestra.

4.3.2. Técnicas.

Las técnicas son el conjunto de procedimientos y reglas, normas o protocolos que tienen como objetivo obtener un resultado determinado y efectivo, contenidas en un método general. Las técnicas son especie de procedimientos o sub áreas dentro de los métodos. En la presente tesis se empleó las siguientes técnicas:

Inventarios: El término "Inventario" se refiere al instrumento elaborado para medir variables psicológicas, con la característica de que de una serie de atributos o dimensiones se debe seleccionar aquellas que son representativas o no para el sujeto de estudio. Este tipo de recurso metodológico trata de inventariar lo que posee o no el sujeto de estudio en relación a cierto tipo de atributos. (Sampieri, 2007).

Cuestionarios. Un cuestionario es un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones con el propósito de obtener información de los

consultados. La mayor parte de las preguntas no son correctas ni incorrectas, sino que son descriptivas. El cuestionario fue introducido por Sir Francis Galton. Los cuestionarios pueden ser estructurados o no estructurados, según sus preguntas tengan opciones delimitadas o bien sean de respuesta abierta. (Sampieri, 2007).

Escala. Una escala hace “referencia al instrumento elaborado para medir variables no cognitivas: actitudes, intereses, preferencias, opiniones, etc., y se caracterizan porque los sujetos han de responder eligiendo, sobre una escala de categorías graduada y ordenada, aquella categoría que mejor represente su posición respecto a aquello que se está midiendo, no hay respuestas correctas o incorrectas, y la puntuación total es la suma de las puntuaciones asignadas a las categorías elegidas por los sujetos”. (Sampieri, 2007).

4.3.3. Instrumentos

Son los procedimientos específicos que permiten operativizar o materializar los métodos y técnicas. En el siguiente cuadro se incluyen todos los test psicológicos seleccionados para llevar a cabo la investigación realizada:

Cuadro 5. Resumen de los métodos, técnicas e instrumentos empleados

VARIABLES	MÉTODOS	TECNICAS	INSTRUMENTOS
MOTIVACIÓN DEPORTIVA	Test psicológicos estandarizados	Escala	Escala de motivación deportiva de Pelletier et al (1995).
PERSONALIDAD	Test psicológicos estandarizados	Inventario	Test 16PF Catell
ANSIEDAD	Test psicológicos estandarizados	Cuestionario	Cuestionario de Ansiedad de Rojas

AGRESIVIDAD	Test psicológicos estandarizados	Cuestionario	Cuestionario de agresividad de Buss y Perri.
IMAGEN CORPORAL	Test psicológicos estandarizados	Cuestionario	Cuestionario de evaluación de la imagen corporal (MBSRQ), versión española, de Botella García del Cid Luis, Ribas Raberty Emma Ruiz Jesús Benito. (2009).

A continuación, se describe la ficha técnica de cada uno de los instrumentos que se emplearon en la presente investigación:

4.3.4.1 ESCALA DE MOTIVACIÓN DEPORTIVA

Autor. SMS; Pelletier, L. G., Fortier, M. S., Vallerand, R. J., Tuson, K. M., Brière, N. M., & Blais, M. R. (1995).

Objetivo. Mide la motivación deportiva.

Técnica. Escala.

Historia de creación y baremación. La Escala de Motivación Deportiva (EMD) se construyó teniendo como base las aportaciones de Deci y Ryan en las que defendían que la conducta puede estar motivada intrínsecamente, extrínsecamente o no estar motivada. Para medir estos tres tipos de motivación, un grupo de investigadores canadienses elaboraron primero la versión francesa de esta escala y posteriormente la versión inglesa de la misma. Los tres tipos de motivación (intrínseca, extrínseca y no motivación) difieren en su grado de autodeterminación o autonomía. Las conductas intrínsecamente motivadas

representan el prototipo de las actividades autodeterminadas. En estas conductas el locus de causalidad percibido es interno. En el caso de la motivación extrínseca, la teoría defiende y la investigación ha comprobado, que cuando la conducta va seguida por refuerzos monetarios, o bien por refuerzos tangibles contingentes a la conducta, éstos socavan la motivación intrínseca y el locus de causalidad pasa de interno a externo.

En la no motivación obviamente los sentimientos de autodeterminación están ausentes y no existen razones ni extrínsecas ni intrínsecas que sustenten su relación con la conducta. La teoría de la autodeterminación sugiere que los estilos autoregulatorios de conducta pueden conceptualizarse a lo largo de un continuo de niveles de autodeterminación oscilando desde bajos (no motivación) hasta altos (motivación intrínseca). Deci y Ryan propusieron cuatro tipos de motivación extrínseca que varían según el grado de autonomía: regulación externa, regulación introyectada, regulación identificada y regulación integrada. La regulación externa y la regulación introyectada se consideran con niveles bajos de autodeterminación, la identificada representa el nivel medio, y la regulación integrada representaría el nivel más alto de conducta autodeterminada influida por consideraciones externas a la actividad.

La regulación externa corresponde a la motivación extrínseca que aparece generalmente en la literatura. Se refiere a aquellas conductas que son controladas por fuentes externas, tales como refuerzos materiales u obligaciones impuestas por otros, por ejemplo los elogios de los entrenadores ante una buena ejecución. La regulación introyectada representa conductas que están empezando a interiorizarse, pero que no están completamente autodeterminadas. La regulación identificada se da cuando las personas juzgan la conducta como importante, y aunque la actividad se realiza todavía por motivos extrínsecos (por ejemplo, el logro de metas personales), la conducta es internamente regulada y autodeterminada. Finalmente, la regulación integrada representa la forma más autodeterminada del proceso de internalización, y tiene lugar cuando la motivación es coherente con otros valores y necesidades del individuo.

La motivación intrínseca unida a estos cuatro tipos de motivación extrínseca (regulación externa, regulación introyectada, regulación identificada y regulación integrada) y a la no motivación, constituyen los seis tipos diferentes de motivación propuestos por la teoría de la autodeterminación. El grupo de investigadores que elaboró la EMD desarrollaron y validaron esta escala introduciendo algunas modificaciones a los distintos tipos de motivación propuestos en la teoría de la autodeterminación. En concreto, en lugar de considerar una sola dimensión de la motivación intrínseca ellos adoptaron una perspectiva multidimensional proponiendo una taxonomía tripartita de la misma, en la que se incluye: la motivación intrínseca para conocer (hacer una actividad por el placer y la satisfacción experimentada al aprender, explorar, e intentar entender algo nuevo), la motivación intrínseca para conseguir cosas (la conducta se realiza por la satisfacción de crear algo nuevo, adquirir maestría), y la motivación intrínseca para experimentar estimulación (hacer una actividad por experimentar sensaciones de estimulación, como experiencias estéticas, diversión y disfrute).

Por otra parte, los resultados del estudio piloto realizado durante la elaboración de la EMD mostraron que una de las regulaciones extrínsecas, en concreto la regulación integrada, no emergió como un factor latente, por lo que los reactivos de esta subescala no fueron introducidos en la versión definitiva de la escala. Como resultado de este estudio piloto, la EMD se compone de **28 reactivos y siete subescalas** (cuatro reactivos en cada una) que miden tres tipos de motivación intrínseca (para experimentar estimulación, para conseguir cosas y para conocer), tres tipos de motivación extrínseca (regulación identificada, regulación introyectada y regulación externa) y la no motivación (esta última subescala fue omitida en la adaptación realizada a los países de habla hispana).

La EMD mostró una **fiabilidad** aceptable en el dominio deportivo, en concreto en una muestra de 593 deportistas universitarios canadienses (alfas entre .63 y .80, alfa media = .75). Además, la estabilidad temporal de las subescalas reveló niveles aceptables (correlación primera y segunda aplicación [i.e, test-retest] entre .58 y .84, r media = .70) en un periodo de cinco semanas.

En algunos de los estudios en los que se analizaron las propiedades psicométricas de la EMD se exploraron las diferencias entre hombres y mujeres deportistas respecto a los diferentes tipos de motivación de la escala. Los resultados mostraron que las mujeres puntuaron más alto que los hombres en la subescala de motivación intrínseca para conocer, pero más bajo en la subescala de regulación externa. Además, las mujeres también puntuaron más alto que los hombres en la subescala de motivación intrínseca para conseguir cosas. Sin embargo, en el estudio que se realizó con deportistas españoles de la Comunidad Autónoma de Canarias, los hombres deportistas obtuvieron valores mayores que las mujeres deportistas en las subescalas de regulación externa y en la de no motivación.

Corrección y escala. La corrección del test consiste en la suma de cada una de las opciones de respuesta al interior de cada escala. La escala que obtenga el puntaje mayor es la que representa la motivación fundamental del deportista. A su vez las escalas se agrupan en dos categorías: motivación extrínseca e intrínseca. Asimismo se puede calcular el puntaje total de la motivación deportiva. El máximo puntaje para cada escala es de 20 puntos.

MI – Estimulación

MI - Conseguir cosas

MI – Conocer

ME - Regulación identificada

ME - Regulación introyectada

ME - Regulación externa

4.3.4.2. CUESTIONARIO DE LOS 16 FACTORES DE PERSONALIDAD DE CATELL

Autor: Raymond Cattell.

Objetivo del test: Se trata de un cuestionario que identifica los rasgos de personalidad de un individuo.

Técnica: Test psicométrico (cuestionario)

Historia de creación y baremación. El 16 PF es una prueba creada por Cattell y colaboradores sobre la base del léxico de rasgos de Allport y Odbert. El desarrollo de este cuestionario fue iniciado en la universidad de Illinois en los años cuarenta, 1943. El objetivo era construir un instrumento que midiera las dimensiones fundamentales de la personalidad del adulto, la prueba identifica 16 rasgos o factores primarios de la conducta para explicar el espectro total de la personalidad.

Según la revisión de literatura del 16 PF es el resultado de más de 40 años de investigación por el psicólogo Raymond Catell quien estableció 16 rasgos de personalidad mediante análisis factorial

Confiabilidad y validez. La confiabilidad equivale al siguiente hecho: la primera medida es una cuestión de consistencia: si probamos a la misma persona varias veces esperaríamos resultados similares cada vez. La confiabilidad mide comparando el test con el retest. Las diferentes pruebas de confiabilidad con el 16 PF arrojan resultados elevados, ya que al tratarse de un cuestionario que no posee preguntas correctas o incorrectas, el grado de consistencia de las respuestas en 2 o más oportunidades son elevadas.

La validez de un test está relacionada con el grado de cumplimiento de los propósitos planteados por el propio test, es decir, ¿mide el test lo que pretende medir? Esta duda se absuelve comparando el test en cuestión con otros instrumentos que han demostrado tener éxito en la medición del rasgo que se pretende valorar.

Procedimiento de aplicación y calificación. La administración puede ser aplicada de forma individual o colectiva, la aplicación dura aproximadamente entre 30 a 45 minutos, solo es para adultos mayores a partir de 18 años en adelante, mujeres y hombres de diferentes niveles educativos y profesionales la corrección es muy sencilla y puede ser realizada por cualquier persona experimentada, mediante la aplicación sobre la hoja de respuestas, de la planilla de corrección que contiene la clave de valoración.

Descripción de los materiales. El cuestionario consta de 187 ítems, que examina 16 factores bipolares de la personalidad, que pasamos a describir.

Factor A	Sisotimia	Afectotimia
Factor B	Inteligencia baja	Inteligencia baja
Factor C	Poca fuerza del YO	Mucha fuerza del YO
Factor E	Sumisión	Dominancia
Factor F	Desurgencia	Urgencia
Factor G	Poca fuerza del súper YO	Mucha fuerza del super yo
Factor H	Timidez	Audacia
Factor I	Dureza	Ternura
Factor L	Confiable	Suspicaaz
Factor M	Practicidad	Imaginatividad
Factor N	Sencillez	Astucia
Factor O	Seguridad	Inseguridad
Factor Q1	Conservadurismo	Radicalismo
Factor Q2	Adhesión al grupo	Autosuficiencia
Factor Q3	Baja integración	Mucho control
Factor Q4	Poca atención	Mucha atención

Escala. Cada uno de los diferentes factores se expresa en una escala de 1 a 10 y se agrupan en 3 categorías: altos, medios y bajos. La interpretación general se la realiza ubicando los 3 puntales más representativos. Para la calificación de las respuestas dadas del sujeto se puntúa con 1 a 2 de acuerdo a la "clave de valoración cada factor tiene un puntaje diferente, dichos puntajes se anotan en la hoja de respuestas en los casilleros correspondientes. Para determinar los niveles se realiza la interpretación de los resultados en donde el nivel bajo están 1, 2, 3, en el medio 4, 5, 6; y en alto del 7, 8, 9, posterior se realiza la interpretación de los resultados a partir del significado de los niveles. (Negroponte.2012).

4.3.4.3. CUESTIONARIO DE ANSIEDAD DE ROJAS

Autor: Enrique Rojas

Objetivo de Test: evaluar los componentes cognitivos, conductual, emocional, asertivo, físico y síntomas característicos de la ansiedad

Historia de creación y baremación:

Enrique Rojas nos ofrece las claves para entender y aprender a enfocar el tratamiento de una de las principales afecciones contemporáneas: la ansiedad. En un momento en que cualquier análisis de la realidad descansa cada vez más sobre elementos psicológicos, resulta fundamental disponer de las herramientas básicas para afrontar este trastorno directamente relacionado con la reciente transformación de nuestra sociedad; un cambio con sus luces y sus sombras, donde el progreso global, los grandes avances técnicos y la revolución en el ámbito de las comunicaciones —con el espectacular desarrollo de las redes sociales— conviven con elevados niveles de estrés, una competitividad creciente y exigencias sociales, profesionales y personales con frecuencia inalcanzables.

La enorme difusión de la obra de Enrique Rojas sobre este mismo tema, titulada *La ansiedad*, gran éxito de ventas, aconseja retomar ahora esta cuestión, con un enfoque práctico y una presentación sintética, en un libro dirigido al gran público.

Confiabilidad y Validez:

La validación de las escalas y cuestionarios supone la posibilidad de efectuar el seguimiento sobre la intensidad de la sintomatología, en pacientes sometidos a tratamiento y/o observación, lo que le convierte en instrumentos imprescindibles en la práctica clínica. destaca precisamente la posibilidad de seguimiento, a través de las sucesivas aplicaciones de las pruebas facilitando el pronóstico y la selección terapéutica. En el establecimiento del diagnóstico, este tipo de pruebas son de gran interés, actuando de manera complementaria, a la entrevista clínica y a la observación del paciente, ayudando a precisar, objetivar y matizar el diagnóstico. Para este fin resultan más útiles los cuestionarios que las escalas.

Procedimiento de Aplicación:

Consiste en hacer un círculo alrededor del asterisco situado en la columna si cuando haya notado este síntoma valorado el grado de su intensidad que es de 1 a 4

1, intensidad ligera

2, intensidad mediana

3, intensidad alta

4, intensidad grave

Si no siente dicho síntoma se coloca un círculo alrededor del no.

4.3.4.4. EVALUACIÓN DE LA IMAGEN CORPORAL (MBSRQ). VERSIÓN ESPAÑOLA.

AUTORES: Botella García del Cid Luis, Ribas Raberty Emma Ruiz Jesús Benito. (2009).

OBJETIVO: Mide la autopercepción de la imagen corporal.

TÉCNICA. Escala.

HISTORIA DE CREACIÓN Y BAREMACIÓN.

La definición más aceptada de “imagen corporal” es la ya clásica de Schilder (1935): la imagen del cuerpo que nos formamos en nuestra mente, es decir la apariencia que le atribuimos a nuestro cuerpo. El presente test incluye la valoración de los aspectos cognitivos de construcción del self y su relación con el mundo, junto con las variables más directamente relacionadas con el aspecto “objetivo” de la imagen corporal. Por lo que respecta al MBSRQ (Multidimensional Body Self Relations Questionnaire: Cash, 1990), es la medida más completa y multidimensional que existe actualmente.

Desde su desarrollo inicial en 1983 se ha ido depurando su estructura factorial reduciéndolo de los 294 ítems iniciales a 69 y luego a los 45 actuales, compuesto por cuatro factores. El cuestionario se utilizó en 1985 en uno de los mayores estudios que se han llevado a cabo sobre el tema de la imagen corporal y que incluyó a 2.000 participantes seleccionados de una muestra de más de 30.000.

DESCRIPCIÓN DE LOS 4 FACTORES:

El **primer factor** se compone de los ítems: 1, 3, 4, 8, 10, 13, 14, 15(-), 18(-), 21, 24, 25(-), 27, 29, 34(-), 38(-), 39, 43(-), 46, 49(-), 50, 52, 55, 56, 63(-), 64(-), 65(-), 66(-), 67(-), 69(-). El análisis de los ítems que caracterizan el factor parece indicar que se trata de un factor general que combina la preocupación por el aspecto físico, las conductas orientadas a mantener la forma física, la preocupación por el peso y las dietas, la preocupación por la salud y la enfermedad, y el atractivo autoevaluado de las diferentes áreas corporales (excepto la cara, el pelo y la altura). Una posible descripción de este factor sería **“importancia subjetiva de la corporalidad”** (ISC).

El **segundo factor** se compone de los ítems: 6(-), 16(-), 26, 33(-), 35, 44, 53. El análisis de los ítems que caracterizan el factor parece indicar que la mejor descripción de este sería **“conductas orientadas a mantener la forma física”** (COMF).

El **tercer factor** se compone de los ítems: 5, 11, 30, 42*. El análisis de los ítems que caracterizan el factor parece indicar que la mejor descripción de este sería **“atractivo físico autoevaluado”** (AFA).

El **cuarto factor** encontrado en nuestro estudio se compone de los ítems: 12, 20, 22, 41, 51. El análisis de los ítems que caracterizan el factor parece indicar que la mejor descripción de este sería **“cuidado del aspecto físico”** (CAF)

CONFIABILIDAD Y VALIDEZ.

Se llevó a cabo (a) un Análisis Factorial exploratorio para contrastar y depurar la estructura interna del MBSRQ en cuanto a los ítems que lo componen, (b) un contraste de la fiabilidad del cuestionario una vez depurada su estructura factorial mediante el procedimiento habitual de cálculo del coeficiente Alfa de Cronbach, (c) un primer contraste de la validez predictiva de la versión española del cuestionario mediante el cálculo de la significación de la diferencia de medias entre las puntuaciones de un grupo de voluntarios sin problemas de imagen corporal conocidos y uno de candidatos a cirugía estética, (d) un segundo contraste de la validez predictiva del cuestionario mediante el cálculo de la significación de la diferencia de medias entre las puntuaciones pre- y post-quirúrgicas de un grupo de pacientes que se sometieron a cirugía estética.

En cuanto a los criterios de calidad de las propiedades psicométricas de la versión española del MBSRQ presentada en este trabajo, son los siguientes, sintetizados a partir de los resultados ya expuestos:

Fiabilidad global (consistencia interna)=0,884.

Fiabilidad del factor ISC=0,940.

Fiabilidad del factor COMF=0,807.

Fiabilidad del factor CAF=0,709.

Fiabilidad del factor AFA=0,842.

Validez predictiva (diferencias estudiantes-pacientes)=Diferencias estadísticamente significativas en todos los factores excepto en el COMF.

Validez predictiva (diferencias pre-post cirugía estética)=Diferencias estadísticamente significativas en el factor AFA. Por lo que se refiere a estos dos últimos resultados (la validez predictiva de la versión española del MBSRQ en cuanto a la comparación estudiantes-pacientes y pre-post cirugía estética), nuestros datos son coherentes con lo que cabía esperar.

ESCALA:

Los resultados del MBSRQ se expresan por factores y de manera general.

Cada ítem es respondido en base a esta escala.

ESCALA

1. Totalmente en desacuerdo
2. Bastante en desacuerdo
3. Indiferente
4. Bastante de acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

Dicha escala debe ser invertida en el caso de los ítems negativos. Los resultados de cada uno de los factores y de la percepción general de la imagen corporal se los presenta en base a una tabla de doble entrada que representa el perfil de aceptación – rechazo de la imagen corporal:

	Muy insatisfecho/a	Bastante insatisfecho/a	Punto medio	Bastante satisfecho/a	Muy satisfecho/a
Importancia Subjetiva de la Corporalidad (ISC)					
Conductas Orientadas a Mantener la Forma Física (COMF)					
Atractivo Físico Autoevaluado (AFA)					
Cuidado del Aspecto Físico (CAF)					
Imagen corporal general (ICG)					

Descripción de los factores del MBSRQ en su versión española y de los ítems que los componen, según sean estos positivos o negativos.

	FACTOR	ÍTEMS
1	Importancia Subjetiva de la Corporalidad (ISC)	1, 3, 4, 8, 10, 13, 14, 15(-), 18(-), 21, 24, 25(-), 27, 29, 34(-), 38(-), 39, 43(-), 46, 49(-), 50, 52, 55, 56, 63(-), 64(-), 65(-), 66(-), 67(-), 69(-)
2	Conductas Orientadas a Mantener la Forma Física (COMF)	6(-), 16(-), 26, 33(-), 35, 44, 53
3	Atractivo Físico Autoevaluado (AFA)	5, 11, 30, 42
4	Cuidado del Aspecto Físico (CAF)	12, 20, 22, 41, 51

4.3.4.5. CUESTIONARIO DE AGRESIVIDAD DE BUSS Y PERRY (AQ)

Autor: Buss & Perry.

Objetivo del test: es evaluar la agresividad o no agresividad de un individuo

Técnica. Cuestionario.

Historia de creación y baremación. Año de creación del test y de la versión que se está utilizando: fue creado en 1992 la versión original está en inglés por Buss & Perry. La versión española fue adaptada por una muestra de sujetos pertenecientes a diferentes centros educativos de la comunidad de Madrid (1.382 sujetos, 49,9% varones y 50,1% mujeres, con edades comprendidas entre los 15 y 25 años).

La fiabilidad. Agresión física $\alpha = 0.80$, hostilidad $\alpha = 0.76$, agresión verbal $\alpha = 0.73$ e ira $\alpha = 0.72$ la validez de las 4 sub escalas correlacionan de forma positiva situándose los coeficientes entre 0,30 y 0,54 de forma complementaria,

Evaluación y escala de resultados. Resumen de los materiales que se emplea: Los materiales de este test es una hoja de cuestionario que consta de 29 ítems, con una escala de Likert de cinco reactivos ni falso para mí, bastante falso para mí, completamente falso para mí), cuatro sub escalas denominadas agresividad física, agresión verbal, ira y hostilidad.

Las escalas son: muy alto (99 a mas), alto (83-98), medio (68-82), bajo (52- 67) y muy bajo (menos a 51). Para agresividad general y para las sub-escalas son: agresión física: muy alto (30 a mas), alto (24-29), medio (18-23), bajo (12-17) y muy bajo (menos a 11); agresión verbal: muy alto (18 a mas), alto (14-17), medio (11-13), bajo (7-10) muy bajo (menos a 12): hostilidad : muy alto (32 a más), alto (26-31), medio (21-25), bajo (15-20) y muy bajo (menos a 14).

Resumen del procedimiento de aplicación y corrección del test: se califican las respuestas verticales dando un punto a cada respuesta elegida o seleccionada por el individuo anotando la sumatoria de cada columna al inferior es del cuadro que es lo que indica el nivel de agresividad, luego de la misma forma para sacar los puntos de las sub escalas sumando el número de pregunta correspondiente a cada una de las mismas.

4.4. PROCEDIMIENTO

Las fases por las que atravesó la investigación son las siguientes:

Primera Fase: Revisión Biográfica y contactos con las instituciones y personas vinculadas al estudio. Corriente psicológica adoptada. Esta fase consistió en la exploración bibliográfica relacionada con todas las variables implicadas en la investigación.

No se adoptó una corriente psicológica determinada, sino que el estudio asume una posición ecléctica ya que se está empleando diferentes instrumentos, que son complementarios entre si y no contradictorios.

No se estableció contacto con ninguna institución en particular de Tarija para conseguir las personas de la muestra, puesto que por la situación de pandemia del COVID 19 el funcionamiento de las instituciones, durante el año 2020, estaba todo detenido.

Segunda Fase: Prueba Piloto. En esta fase se realizó la aplicación de los instrumentos a una muestra reducida (3 casos) que tuvo por objetivo verificar que los test seleccionados tentativamente respondan a los objetivos planteados.

Tercera Fase: Selección de los Instrumentos. Llegado a este punto, basándonos en la información proporcionada por la prueba piloto, se seleccionó de manera definitiva los instrumentos adecuados para el recojo de los datos que permitieron el cumplimiento de los objetivos trazados. La batería de test quedó conformada de la siguiente manera:

- a) Escala de motivación deportiva de Pelletier et al (1995).
- b) 16 PF de Cattell.
- c) Cuestionario de Rojas.
- d) Cuestionario de agresividad de Buss y Perri.
- e) Cuestionario de evaluación de la imagen corporal (MBSRQ), versión española, de Botella García del Cid Luis, Ribas Raberty Emma y Ruiz Jesús Benito.

Cuarta Fase: Selección de la Muestra. Se procedió a la selección de cada una de las unidades de estudio mediante un proceso intencional (no aleatorio), acudiendo a informantes clave y según el grado de predisposición de los jóvenes que quisieron participar en la investigación. Se estableció contacto con entrenadores de alguna disciplina deportiva, como ser futbol, basquetbol, taekwondo, vale todo, entrenadores de gimnasios, etc.

Quinta Fase: Recojo de la información .En esta etapa se procederá a aplicar los diferentes instrumentos seleccionados según el orden, lugar y numero de sesiones aconsejadas por las conclusiones emanadas después de la realización de la prueba piloto. Debido a la crisis sanitaria del COVID 19 y a la cuarentena vigente en el país, gran parte del proceso de recojo de la información se dio de manera virtual, mediante el sistema Google Drive, pero también muchos instrumentos, particularmente en los meses de agosto y septiembre se aplicaron de manera presencial al haberse flexibilizado las medidas de confinamiento.

Sexta fase: Procesamiento de la información. Una vez obtenidos los resultados se procedió a la sistematización de la información a través de la tabulación en el programa SPSS para Windows. Debido a que todos los instrumentos empleados para el recojo de la información son de naturaleza numérica los datos se procesaron a través del manejo de la estadística y los resultados fueron expresados en porcentajes, frecuencias, cruzados de variables y comparación de medias aritméticas. Dichos resultados, posteriormente, son

interpretados en base a las teorías expuestas en el marco teórico lo que posibilitará aceptar o rechazar las hipótesis planteadas.

Séptima Fase: Redacción del Informe Final. Al momento de concluir la investigación se procedió a la redacción del informe final donde se expone de manera cuantitativa los datos obtenidos, mas sus respectivos cálculos estadísticos, procediendo simultáneamente a su debida interpretación. El análisis y discusión de los datos guardan estrecha relación con la información presentada en el marco teórico

CAPÍTULO V
PRESENTACIÓN Y
ANÁLISIS DE LOS
RESULTADOS

5. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el presente capítulo se presentan los resultados obtenidos luego del proceso de aplicación de los instrumentos y de su respectiva calificación y tabulación. Dichos resultados se los presenta siguiendo el ordenamiento de los objetivos específicos.

OBJETIVO ESPECÍFICO 1: MEDIR EL NIVEL DE MOTIVACIÓN DEPORTIVA DE LOS JÓVENES DE LA CIUDAD DE TARIJA.

El primer objetivo específico está referido a la medición de la motivación deportiva. La motivación deportiva es *“el conjunto de factores intelectuales, afectivos y sociales que movilizan el comportamiento del deportista en busca de un logro o una distinción competitiva. Estos factores despliegan intensas emociones y generan gran cantidad de energía por periodos relativamente cortos, durante las competiciones, pero también mantienen conductas rutinarias a largo plazo donde se dan los entrenamientos y los ensayos. La conducta deportiva puede estar motivada intrínsecamente, extrínsecamente o no estar motivada”*. (Pelletier, et al, 1995: 187).

Para esto se empleó la escala de motivación deportiva creada por Pelletier, L. et al (1995). Dicha escala se compone de 6 subescalas que, a su vez, se agrupan en dos grandes áreas: motivación extrínseca e intrínseca.

CUADRO 6. MOTIVACIÓN DEPORTIVA TOTAL

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	5	4,6
Medio	83	76,9
Alto	20	18,5
Total	108	100,0
Media aritmética 58,44*		

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva

Elaboración: propia

* La comparación de medias aritméticas percentilares es un recurso de la estadística descriptiva e inferencial. Al ser el promedio de un conjunto de valores permite tener una apreciación global de la variable (estadística descriptiva) y, al mismo tiempo, cuando se compara dos medias aritméticas, que tienen la misma escala porcentual, permite comparar la relación de una variable con otra (estadística inferencial). La media aritmética percentilar es el promedio de todas las respuestas dadas a un determinado instrumento, cuya escala tiene como valor mínimo a 0 y valor máximo a 100. En el caso de los instrumentos cuya sumatoria total da más (o menos) de 100, los valores deben ser transformados a una escala centesimal.

Los datos del cuadro 6 indican que la motivación deportiva promedio de todos los deportistas evaluados corresponde a la categoría término “medio”, con tendencia hacia lo alto. Esta apreciación se ve corroborada por la media aritmética que es de 58.4. Esto quiere decir que, de los 108 deportistas evaluados, 83 personas tienen una motivación intermedia, ni baja ni alta, al tiempo de practicar su disciplina favorita.

CUADRO 7. MOTIVACIÓN INTRÍNSECA

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	18	16,7
Medio	74	68,5
Alto	16	14,8
Total	108	100,0
Media aritmética 51,22		

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva

Elaboración: propia

CUADRO 8. MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	2	1,9
Medio	54	50,0
Alto	52	48,1
Total	108	100,0
Media aritmética 65,66		

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva

Elaboración: propia

La información proporcionada en los cuadros 7 y 8 indica que a los deportistas evaluados sobre todo les anima la motivación **extrínseca**, más que la intrínseca. Como se puede apreciar, sólo el 14.1% de los deportistas se ubica en la categoría de motivación intrínseca alta; mientras que el 48.1 % de los mismos deportistas avaluados se ubica en la categoría de motivación extrínseca alta. Lo mismo indica, pero de manera más precisa, las medias aritméticas: el 51.2 corresponde a la motivación intrínseca, mientras que el 65.6 pertenece a la motivación extrínseca. Es preciso aclarar que en éste tests la motivación extrínseca no es el anverso exacto de la motivación intrínseca, es decir, por ejemplo, si la muestra dio un puntaje de 30% en la motivación intrínseca, no significa que automáticamente hay que pensar que el restante 70% tiene motivación extrínseca. Esto no sucede así porque son áreas e ítems diferentes los que miden ambos tipos de motivaciones. (Pelletier et al, 1995).

El hecho que exista un mayor puntaje de motivación extrínseca se lo tiene que interpretar de la siguiente manera: Las personas evaluadas sobre todo practican su deporte favorito impulsados por razones externas a sus intereses y convicciones propias, vale decir, que se sienten motivados, por ejemplo, por las opiniones y comentarios emitidos por otras personas o para cumplir con una figura estándar aceptada o valorada por la sociedad. (Pelletier et al, 1995).

Para conocer con mayor precisión cuál es el área motivacional preponderante se ha construido el siguiente cuadro:

CUADRO 9. TIPOS DE MOTIVACIÓN DEPORTIVA: DESGLOSE DE LAS SEIS ÁREAS IDENTIFICADAS POR EL TEST

Intrínseca - Estimulación. Por las sensaciones placenteras, estimulantes, emocionantes o excitantes que produce		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	45	41,7
Medio	36	33,3
Alto	27	25,0
Total	108	100,0
Media aritmética 48,61		
Intrínseca - Conseguir cosas. Por la satisfacción de bienestar de alcanzar ciertos logros, metas, proezas, marcas, destrezas, etc.		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	35	32,4
Medio	49	45,4
Alto	24	22,2
Total	108	100,0
Media aritmética 50,69		
Intrínseca - Conocer. Por la satisfacción interior de conocer o aprender nuevas técnicas, estilos, habilidades, destrezas o estrategias relacionadas con la disciplina deportiva.		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	31	28,7
Medio	42	38,9
Alto	35	32,4
Total	108	100,0
Media aritmética 54,35		

Continúa

Continuación

Extrínseca - Identificada. Metas externas al deporte: socializar, disciplina, salud, defensa personal, etc.		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	19	17,6
Medio	26	24,1
Alto	63	58,3
Total	108	100,0
Media aritmética 66,57		
Extrínseca. Introyectada, Metas personales y subjetivas: estar en forma, por sentimiento de deber o necesidad, por sentirse activo o competitivo		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	19	17,6
Medio	31	28,7
Alto	58	53,7
Total	108	100,0
Media aritmética 64,54		
Extrínseca - Externa. Por factores externos: premios, prestigio, cumplir con expectativas familiares o grupales, demostrar a otros que eres capaz, para impulsar el deporte, etc.		
Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	19	17,6
Medio	31	28,7
Alto	58	53,7
Total	108	100,0
Media aritmética 65,88		

Los porcentajes de las 2 últimas áreas coinciden debido a que los entrevistados respondieron de manera parecida a ambos grupos de ítems. Sin embargo, sus medias aritméticas no son las mismas debido a que los **porcentajes** describen la proporción de personas que se ubican en cada categoría (datos agrupados), en cambio las **medias aritméticas** son calculadas en base a los datos brutos o directos de los percentiles (datos desglosados), de modo que este último puntaje es más exacto.

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva

Elaboración: propia

En el cuadro 9 se puede apreciar que, tal como se pudo advertir en el cuadro 8, que el área de mayor preponderancia en la motivación deportiva es la de tipo extrínseco. El área más favorecida es la titulada “Extrínseca – Identificada”, en la cual el individuo realiza la actividad física por: “Metas externas al deporte: socializar, disciplina, salud, defensa personal, etc.”. En esta área el 58.3% de todos los deportistas se ubica en la categoría “alto”. La media percentilar es de 66.57.

El hecho que el área de mayor porcentaje sea la referida a motivación “**Extrínseca – Identificada**”, se lo debe interpretar indicando que las personas que practican el deporte lo hacen sobre todo por socializar, compartir con los amigos, pasarla bien, buscando beneficios colaterales, como adquirir destrezas de defensa personal (en los deportes de contacto), aprovechar bien el tiempo (disciplina), porque el médico les recomendó que hagan deportes, etc.

El área menos favorecida es la denominada “**Intrínseca – Estimulación**”, en la cual el individuo realiza el deporte por: “las sensaciones placenteras, estimulantes, emocionantes o excitantes que produce”. La categoría con mayor porcentaje en esta área es la de del rango “bajo” con el 71.7%; con una media aritmética percentilar de 48.61.

Esto significa que el grupo más reducido es el de aquellas personas que realizan la actividad física por el “deporte en sí mismo”. Sólo 27 personas (de entre 108) dijeron que practican el deporte por las sensaciones placenteras de dicha disciplina y no así porque estén demasiado gordos o porque a través del deporte quieren obtener otros beneficios. Más adelante se verá que estas personas son las que en mayor grado practican su disciplina favorita de forma aislada o solitaria, pues no buscan a través de deporte, por ejemplo, socializar. (Pelletier et al, 1995).

CUADRO 10. MOTIVACIÓN DEPORTIVA POR SEXO
(Subdimensiones: extrínseca e intrínseca)

INTRÍNSECA TOTAL	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Bajo	2 3,3%	16 34,0%	18 16,7%
Medio	44 72,1%	30 63,8%	74 68,5%
Alto	15 24,6%	1 2,1%	16 14,8%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%
EXTRINSECA TOTAL	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Bajo	1 1,6%	1 2,1%	2 1,9%
Medio	43 70,5%	11 23,4%	54 50,0%
Alto	17 27,9%	35 74,5%	52 48,1%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva

Elaboración: propia

CUADRO 11. MOTIVACIÓN DEPORTIVA POR SEXO

MOTIVACION DEPORTIVA TOTAL	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Bajo	3 4,9%	2 4,3%	5 4,6%
Medio	43 70,5%	40 85,1%	83 76,9%
Alto	15 24,6%	5 10,6%	20 18,5%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva

Elaboración: propia

Áreas de la motivación	Sexo		
	Masculino	Femenino	Total
Intrínseca (estimulación)	56,72	38,09	48,61
Intrínseca (conseguir cosas)	58,36	40,74	50,69
Intrínseca (conocer)	62,70	43,51	54,35
INTRÍNSECA TOTAL	59,26	40,78	51,22
Extrínseca (Identificada)	56,56	79,57	66,57
Extrínseca (introyectada)	57,13	74,15	64,54
Extrínseca (externa)	62,87	69,79	65,88
EXTRÍNSECA TOTAL	58,85	74,50	65,66
MOTIVACIÓN TOTAL	59,06	57,64	58,44

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva

Elaboración: propia

Los cuadros 10 y 11 se los debe analizar e interpretar juntos pues se refieren al mismo cruzado de variables.

Los datos presentados en ambos cuadros permiten concluir, en primer lugar, que los hombres, en promedio tienen, una motivación deportiva total ligeramente mayor que las mujeres, pues los primeros (hombres), en la categoría de motivación alta, presentan un porcentaje de 24.6%, mientras que las segundas (mujeres) tienen en la misma categoría, un porcentaje de 10.6%.

Este dato hay que interpretarlo indicando que, de la muestra evaluada, lo hombres tienen, en promedio, mayor motivación general para practicar las diferentes disciplinas deportivas, que las mujeres. Este dato es coincidente por lo expresado en diferentes investigaciones realizadas en otros países, por ejemplo, Ángeles Álvarez en su libro titulado “Diferencias de personalidad entre deportistas y no deportistas” indica que los hombres manifiestan más predisposición natural para la mayor parte de los deportes. (2012)

En segundo lugar, los cuadros 10 y 11, permiten indicar que los hombres de la muestra evaluada, en promedio, practican el deporte más por razones intrínsecas que por razones extrínsecas. En el caso de las mujeres esto sucede a la inversa. Por ejemplo, el 74.5% de las mujeres realizan el deporte por una motivación deportiva extrínseca a nivel alto, mientras que los varones sólo lo hacen en una proporción del 27.9%. Este dato también es corroborado por otros estudios realizados en contextos diferentes. (Álvarez, 2012).

Por las observaciones realizadas a través del desarrollo de la investigación y por conversaciones sostenidas con las personas de la muestra, se pudo advertir que casi todas las mujeres que practican los aeróbicos, lo hacen para perder peso, lo cual, según el autor del test empleado, es una motivación de tipo extrínseca.

CUADRO 12. MOTIVACIÓN DEPORTIVA TOTAL SEGÚN DISCIPLINA DEPORTIVA

Categoría	Tipo de deporte			Total
	Fútbol o básquet	Deportes de contacto	Fisicoculturismo / aeróbicos	
Bajo	0 0,0%	0 0,0%	1 2,4%	1 0,9%
Medio	39 90,7%	14 60,9%	34 81,0%	87 80,6%
Alto	4 9,3%	9 39,1%	7 16,7%	20 18,5%
Total	43 100,0%	23 100,0%	42 100,0%	108 100,0%
Media:	55,54	64,71	57,98	58,44

Fuente: Escala de Motivación Deportiva

Elaboración: propia

En base a la información expuesta en el cuadro 12 se puede indicar que las personas que practican deportes de contacto (boxeo, artes marciales orientales y vale todo) son las que presentan el nivel más alto de motivación deportiva: 39.1%. La media aritmética corresponde a 64.71.

Posiblemente, por el hecho de que los deportes de contacto son más radicales e implican mayor riesgo para su ejecución, las personas que los practican están más motivadas para hacerlo.

Las personas que practican el fútbol y el básquet son las que dieron el menor grado de motivación deportiva. Posiblemente este hecho se explique por la situación de que los que practican estos deportes, como se lo verá en otro cuadro, son los que lo hacen particularmente por socializar y salir con los amigos. En cambio muchos de los que

practican deportes de contacto y fisicoculturismo lo hacen lo hacen con la pretensión de llegar a un nivel profesional o semi profesional.

CUADRO 13. MOTIVACIÓN DEPORTIVA TOTAL SEGÚN EL TIEMPO DE PRÁCTICA DE LA DISCIPLINA DEPORTIVA

Categoría	Tiempo que practica ese deporte			Total
	2 - 3 años	4 - 5 años	6 o más años	
Bajo	1 3,8%	0 0,0%	0 0,0%	1 0,9%
Medio	23 88,5%	50 86,2%	14 58,3%	87 80,6%
Alto	2 7,7%	8 13,8%	10 41,7%	20 18,5%
Total	26 100,0%	58 100,0%	24 100,0%	108 100,0%
Media:	54,10	58,29	63,51	58,44

Fuente: Escala de Motivación Deportiva

Elaboración: propia

En el cuadro 13 se puede observar que aquellas personas que llevan más tiempo practicando su disciplina deportiva favorita son las que presentan una motivación deportiva más elevada. El 41.7% de los que llevan practicando ese deporte por más de 6 años dieron en el test un puntaje de motivación alta. Los de menor motivación deportiva son también los que llevan menos tiempo de práctica en la disciplina deportiva de su preferencia. Este dato es sumamente lógico y consistente, pues resulta coherente pensar que quien ha podido persistir por 6 o más años practicando un deporte, debe ser porque tienen gran motivación deportiva para hacerlo, de lo contrario, suponemos, ya habrían abandonado ese deporte.

DATOS RELACIONADOS CON EL OBJETIVO ESPECÍFICO 2: IDENTIFICAR LOS PRINCIPALES RASGOS DE PERSONALIDAD DE LOS JÓVENES DEPORTISTAS DE LA CIUDAD DE TARIJA.

La variable personalidad fue medida a través del test 16 PF de Catell. A continuación se presentan los resultados de toda la muestra evaluada según los 16 factores que considera este instrumento.

CUADRO 14. RASGOS DE PERSONALIDAD DE TODA LA MUESTRA

FACTOR	Bajo		Medio		Alto		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
A. Sizotimia - Afectividad	33	30.6	20	18.5	55	50.9		100%
B. Inteligencia Baja – Inteligencia Alta	13	12	45	41.7	50	46.3	108	100%
C. Poca Fuerza Del Yo- Mucha Fuerza Del Yo	37	34.3	35	32.4	36	33.3		100%
E. Sumisión – Dominancia	23	21.3	30	27.8	55	50.9		100%
F. Desurgencia – Surgencia	19	17.6	25	23.1	64	59.3		100%
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	34	31.5	15	13.9	59	54.6		100%
H. Timidez – Audacia	41	38	16	14.8	51	47.2		100%
I. Dureza – Ternura	45	41.7	29	26.9	34	31.5		100%
L. Confiante – Suspica	22	20.4	38	35.2	48	44.4		100%
M. Practicidad – Imaginatividad	39	36.1	31	28.7	38	35.2		100%
N. Sencillez – Astucia	35	32.4	36	33.3	37	34.3		100%
O. Seguridad – Inseguridad	32	29.6	20	18.5	56	51.9		100%
Q1. Conservadurismo – Radicalismo	23	21.3	31	28.7	54	50		100%
Q2. Adhesión Al Grupo – Autosuficiencia	40	37	26	24.1	42	38.9		100%
Q3. Baja Integración – Mucho Control	21	19.4	31	28.7	56	51.9		100%
Q4. Poca Tensión – Mucha Tensión	48	44.4	16	14.8	44	40.7		100%

Fuente: Test de Personalidad “16 PF”

Elaboración: propia

Luego de analizar la información aportada por el cuadro 14 se puede indicar que los valores de manera general tienden hacia la franja central, es decir, hacia el punto medio, por tanto, son puntajes neutrales que no se toman en cuenta para la interpretación, pues no representan ningún rasgo llamativo. Asimismo, se puede apreciar que ningún porcentaje sobrepasa el 50% en la columna de los puntajes bajos. Solo 4 factores sobrepasan el 50% en la columna de los valores altos y, entre estos, el de mayor porcentaje sólo llega a 59.3. En relación a este hecho el propio autor del test indica que esto sucede en el caso de poblaciones típicas, sin rasgos llamativos, cuyas características de personalidad se encuentran en el promedio o en la media poblacional. (Catell, 1992).

Por tanto, para describir el perfil de personalidad de los deportistas evaluados en esta investigación, hay que hacer referencia a los 4 puntajes altos que sobrepasan levemente el 50%.

En primer lugar se tiene el rasgo F de **surgencia**, con un puntaje de 59.3%. Las personas que puntúan alto en este rasgo se caracterizan por ser individuos con un elevado propósito de sobresalir en la vida, que no les gusta pasar desapercibidos y que dedican gran tiempo y esfuerzo para desarrollar al máximo sus potenciales propios. (Catell, 1992). Consideramos que éste rasgo es aplicable y característico de los deportistas, particularmente aquellos que tienen gran motivación deportiva, pues para persistir en la práctica de una disciplina deportiva se necesita de una gran necesidad y deseo de surgir y triunfar en sus propósitos.

El segundo rasgo más representativo es el de **mucha fuerza del Súper Yo (G)**, con un puntaje de 54.6%. Según la teoría propuesta por el autor del test, las personas que dan un puntaje elevado en esta área se caracterizan por su apego a las normas y tienen gran principio del deber, obligación y respeto a la autoridad. Estos individuos han incorporado e internalizado la norma y la autoridad del padre, de los profesores, de la religión, de las tradiciones y convenciones sociales y, por tanto, tienen una “*conciencia*” que constantemente les presiona para que cumplan con lo mandado por las leyes las

tradiciones o el simple convencimiento de lo que debe ser. (Catell, 1992). Este segundo rasgo, consideramos, que también se aplica o se ajusta con mucha propiedad a los deportistas, pues aquellos que son perseverantes y consecuentes, necesitan poseer un gran sentido del deber para soportar las largas horas de esfuerzo y sacrificio que implica cumplir diariamente (en muchos casos) las rutinas de ejercicio físico.

El tercer rasgo de personalidad destacable es el O, que equivale a “**Inseguridad**”, con un puntaje de 51.9%. Las personas que puntúan alto en este factor se caracterizan por el sentimiento de incertidumbre que acompaña a todos sus actos, particularmente en aquellos que no tienen dominio o control. Son personas que dudan de sus capacidades y que tienen la sensación de que no son diestros o capaces en determinadas áreas o funciones, por lo que viven pendientes de la observación y la crítica de los demás. (Catell, 1992). Hay algunos estudios que han demostrado que los deportistas que practican alguna disciplina, sobre todo aquellos que lo hacen con gran esmero y sacrificio, incluso llegando a niveles compulsivos, son personas que tienen algún tipo de complejo y que la práctica del deporte es un mecanismo compensatorio o de catarsis. (Álvarez, 2012).

Finalmente, el cuarto rasgo que sobresale en el perfil presentado en el cuadro 14, es el Q3 que indica “**Mucho Control**”, con un porcentaje de 51.9%. Según Catell, este rasgo es destacable en aquellas personas de gran voluntad, de perseverancia, de retención y dominio de sus emociones y elevada capacidad de someter a la razón sus sentimientos y pasiones. (Catell, 1992). Al igual como sucedió con los anteriores tres rasgos destacados, consideramos que el Q3 (mucho control), coincide plenamente con la psicología de un deportista, pues para perseverar en cualquier disciplina deportiva es necesario poner bajo control las emociones y dominar muchos sentimientos, como por ejemplo no dejarse desanimar por el cansancio, soportar meses de práctica rigurosa sin ver de inmediato resultados, mantener la calma en los partidos (como ser de fútbol o básquet) o dejar de lado actividades más placenteras como la diversión y dedicar ese tiempo al entrenamiento.

CUADRO 15. RASGOS DE PERSONALIDAD SEGÚN EL SEXO

F. Desurgencia -Surgencia	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
BAJO	11 18,0%	8 17,0%	19 17,6%
MEDIO	11 18,0%	14 29,8%	25 23,1%
ALTO	39 63,9%	25 53,2%	64 59,3%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
BAJO	19 31,1%	15 31,9%	34 31,5%
MEDIO	6 9,8%	9 19,1%	15 13,9%
ALTO	36 59,0%	23 48,9%	59 54,6%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%
Q3. Baja Integración - Mucho Control	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
BAJO	11 18,0%	10 21,3%	21 19,4%
MEDIO	19 31,1%	12 25,5%	31 28,7%
ALTO	31 50,8%	25 53,2%	56 51,9%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%

O. Seguridad - Inseguridad	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
BAJO	18 29,5%	14 29,8%	32 29,6%
MEDIO	10 16,4%	10 21,3%	20 18,5%
ALTO	33 54,1%	23 48,9%	56 51,9%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%

Fuente: Test de Personalidad “16 PF”

Elaboración: propia

Analizando las frecuencias y porcentajes del cuadro 15 se puede indicar que el perfil de personalidad de los varones es más nítido o sobresaliente en los 4 rasgos de personalidad resaltados en el cuadro 14. En el factor F se observa que los hombres (63.9%) tienen mayor deseos de surgencia que las mujeres (53.2); también es destacable que los hombres presentan un puntaje más elevado (59%) en el rasgo “muchacha fuerza del súper yo” que las mujeres (48.9%).

Solo en el rasgo Q3 (mucho control), las mujeres aventajan a los varones, pues ellas dieron un puntaje de 53.2% y los hombres sólo alcanzaron al 50.8%. En el cuarto factor, referido a “inseguridad”, los varones vuelven a aventajar (54.1%) a las mujeres (48.9%).

Posiblemente esta diferencia entre el perfil de personalidad de hombres y mujeres se explique por el hecho de que en la muestra tomada se ha podido observar, en el caso de los varones (tal como queda de manifestó en los datos del cuadro 10), que estos tienen mayor motivación deportiva y que su práctica deportiva está, sobre todo, animada por razones intrínsecas, por lo cual esto implica mayor convencimiento por el deporte en sí mismo, más que por beneficios o repercusiones extrínsecas.

CUADRO 16. RASGOS DE PERSONALIDAD SEGÚN EL DEPORTE PRACTICADO

F. Desurgencia -Surgencia	Tipo de deporte			Total
	Futbol o básquet	Deportes de contacto	Fisicoculturismo / aeróbicos	
BAJO	6 14,0%	5 21,7%	8 19,0%	19 17,6%
MEDIO	9 20,9%	4 17,4%	12 28,6%	25 23,1%
ALTO	28 65,1%	14 60,9%	22 52,4%	64 59,3%
Total	43 100,0%	23 100,0%	42 100,0%	108 100,0%

G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	Tipo de deporte			Total
	Futbol o básquet	Deportes de contacto	Fisicoculturismo / aeróbicos	
BAJO	18 41,9%	3 13,0%	13 31,0%	34 31,5%
MEDIO	5 11,6%	4 17,4%	6 14,3%	15 13,9%
ALTO	20 46,5%	16 69,6%	23 54,8%	59 54,6%
Total	43 100,0%	23 100,0%	42 100,0%	108 100,0%

O. Seguridad - Inseguridad	Tipo de deporte			Total
	Futbol o básquet	Deportes de contacto	Fisicoculturismo / aeróbicos	
BAJO	12 27,9%	6 26,1%	14 33,3%	32 29,6%
MEDIO	7 16,3%	5 21,7%	8 19,0%	20 18,5%
ALTO	24 55,8%	12 52,2%	20 47,6%	56 51,9%

Total	43 100,0%	23 100,0%	42 100,0%	108 100,0%
Q3. Baja Integración - Mucho Control	Tipo de deporte			Total
	Futbol o básquet	Deportes de contacto	Fisicoculturismo / aeróbicos	
BAJO	5 11,6%	4 17,4%	12 28,6%	21 19,4%
MEDIO	14 32,6%	7 30,4%	10 23,8%	31 28,7%
ALTO	24 55,8%	12 52,2%	20 47,6%	56 51,9%
Total	43 100,0%	23 100,0%	42 100,0%	108 100,0%

Fuente: Test de Personalidad “16 PF”

Elaboración: propia

Los datos del anterior cuadro reflejan que las personas que practican fútbol o básquet son las que tienen el mayor deseo de surgencia, es decir de sobresalir y resaltar entre los demás. Posiblemente este hecho sea explicable por los datos expuestos en el cuadro 12, en el cual se pudo observar que los jugadores de fútbol y básquet evaluados son los que presentaban menor motivación deportiva general y que sobre todo practican el deporte por razones extrínsecas. Entonces, para ellos la práctica del deporte es una forma de manifestar una determinada imagen hacia los demás.

Los más disciplinados, amantes del orden y de la norma (Mayor fuerza del súper yo) de todos los deportistas evaluados, son los que practican algún tipo de deporte de contacto, seguidos por los fisicoculturistas y, al final, están los que practican básquet o fútbol.

Desde otro punto de vista, se puede indicar que según los datos del anterior cuadro, los más inseguros de todos los deportistas evaluados son los que practican fútbol o básquet. Ese dato se ve corroborado por la información vertida en cuadros anteriores donde se vio

que estos deportistas (que practican futbol o básquet) son los que necesitan en mayor grado que los otros, de mostrar su imagen de deportistas ante los demás, es decir, están motivados por factores extrínsecos.

El único dato que no coincide y que rompe la coherencia interpretativa que se venía manejando, es el que aparece en la última parte del cuadro 16, donde se indica que los deportistas que practican el futbol o básquet, son los que tienen mayor control de sus emociones. Cabría esperarse lo opuesto y que los deportistas que han demostrado poseer motivación intrínseca y ser más disciplinados y dedicados (deportes de contacto y fisicoculturistas) fueran los más controlados en sus emociones, pero en este caso los resultados no se presentan tal como la lógica cabría suponer. No tenemos explicación ante este hecho.

CUADRO 17. RASGOS DE PERSONALIDAD SEGÚN EL TIEMPO DE PRÁCTICA DE LA DISCIPLINA DEPORTIVA

F. Desurgencia -Surgencia	Tiempo que practica ese deporte			Total
	2 - 3 años	4 - 5 años	6 o más años	
BAJO	2 7,7%	9 15,5%	8 33,3%	19 17,6%
MEDIO	6 23,1%	13 22,4%	6 25,0%	25 23,1%
ALTO	18 69,2%	36 62,1%	10 41,7%	64 59,3%
Total	26 100,0%	58 100,0%	24 100,0%	108 100,0%
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	Tiempo que practica ese deporte			Total
	2 - 3 años	4 - 5 años	6 o más años	
BAJO	11 42,3%	19 32,8%	4 16,7%	34 31,5%
MEDIO	2 7,7%	7 12,1%	6 25,0%	15 13,9%
ALTO	13 50,0%	32 55,2%	14 58,3%	59 54,6%
Total	26 100,0%	58 100,0%	24 100,0%	108 100,0%
Q3. Baja Integración - Mucho Control	Tiempo que practica ese deporte			Total
	2 - 3 años	4 - 5 años	6 o más años	
BAJO	4 15,4%	12 20,7%	5 20,8%	21 19,4%
MEDIO	5 19,2%	19 32,8%	7 29,2%	31 28,7%
ALTO	17 65,4%	27 46,6%	12 50,0%	56 51,9%
Total	26 100,0%	58 100,0%	24 100,0%	108 100,0%

O. Seguridad - Inseguridad	Tiempo que practica ese deporte			Total
	2 - 3 años	4 - 5 años	6 o más años	
BAJO	9 34,6%	17 29,3%	6 25,0%	32 29,6%
MEDIO	5 19,2%	11 19,0%	4 16,7%	20 18,5%
ALTO	12 46,2%	30 51,7%	14 58,3%	56 51,9%
Total	26 100,0%	58 100,0%	24 100,0%	108 100,0%

Fuente: Test de Personalidad “16 PF”

Elaboración: propia

Según los datos del cuadro 17 las personas que practican por más tiempo cierta disciplina deportiva son las que presentan en menor grado el rasgo de surgencia, es decir que la meta de los deportistas más antiguos no es la de figurar o llamar la atención, sino que encuentran satisfacción por la práctica del deporte en sí misma.

Desde otro punto de vista, las personas que practican cierta disciplina deportiva por 6 o más años son las que presentan en mayor medida mucha fuerza del súper yo. Dicho dato es coherente pues para perseverar por 6 o más años se necesita tener respeto a las normas y un gran sentido del deber.

Los deportistas que practican su disciplina favorita por 2 o 3 años son los que presentan mayor control de sí mismos. Este dato resulta incoherente con todos los demás rasgos y no tenemos explicación de dicha situación.

Finalmente, en la última parte del cuadro se puede apreciar que a mayor años de práctica deportiva, mayor inseguridad en sí mismos. Este dato apoya el argumento manejado en la variable competencia deportiva, pues en ese apartado se manifestó el razonamiento de que

las personas con mayor inseguridad en sí mismas son las que a menudo emplean el deporte como un mecanismo compensatorio para solventar o aligerar el sentimiento de debilidad o inseguridad presente en cierta zona del inconsciente. (Elizondo, 2005).

DATOS RELACIONADOS CON EL OBJETIVO ESPECÍFICO 3: EVALUAR EL NIVEL DE ANSIEDAD DE LOS JÓVENES DEPORTISTAS DE LA CIUDAD DE TARIJA.

Para medir la ansiedad se empleó el Cuestionario de Ansiedad de Enrique Rojas. Dicho cuestionario mide la ansiedad en una estructura pentadimensional donde se evalúan los componentes cognitivo, conductual, emocional, asertivo, y físico.

CUADRO 18. NIVEL DE ANSIEDAD GENERAL DE TODA LA MUESTRA

Nivel de ansiedad	Frecuencia	Porcentaje
NORMAL	6	5,6
LIGERA	42	38,9
MODERADA	43	39,8
GRAVE	16	14,8
MUY GRAVE	1	,9
Total	108	100,0

Fuente: Cuestionario para Valorar la Ansiedad de Rojas

Elaboración: propia

En base a los datos del cuadro 18 se puede indicar que los deportistas evaluados tienen un nivel de ansiedad promedio que corresponde al nivel de “moderada”, con un porcentaje de 39.8%. Según el autor del test empleado las personas ansiosas a nivel moderado se caracterizan por ser *“muy impulsivas, hablar sin pensar, no planificar demasiado las cosas y tener problemas con sus relaciones íntimas (de pareja pero también de amistad o familiares). Constantemente tienen sensación de nerviosismo, agitación o tensión. Viven con una sensación de peligro inminente, pánico o catástrofe. En el aspecto físico tienen*

aumento del ritmo cardíaco, respiración acelerada (hiperventilación), sudoración, temblores, sensación de debilidad o cansancio. Además experimentan problemas para concentrarse o para pensar en otra cosa que no sea la preocupación actual”. (Rojas, 2014: 74).

La media aritmética en base a los percentiles es de 43.56. Se ha consultado investigaciones que se han realizado en otros países empleando el mismo test de Rojas y se tienen estos datos: Pelletier y otros investigadores estudiaron a un grupo de tenistas y jugadores de básquetbol, en EEUU, y encontraron que la media de ansiedad está entre moderada y grave (Media de percentiles 58.7), mientras que la media de la población joven, que no son deportistas, está en el nivel de moderada, con un índice de 41.05. (Pelletier et al, 1995).

Si se comparan los datos obtenidos en nuestro estudio con los datos reportados en esa otra investigación, se puede advertir que los deportistas tarijeños tienen menor ansiedad. La ansiedad de la muestra evaluada en nuestra investigación está a nivel de la población común que no es deportista. En base a esta comparación se puede afirmar que los deportistas tarijeños, posiblemente por vivir en una ciudad más pequeña y tranquila, tienen menor ansiedad que los deportistas de un país más grande y con mayor nivel de estrés.

CUADRO 19. NIVEL DE ANSIEDAD SEGÚN SÍNTOMAS

Síntomas físicos	Frecuencia	Porcentaje
NORMAL	29	26,9
LIGERA	20	18,5
MODERADA	33	30,6
GRAVE	22	20,4
MUY GRAVE	4	3,7
Total	108	100,0
Media	42.49	
Síntomas psíquicos	Frecuencia	Porcentaje
NORMAL	18	16,7
LIGERA	20	18,5

MODERADA	45	41,7
GRAVE	21	19,4
MUY GRAVE	4	3,7
Total	108	100,0
Media	45.91	
Síntomas conductuales	Frecuencia	Porcentaje
NORMAL	26	24,1
LIGERA	16	14,8
MODERADA	48	44,4
GRAVE	15	13,9
MUY GRAVE	3	2,8
Total	108	100,0
Media	42.11	
Síntomas intelectuales	Frecuencia	Porcentaje
NORMAL	22	20,4
LIGERA	27	25,0
MODERADA	35	32,4
GRAVE	20	18,5
MUY GRAVE	4	3,7
Total	108	100,0
Media	43.96	
Síntomas asertivos	Frecuencia	Porcentaje
NORMAL	18	16,7
LIGERA	23	21,3
MODERADA	58	53,7
GRAVE	6	5,6
MUY GRAVE	3	2,8
Total	108	100,0
Media	43.35	

Fuente: Cuestionario para Valorar la Ansiedad de Rojas

Elaboración: propia

En base a los datos del cuadro 19 se puede indicar que los deportistas evaluados tienen mayor nivel de ansiedad en el área de los síntomas psíquicos. Estos síntomas implican

“una vivencia temerosa del porvenir, es una reacción asténica de sobresalto de excitación huida, es decir ganas de huir, mezcla de agitación, preocupación, tendencia a escaparse, inquietud, agobio, sensación de amenaza o peligro, inseguridad, sensación de vacío, sensación de extrañeza o despersonalización, temor a perder el control, recelos, sospechas, incertidumbre, dificultad para tomar decisiones, en casos más extremos, temor a la muerte, a la locura, o al suicidio. Los síntomas psíquicos se captan a través del lenguaje verbal. Mediante el discurso vemos la calidad y matices de la vivencia, por ello es la vertiente subjetiva, por eso los modos y estilos de lenguaje cobran en valor especial”. (Rojas, 2014: 76).

Esto significa que las personas evaluadas practican el deporte sobre todo por evadir ciertas sensaciones de intranquilidad, de agitación, de preocupación, etc. En otras palabras, el deporte es una actividad catártica que sirve para aliviar una sensación de extrañeza o malestar.

El hecho que aparezcan en primer lugar los síntomas psíquicos se ve corroborado por el hecho que en segundo lugar parecen los síntomas intelectuales de ansiedad. Existe una estrecha correlación entre ambos tipos de síntomas, pues los dos se refieren a estados cognitivos o mentales, que involucran ideas, percepciones, juicios, preocupaciones, etc.

Estas respuestas, *“También llamadas manifestaciones cognitivas, que comprenden dificultades de atención, de percepción, de memoria y concentración, aumento de los despistes y descuidos, preocupación excesiva, expectativas negativas, rumiación, pensamientos distorsionados e importunos, incremento de las dudas y la sensación de confusión, tendencia a recordar sobre todo cosas desagradables, sobrevalorar pequeños detalles desfavorables, interpretaciones inadecuadas, susceptibilidad. A nivel intelectual la ansiedad se experimenta esencialmente en la manera de elaborar ideas y los recuerdos, de ahí aquel estado subjetivo de tensión que se produce como consecuencia de errores o deficiencias en la acumulación y procesamiento de información”.* (Rojas, 2014: 77).

La presencia de síntomas intelectuales en un promedio elevado entre las personas de la muestra evaluada reafirma lo antes indicado, ya que significa que estas personas recurren al deporte para mitigar o elaborar pensamientos recurrentes, sensaciones de malestar y para mitigar un sentimiento generalizado de aprehensión. (Rojas, 2014)

CUADRO 20. NIVEL DE ANSIEDAD POR SEXO

Nivel de ansiedad	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
NORMAL	3 4,9%	3 6,4%	6 5,6%
LIGERA	27 44,3%	15 31,9%	42 38,9%
MODERADA	22 36,1%	21 44,7%	43 39,8%
GRAVE	8 13,1%	8 17,0%	16 14,8%
MUY GRAVE	1 1,6%	0 0,0%	1 0,9%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%
Media	42.45	45.02	43.56

Fuente: Cuestionario para Valorar la Ansiedad de Rojas

Elaboración: propia

En el cuadro 20 se puede apreciar que, de manera general, las mujeres presentan un mayor grado de ansiedad en comparación a los varones. La media de los hombres es de 42.45, mientras que de las mujeres es de 45.02.

Para interpretar estos datos se ha consultado investigaciones realizadas en otros países. En todos los estudios realizados de deportistas, los varones aparecen con puntajes más altos de ansiedad, como por ejemplo el estudio realizado por Dosil, J., en España, en el cual, al comparar la ansiedad de hombres y mujeres, en su parte conclusiva, indica: “*La ansiedad*

masculina se ubica en un rango superior y de manera persistente en todas las disciplinas y edades evaluadas”. (Dosil, 2004: 137).

El hecho que en nuestra investigación la ansiedad femenina se presente con un puntaje más elevado que los varones puede tener la siguiente explicación: El 46.8% de todas las mujeres evaluadas corresponde a la categoría de “aeróbicos”. Casi la mitad de todas las mujeres que componen la muestra asisten a esta actividad deportiva particularmente para bajar de peso, pues un gran porcentaje de ellas tienen algún grado de obesidad. Al consultar las investigaciones realizadas con personas con sobrepeso se ha podido observar que estas tienen un elevado nivel de ansiedad. Por ejemplo Santos Silva Ajurymar realizó un estudio con mujeres brasileñas con sobrepeso y descubrió que el nivel de ansiedad en todas ellas se ubica por encima de la media poblacional. (Santos Silva, 2018).

CUADRO 21. NIVEL DE ANSIEDAD POR TIPO DE DEPORTE

Nivel de ansiedad	Tipo de deporte			Total
	Fútbol o básquet	Deportes de contacto	Fisicoculturismo / aeróbicos	
NORMAL	2 4,7%	2 8,7%	2 4,8%	6 5,6%
LIGERA	19 44,2%	10 43,5%	13 31,0%	42 38,9%
MODERADA	18 41,9%	7 30,4%	18 42,9%	43 39,8%
GRAVE	4 9,3%	3 13,0%	9 21,4%	16 14,8%
MUY GRAVE	0 0,0%	1 4,3%	0 0,0%	1 0,9%
Total	43 100,0%	23 100,0%	42 100,0%	108 100,0%
Media	43	41.24	45.41	43.56

Fuente: Cuestionario para Valorar la Ansiedad de Rojas

Elaboración: propia

Los datos del cuadro 22 corroboran lo indicado en el análisis del cuadro 21, pues se puede observar que las personas que practican fisiculturismo y aeróbicos son las que presentan mayor grado de ansiedad. En el caso de las personas que practican aeróbicos, que en su totalidad son mujeres, quizás por el hecho de presentar cierto grado de sobrepeso, como se lo argumentó en el cuadro anterior, explique el elevado nivel de ansiedad. Varias investigaciones corroboran esta afirmación, como la citada en el último análisis del cuadro precedente por Santos Silva (2018).

En el caso de los fisiculturistas, que en su mayoría son varones, y que por la observación realizada al momento de realizar la investigación se pudo evidenciar que no padecen de sobrepeso de manera llamativa, no tenemos referencia que permita interpretar este hecho, pues de los estudios consultados en esta área se ha podido evidenciar más bien la situación opuesta, es decir, que las personas que practican fisiculturismo, calificada como una actividad individual o solitaria, de escaso nivel competitivo, excepto en aquellas personas que se dedican a esta disciplina a un nivel avanzado, el índice de ansiedad es moderado o bajo. (Dasil, 2004).

El mismo autor menciona que los que practican los deportes de contacto tienen uno de los niveles de ansiedad más elevados entre las diferentes disciplinas. (Dasil, 2004). Sin embargo, en nuestra investigación los deportes de contacto aparecen como los de menor ansiedad. Se reitera que no tenemos argumentos ni puntos de referencia para explicar ese hecho.

CUADRO 22. NIVEL DE ANSIEDAD POR TIEMPO DE PRÁCTICA DE ESE DEPORTE

Nivel de ansiedad	Tiempo que practica ese deporte			Total
	2 - 3 años	4 - 5 años	6 o más años	
NORMAL	2 7,7%	2 3,4%	2 8,3%	6 5,6%
LIGERA	9 34,6%	26 44,8%	7 29,2%	42 38,9%
MODERADA	12 46,2%	20 34,5%	11 45,8%	43 39,8%
GRAVE	3 11,5%	9 15,5%	4 16,7%	16 14,8%
MUY GRAVE	0 0,0%	1 1,7%	0 0,0%	1 0,9%
Total	26 100,0%	58 100,0%	24 100,0%	108 100,0%
Media	42.77	43.58	44.38	43.56

Fuente: Cuestionario para Valorar la Ansiedad de Rojas

Elaboración: propia

Según la información del cuadro 22 se puede indicar que las personas que más tiempo practican su disciplina deportiva favorita, son las que experimentan mayor nivel de ansiedad. La media de los percentiles en las personas que hacen deporte por más de 6 años es de 44.38, mientras que la de los deportistas que practican la disciplina de su preferencia entre 2 a 3 años es de 42.7. Si bien la diferencia es escasa, pero los puntajes son graduales marcando una tendencia que a mayor tiempo de práctica deportiva, mayor ansiedad.

No hemos encontrado ningún estudio que confirme o rechace la relación antes mencionada. Podríamos suponer, basándonos en los argumentos de cuadros anterior, que si los deportistas evaluados presentan síntomas de ansiedad de tipo psíquicos e intelectuales, el deporte es para ellos una actividad catártica destinada a mitigar la

ansiedad, por tanto, las personas que llevan más tiempo practicando deporte es porque experimentan en mayor grado los síntomas de ansiedad antes mencionados.

DATOS RELACIONADOS CON EL OBJETIVO ESPECÍFICO 4: ESTABLECER EL GRADO DE AGRESIVIDAD DE LOS JÓVENES DEPORTISTAS DE LA CIUDAD DE TARIJA.

Para obtener los datos relacionados con el objetivo cuatro se empleó el Cuestionario de Agresión (Agresión Questionnaire - AQ) de Buss y Perry (1992). Dicho instrumento mide la agresividad en base a una estructura tetrafactorial a través de 29 ítems. Los reactivos están agrupados en cuatro factores: agresión física, agresión verbal, ira y hostilidad.

CUADRO 23. NIVEL DE AGRESIVIDAD GENERAL DE TODA LA MUESTRA

	Frecuencia	Porcentaje
Baja	14	13,0
Media	84	77,8
Alta	10	9,3
Total	108	100,0

Fuente: Cuestionario para Valorar la Ansiedad de Rojas

Elaboración: propia

Según la información proporcionada por el cuadro 23 se puede indicar que la mayor parte del grupo evaluado (77.8%) tiene una agresividad **media**.

“Las personas con una conducta agresiva de término medio discriminan con objetividad antes de responder si existe una amenaza real o no. Al ver que otros están en desacuerdo con lo que dice, no tienen dificultades a la hora de reprimir su enfado y frustración. Esta medida les permite pensar de manera calmada y racional necesaria para argumentar bien; ante los ojos de los demás da una apariencia de persona madura y sensata.

Prefieren perder en una discusión antes de llegar a la agresión y la violencia. Tienen propensión a intentar controlar a los demás pero saben ceder y negociar cuando esto involucra desatar conflictos y desavenencias. Cuando existen discusiones y problemas con otros tienen cierta dificultad para pedir perdón, aunque llegado el momento pueden hacerlo a través de un estilo formal que puede no resultar convincente. Son individuos competitivos y se esfuerzan por ganar, sin embargo pueden establecer un toque de pérdida y sopesar cuando vale la pena, o ya no, continuar con el esfuerzo”. (Buss y Perry, 1992: 197).

CUADRO 24. AGRESIVIDAD POR FACTORES

Agresividad física	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	1	,9
Baja	21	19,4
Media	46	42,6
Alta	33	30,6
Muy alta	7	6,5
Total	108	100,0
Media	54.66	
Agresividad verbal	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	16	14,8
Baja	31	28,7
Media	42	38,9
Alta	18	16,7
Muy alta	1	,9
Total	108	100,0
Media	43.34	
Hostilidad	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	14	13,0
Baja	33	30,6
Media	45	41,7
Alta	16	14,8
Total	108	100,0
Media	43.42	
Ira	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	4	3,7
Baja	19	17,6
Media	43	39,8
Alta	37	34,3
Muy alta	5	4,6
Total	108	100,0
Media	54.08	

Fuente: Cuestionario para Valorar la Ansiedad de Rojas

Elaboración: propia

En base al análisis de los datos del cuadro 24 se puede indicar que los deportistas de la muestra evaluada presentan en mayor grado (media aritmética: 54.66) la **agresividad física**. Si bien el 42.6% de la muestra se encuentra ubicada en la categoría media, pero el 37% (30.6 + 6.5) de toda la muestra presenta una agresividad alta y muy alta.

“La agresividad física es aquella que se manifiesta a través de golpes, empujones y otras formas de maltrato físico utilizando su propio cuerpo o un objeto externo para infligir una lesión o daño. Se produce a partir de un impacto directo de un cuerpo o un instrumento contra un individuo. Se denomina también agresión directa pues la acción se externaliza y es perceptible por la víctima o cualquier persona. Esta acción incluye tanto el ejercicio directo de la agresión como la amenaza de llevarla a cabo. (...) El agredido es completamente capaz de identificar a su agresor y siente la sufrirá en caso de ejecutarse, al margen de la actitud mental de la víctima”. (Buss y Perry, 1992: 199).

El hecho que el conjunto de deportistas evaluados dé mayores puntajes de agresión física que verbal, es totalmente coincidente con las investigaciones realizadas, pues es un rasgo conocido que la gente agresiva físicamente, tiene menos desarrollada la agresividad verbal. *“Altos grado de agresividad física en el deporte, se correlacionan negativamente con la agresividad verbal”.* (Álvarez, 2012: 48). En el caso de la muestra estudiada uno de los ítems puntuados en mayor grado con las opciones uno y dos (1 = Completamente falso para mí y 2 = Bastante falso para mí) fue el número 18 que dice: “Mis amigos dicen que discuto mucho”.

El segundo factor más elevado en el cuadro 24 es el que corresponde a **Ira**, con una media percentilar de 54.08. Según la teoría de Buss y Perry (1992) la agresividad física y verbal, constituyen la parte instrumental del impulso agresivo, mientras que la ira y la hostilidad representan la parte emocional y cognitiva. Particularmente la ira *“constituye un sentimiento que aparece como consecuencia de las actitudes hostiles previas. La ira se relaciona con un sentimiento o un estado de ánimo, definiendo la ira como un estado*

emocional con sentimientos que varían en intensidad y que pueden comprender desde el disgusto o una irritación media hasta la furia intensa. Las diferentes definiciones no delimitan con plena exactitud la respuesta emocional de ira, aunque parece que está asumido que se trata de una respuesta emocional caracterizada por una activación fisiológica y una expresión facial característica acompañada por sentimientos de enfado o enojo y que aparece cuando no se consigue alguna meta o necesidad o se recibe un daño". (Buss y Perry, 1992: 199).

La ira es la que motiva y mantiene la agresividad física. Las personas agresivas físicamente reaccionan de manera espontánea (agresividad reactiva), acompañadas por un ataque de ira; pero dicha agresividad física pasa pronto, pues no existe el componente cognitivo (hostilidad) que es el que mantienen la agresividad por largo tiempo. En otras palabras, los deportistas, por ejemplo, los que practican deportes de contacto, durante la competencia pueden desarrollar altos niveles de agresividad física, acompañada por elevadas emociones de ira, pero apenas termina la competencia, disminuye a un nivel mínimo la agresividad y la ira, dando lugar a comportamientos de amistad (abrazos y felicitaciones) entre los contendientes. (Dasil, 2004).

El argumento anterior se corresponde con el hecho que de la muestra de deportistas evaluados los puntajes de agresividad verbal y hostilidad son más bajos. Esto implica que la agresividad de los deportistas es reactiva (productos de los estímulos y situación momentánea) y en menor grado proactiva (planificada en base a la hostilidad y el resentimiento). (Dasil, 2004).

CUADRO 25. AGRESIVIDAD POR SEXO

Agresividad física	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Muy baja	0 0,0%	1 2,1%	1 0,9%
Baja	5 8,2%	16 34,0%	21 19,4%
Media	25 41,0%	21 44,7%	46 42,6%
Alta	24 39,3%	9 19,1%	33 30,6%
Muy alta	7 11,5%	0 0,0%	7 6,5%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%
Agresividad verbal	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Muy baja	13 21,3%	3 6,4%	16 14,8%
Baja	24 39,3%	7 14,9%	31 28,7%
Media	21 34,4%	21 44,7%	42 38,9%
Alta	3 4,9%	15 31,9%	18 16,7%
Muy alta	0 0,0%	1 2,1%	1 0,9%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%

Continua:

Continuacion:

Hostilidad	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Muy baja	10 16,4%	4 8,5%	14 13,0%
Baja	19 31,1%	14 29,8%	33 30,6%
Media	25 41,0%	20 42,6%	45 41,7%
Alta	7 11,5%	9 19,1%	16 14,8%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%
Ira	SEXO		Total
	Masculino	Femenino	
Muy baja	0 0,0%	4 8,5%	4 3,7%
Baja	8 13,1%	11 23,4%	19 17,6%
Media	20 32,8%	23 48,9%	43 39,8%
Alta	28 45,9%	9 19,1%	37 34,3%
Muy alta	5 8,2%	0 0,0%	5 4,6%
Total	61 100,0%	47 100,0%	108 100,0%

Fuente: Cuestionario de Agresividad (AQ) BUSS Y Perry

Elaboración: propia

En el cuadro 25 se puede comparar los diferentes tipos de agresividad según el sexo de los sujetos de la muestra. En él se puede observar que los varones son más agresivos físicamente que las mujeres, pues dan porcentajes más elevados en las categorías de

agresividad alta y muy alta. También es posible advertir que las mujeres son más agresivas verbalmente, pues tienen porcentajes más altos en las categorías de agresividad alta y muy alta.

Ambos hechos son totalmente coincidentes con todas las investigaciones realizadas sobre el tema, pues todos los reportes en el que se comparan los diferentes tipos de agresividad, los hombres presentan mayores niveles de agresividad física y las mujeres resaltan en la agresividad verbal. (Dosil, 2004; Buss y Perry, 1992; Pacheco, 2005).

Siguiendo con el análisis del cuadro 25 es preciso señalar la diferencia en los componentes de la ira y hostilidad. A simple vista se puede advertir que las mujeres presentan mayor hostilidad y los hombres más ira. Los hombres tienen hostilidad alta en un 11,5% mientras que las mujeres presentan el mismo valor en un 19,1%. Por otra parte, los hombres tienen un 54% de ira por encima de la media (45.9 alta + 8.2 muy alta) mientras que las mujeres sólo presentan el 19.1% de ira alta.

Tal como se lo comentó en párrafos anteriores, la **hostilidad** representa la parte cognitiva de la agresividad. *“La hostilidad es una actitud que implica el disgusto y la evaluación cognitiva hacia los demás. La hostilidad es una variable cognitiva caracterizada por la devaluación de la importancia y de las motivaciones ajenas, por la percepción de que las otras personas son una fuente de conflicto y de que uno mismo está en oposición con los demás, y el deseo de infligir daño o ver a los demás perjudicados”*. (Buss y Perry, 1992: 101).

La hostilidad, unida a la agresividad verbal (en ambas predominan las mujeres) le da a la agresividad la parte relacionada con la denigración, el rencor y la injuria. (Pacheco, 2005).

Los hombres presentan en mucho mayor grado ira que las mujeres (diferencia de 54 a 19). *“La ira constituye un sentimiento que aparece como consecuencia de las actitudes hostiles previas. La ira es un sentimiento o un estado de ánimo, que varía en intensidad y que puede comprender desde el disgusto o una irritación media hasta la furia intensa. La ira*

se trata de una respuesta emocional caracterizada por una activación fisiológica y una expresión facial característica acompañada por sentimientos de enfado o enojo y que aparece cuando no se consigue alguna meta o necesidad o se recibe un daño”. (Buss y Perry, 1992: 102). Entendida así la ira es más una emoción que una cognición, por eso se asocia con la agresividad física, pues ambas ocurren de manera rápida y precipitada, pero no perduran demasiado. La ira, como emoción, sube rápidamente, pero al no ser un sentimiento, no es estable ni duradero. La agresividad masculina es espontánea y repentina, pero de corta duración y no deja residuos cognitivos (rencor). (Pacheco, 2005).

CUADRO 26. AGRESIVIDAD POR TIPO DE DEPORTE

Nivel de agresividad	Tipo de deporte			Total
	Futbol o básquet	Deportes de contacto	Fisicoculturismo / aeróbicos	
Baja	6 14,0%	4 17,4%	4 9,5%	14 13,0%
Media	35 81,4%	16 69,6%	33 78,6%	84 77,8%
Alta	2 4,7%	3 13,0%	5 11,9%	10 9,3%
Total	43 100,0%	23 100,0%	42 100,0%	108 100,0%
Media	48.03	49.85	49.21	48.88

Fuente: Cuestionario de Agresividad (AQ) BUSS Y Perry

Elaboración: propia

En base a los datos del cuadro 26 se puede indicar que los deportistas que practican los deportes de contacto (boxeo, “vale todo” y diferentes formas de artes marciales) son los más agresivos de todos; el 13% tiene una agresividad alta (media: 49.85). Le siguen en orden de agresividad los deportistas que practican fisicoculturismo y aeróbicos; particularmente los más agresivos son los varones que practican fisicoculturismo, pues las mujeres que practican aeróbicos dieron puntajes moderados de agresividad.

En último lugar aparecen los que practican fútbol y básquet que, como se lo vio en cuadros anteriores, son los menos competitivos de la muestra tomada en esta investigación.

Resulta coherente que los deportistas que practican deportes de contacto sean los más agresivos, pues la disciplina en sí misma supone elevados niveles de agresividad y adrenalina. El hecho que los deportistas que practican fisiculturismo aparezcan en segundo lugar de agresividad se debe posiblemente a que en la muestra tomada hay varios deportistas que tienen un nivel de competición bastante avanzada, pues en sí mismo el fisiculturismo es una disciplina individual que no implica necesariamente un rival.

CUADRO 27. AGRESIVIDAD POR TIEMPO DE PRÁCTICA DE ESE DEPORTE

Nivel de agresividad	Tiempo que practica ese deporte			Total
	2 - 3 años	4 - 5 años	6 o más años	
Baja	3	9	2	14
	11,5%	15,5%	8,3%	13,0%
Media	20	43	21	84
	76,9%	74,1%	87,5%	77,8%
Alta	3	6	1	10
	11,5%	10,3%	4,2%	9,3%
Total	26	58	24	108
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Media	48.14	48.83	49.77	48.88

Fuente: Cuestionario de Agresividad (AQ) BUSS Y Perry

Elaboración: propia

Al analizar la información presentada en el cuadro 27 se puede indicar que a mayor tiempo de práctica deportiva, mayor agresividad. La media de los deportistas que practican su disciplina favorita por más de 6 años es de 49.77, en relación a las de los otros rangos de

tiempo que son inferiores en agresividad. Al estar la agresividad relacionada con la competitividad y persistencia (Pacheco, 2005), resulta coherente dicha relación, pues la perseverancia en la práctica de una determinada disciplina, posiblemente se debe al mayor grado de agresividad y espíritu de competencia.

DATOS RELACIONADOS CON EL OBJETIVO ESPECÍFICO 5: ANALIZAR EL TIPO DE IMAGEN CORPORAL QUE TIENEN LOS JÓVENES DEPORTISTAS DE LA CIUDAD DE TARIJA.

El test que se empleó para obtener los datos necesarios para cumplir con el objetivo número cinco es el “cuestionario de evaluación de la imagen corporal (MBSRQ), versión española, de los autores Botella García del Cid Luis, Ribas Raberty Emma Ruiz Jesús Benito. (2009). El mencionado instrumento mide, a través de 45 ítems, la imagen corporal mediante un esquema tetradimensional. Dichas dimensiones o factores son: “importancia subjetiva de la corporalidad” (ISC); “conductas orientadas a mantener la forma física” (COMF); “atractivo físico autoevaluado” (AFA) y “cuidado del aspecto físico” (CAF).

CUADRO 28. IMAGEN CORPORAL GENERAL DE TODA LA MUESTRA

Nivel de satisfacción con la imagen corporal	Frecuencia	Porcentaje
Bastante insatisfecho	2	1,9
Punto medio	50	46,3
Bastante satisfecho	56	51,9
Total	108	100,0
Media	60.33	

Fuente: Evaluación Psicométrica de la Imagen Corporal

Elaboración: propia

Mediante el análisis de la información expuesta en el cuadro 28 se puede llegar a la conclusión de que el grado de satisfacción con la imagen corporal, a nivel general de toda la muestra, se encuentra por encima de la media, en la categoría “bastante satisfecho”, con una media de 60.33.

Las personas que pertenecen a esta categoría “*se encuentran más satisfechas que insatisfechas con su imagen corporal. Al ser la imagen corporal la representación mental que tienes de tu cuerpo, esa idea puede ser positiva o negativa, dependiendo de la percepción que tengas. Esa percepción tiene un componente objetivo y subjetivo. Las personas que se encuentran satisfechas consigno mismas, en cuanto a su imagen corporal, interpretan las percepciones de su propia imagen a través de pensamientos y sentimientos positivos. Dicho de otra forma, te gustas como eres físicamente. Si bien en general casi todo el mundo suele estar disconforme con alguna parte de su cuerpo, o con el cuerpo en su conjunto, pero estas personas han racionalizado la idea que su cuerpo es agradable. (...) Sin embargo, hay que saber diferenciar entre las percepciones objetivas de satisfacción corporal, de los deseos o imagen que se desea proyectar hacia los demás (componente subjetivo)*”. (Botella, et al, 2009: 45).

Si bien los resultados indican que el promedio de la muestra evaluada tiene un nivel de satisfacción elevado (media 60.33), a través de nuestras observaciones a momento de recabar la información hemos podido advertir que casi todos los informantes tienen “preocupación” por su imagen corporal, es decir, un deseo de mejorarla, pero no necesariamente que se encuentran satisfechos con dicha imagen en el momento presente. Esta observación, más la advertencia que hacen los autores del test, citada en el párrafo anterior, cuando indican que “*hay que saber diferenciar entre las percepciones objetivas de satisfacción corporal, de los deseos o imagen que se desea proyectar hacia los demás (componente subjetivo)*”, se ven confirmadas en los datos que se presentan en los cuadros siguientes.

CUADRO 29. COMPONENTES DE LA IMAGEN CORPORAL GENERAL

Importancia Subjetiva de la Corporalidad	Frecuencia	Porcentaje
Bastante insatisfecho	16	14,8
Punto medio	43	39,8
Bastante satisfecho	36	33,3
Muy satisfecho	13	12,0
Total	108	100,0

	Media	58.92	
Conductas Orientadas a Mantener la Forma Física		Frecuencia	Porcentaje
Bastante insatisfecho		8	7,4
Punto medio		49	45,4
Bastante satisfecho		51	47,2
Total		108	100,0
	Media	59.03	
Atractivo Físico Autoevaluado		Frecuencia	Porcentaje
Bastante insatisfecho		12	11,1
Punto medio		50	46,3
Bastante satisfecho		41	38,0
Muy satisfecho		5	4,6
Total		108	100,0
	Media	60.59	
Cuidado del Aspecto Físico		Frecuencia	Porcentaje
Bastante insatisfecho		1	,9
Punto medio		50	46,3
Bastante satisfecho		54	50,0
Muy satisfecho		3	2,8
Total		108	100,0
	Media	62.80	

Fuente: Evaluación Psicométrica de la Imagen Corporal

Elaboración: propia

En el cuadro 29 se analizan los datos relacionados con la imagen corporal, en los cuatro factores que integran el test empleado. En dicho cuadro se puede observar que los deportistas que componen la muestra evaluada dan los puntajes de mayor conformidad en el componente relacionado con “Cuidado del aspecto físico”.

Este componente se refiere a que el individuo manifiesta una considerable “preocupación por el aspecto físico, unido a las creencias de los beneficios del cuerpo perfecto, conlleva a nuevas necesidades que van dirigidas a la consecución de ideales estéticos que

socialmente se han establecido. En casos muy marcados este cuidado del aspecto físico, unido a distorsiones cognitivas, se ha canalizado en los TCA, como la anorexia y la bulimia, y en el caso de los hombres en Trastornos Dismórficos Corporales (TDC) como la vigorexia. (...) A través de este componente el individuo busca lograr una satisfacción corpórea para alcanzar el éxito, la felicidad y la tranquilidad”. (Botella, et al, 2009: 49).

Los datos del cuadro 29, más la aclaración del autor sobre el factor denominado “Cuidado del aspecto físico”, permiten indicar que los deportistas evaluados tienen preocupación por su imagen corporal, es decir, deseos de mejorarla, pero esto no equivale a que están satisfechos con la misma.

Siguiendo con el análisis de los datos del cuadro 29 se puede observar que, en segundo lugar, aparece el componente denominado “atractivo físico autoevaluado”. Para los autores del test, las personas que tienen un puntaje elevado en este componente *“manifiestan juicios de valor que coinciden entre la percepción de su propio cuerpo con los cánones de belleza imperantes en el medio y en la época. La autoevaluación implica una valoración cognitivo-afectiva hacia el cuerpo: el sujeto tiene pensamientos positivos en relación a su imagen y, por tanto, gusta de ella. (...) La autoevaluación encarna la dimensión subjetiva de la opinión general que tiene el sujeto sobre su cuerpo en general, la misma que regula el plano conductual y retroalimenta, en un proceso circular, el estado emocional y cognitivo, según las apreciaciones personales coincidan o no con las apreciaciones colectivas”.* (Botella, et al, 2009: 51).

El hecho que aparezca en segundo lugar en cuanto a porcentaje y media percentilar el componente “atractivo físico autoevaluado”, reafirma la observación antes indicada, que los deportistas de la muestra evaluada tienen una opinión favorable del cuidado del cuerpo, muchos gustan del mismo, pero otros tantos desean mejorarlo porque aún tienen pensamientos y sentimientos de insatisfacción. Un investigador consultado indica: *“Los datos reflejan que los deportistas que ejercitan más de 3 horas diarias, son individuos vanidosos y narcisos que gustan de sí mismos y tratan de mejorar su cuerpo*

constantemente, tratando de retardar el envejecimiento y el deterioro natural”. (Dasil, 2004: 82).

**CUADRO 30. IMAGEN CORPORAL POR SEXO
(A NIVEL GENERAL Y POR ÁREAS)**

SATISFACCIÓN CON LA IMAGEN CORPORAL		SEXO		Total
		Masculino	Femenino	
Bastante insatisfecho		1	1	2
		1,6%	2,1%	1,9%
Punto medio		28	22	50
		45,9%	46,8%	46,3%
Bastante satisfecho		32	24	56
		52,5%	51,1%	51,9%
Total		61	47	108
		100,0%	100,0%	100,0%

SEXO	Importancia Subjetiva de la Corporalidad	Conductas Orientadas a Mantener la Forma Física	Atractivo Físico Autoevaluado	Cuidado del Aspecto Físico	Imagen corporal general
Masculino	58,67	59,51	61,31	62,79	60,57
Femenino	59,23	58,40	59,66	62,81	60,03
Total	58,92	59,03	60,59	62,80	60,33

Fuente: Evaluación Psicométrica de la Imagen Corporal

Elaboración: propia

En base a la información presentada en el cuadro 30 se puede indicar que la satisfacción con la imagen corporal, a nivel general, de hombres y mujeres, casi es la misma. Los hombres aventajan a las mujeres con apenas medio punto porcentual.

Al analizar la parte inferior del cuadro 30, donde se presentan las medias aritméticas percentilares por áreas, se puede apreciar que la mayor diferencia entre hombres y mujeres se da en el componente referido a “atractivo físico autoevaluado”, en la que los hombres tienen una media mayor (61.31) que las mujeres (59.66). Estos datos coinciden con las investigaciones realizadas por otros autores, en las cuales se evidenció que los varones se

autovaloran de manera positiva en mayor grado que las mujeres, en lo relativo a la apariencia física, al igual que en otros aspectos. *“El sector masculino de la muestra dio una media superior al sector femenino, tanto en la autoevaluación física, como en las cogniciones relacionadas con la apariencia personal (...) La desviación estándar es inferior en la distribución de los puntajes, lo cual indica que hay una saturación de las respuestas masculinas en torno a la media aritmética (...) Los puntajes femeninos tienen mayor dispersión (+/- 1.8 DS) lo cual implica mayor disparidad de puntos de vista sobre la apariencia física”*. (Botella, et al, 2009: 55).

El componente donde más se parecen hombres y mujeres es en el cuarto (cuidado del aspecto físico), donde apenas existe una diferencia entre uno y otro sexo de 0.2 centésimas; tal diferencia estadísticamente es irrelevante y se redondea en ambos casos a 63 puntos. Estos resultados coinciden con las observaciones realizadas en el transcurso de la investigación realizada, pues si hay algo en común que se pudo advertir en todos los participantes del estudio, es la preocupación por el aspecto físico. Así por ejemplo, los dos ítems a los que el 100% de la muestra respondió de manera afirmativa (opciones: Bastante de acuerdo y Totalmente de acuerdo) son estos: “Trato de estar físicamente activo” y “Tener buena salud es una de las cosas más importantes para mí”.

CUADRO 31. IMAGEN CORPORAL GENERAL POR TIPO DE DEPORTE

SATISFACCIÓN CON LA IMAGEN CORPORAL	Tipo de deporte			Total
	Fútbol o básquet	Deportes de contacto	Fisicoculturismo / aeróbicos	
Bastante insatisfecho	1 2,3%	1 4,3%	0 0,0%	2 1,9%
Punto medio	14 32,6%	16 69,6%	20 47,6%	50 46,3%
Bastante satisfecho	28 65,1%	6 26,1%	22 52,4%	56 51,9%
Total	43 100,0%	23 100,0%	42 100,0%	108 100,0%

Tipo de deporte	Importancia Subjetiva de la Corporalidad	Conductas Orientadas a Mantener la Forma Física	Atractivo Físico Autoevaluado	Cuidado del Aspecto Físico	Imagen corporal general
Futbol o básquet	64,16	62,56	64,72	65,16	64,15
Deportes de contacto	49,74	51,91	52,57	56,74	52,74
Fisicoculturismo / aeróbicos	58,57	59,31	60,76	63,69	60,58
Total	58,92	59,03	60,59	62,80	60,33

Fuente: Evaluación Psicométrica de la Imagen Corporal

Elaboración: propia

Los datos del cuadro 31 permiten concluir que los deportistas que practican fútbol y básquet son los que, de manera general, tienen el mayor puntaje en la imagen corporal, pues en la categoría de “bastante satisfecho” se ubican el 65,1% de los que practican estas disciplinas, muy por encima de los de otros deportes. Los que están menos conformes con su imagen corporal son los deportistas que practican deportes de contacto, con apenas 26.1% en la categoría de “bastante satisfecho”.

Toda esta información coincide con la expresada en el análisis realizado páginas atrás, pues en anteriores cuadros se pudo evidenciar que los deportistas que practican fútbol y básquet son los que tienen menor motivación deportiva general (cuadro 12), tienen una ansiedad moderada (cuadro 21), menor fuera del súper yo (cuadro 16), sin embargo, son los que dieron mayor puntaje en el rasgo de surgencia. En otras palabras, los deportistas que practican básquet y fútbol son los menos ansiosos por practicar, los menos disciplinados (menor puntaje en el súper yo), pero son los que tienen mayor deseo de surgencia. Esto quiere decir que son los que están más conformes con su cuerpo, por lo cual tienen escasa practica deportiva y, como se lo vio en el análisis del objetivo uno, son los que presentan mayor motivación extrínseca, ya que el principal interés de la práctica

deportiva para ellos es la socialización. Los que practican fútbol y básquet no lo hacen fundamentalmente como una forma de mejorar su cuerpo (están relativamente satisfechos con él), sino que es un motivo para reunirse con los amigos, confraternizar y pasar un rato agradable.

Los que practican deportes de contacto son los que presentan un puntaje más bajo en su imagen corporal general. Estos datos también resultan coincidentes con la información proporcionada en cuadros anteriores, donde se pudo evidenciar que son los más disciplinados, los de mayor motivación deportiva, y también resulta coherente con la información verbal proporcionada por algunos de estos deportistas, particularmente los que practican boxeo, pues varios de ellos indicaron que esa disciplina, es un deporte para hombres rudos, que no le tienen miedo a recibir golpes y causarse algún daño físico en la cara o alguna otra parte del cuerpo. Según nuestra observación realizada, varios de ellos tenían el tabique nasal fracturado y en algún momento se habían roto alguna pieza dental.

CUADRO 32. IMAGEN CORPORAL GENERAL POR TIEMPO DE PRÁCTICA DE ESE DEPORTE

SATISFACCIÓN CON LA IMAGEN CORPORAL		Tiempo que practica ese deporte			Total
		2 - 3 años	4 - 5 años	6 o más años	
Bastante insatisfecho		0	2	0	2
		0,0%	3,4%	0,0%	1,9%
Punto medio		9	25	16	50
		34,6%	43,1%	66,7%	46,3%
Bastante satisfecho		17	31	8	56
		65,4%	53,4%	33,3%	51,9%
Total		26	58	24	108
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Tiempo que practica ese deporte	Importancia Subjetiva de la Corporalidad	Conductas Orientadas a Mantener la Forma Física	Atractivo Físico Autoevaluado	Cuidado del Aspecto Físico	Imagen corporal general

2 - 3 años	64,04	65,85	64,69	67,35	65,48
4 - 5 años	59,59	57,84	60,43	62,24	60,03
6 o más años	51,75	54,50	56,54	59,21	55,50
Total	58,92	59,03	60,59	62,80	60,33

Fuente: Evaluación Psicométrica de la Imagen Corporal

Elaboración: propia

Los datos del cuadro 32, de forma totalmente coincidente con la información vertida en páginas anteriores, indican que los deportistas que practican su disciplina favorita entre 2 a 3 años, son los que tienen la mayor satisfacción con la imagen corporal. De manera opuesta, los de mayor antigüedad en la práctica de su deporte favorito (más de 6 años), son los que dieron el puntaje más bajo en el test de satisfacción con la imagen corporal.

Al parecer la lógica que permite interpretar estos datos es que aquellas personas que practican por más tiempo una determinada disciplina deportiva, que tienen mayor disciplina, motivación deportiva y mayor presencia del súper yo en sus vidas, son los más inconformes con su cuerpo, razón por la cual le dedican mayor empeño al entrenamiento deportivo, con la intención de mejorar su imagen corporal.

Esta observación la realizaron otros investigadores que descubrieron que aquellos individuos que practican cierto deporte, particularmente los llamados deportes solitarios (como el fisiculturismo), son los que tienen un complejo relacionado con su imagen física, ya que poseen una autopercepción deformada que les hace percibirse, por ejemplo, siempre gordos, o delgados, o débiles, por lo cual desarrollan ciertos comportamientos compulsivos que, incluso pueden desencadenar en un cuadro patológico, como la dismorfofobia. (Dosil, 2004).

DATOS RELACIONADOS CON EL OBJETIVO ESPECÍFICO 6: DETERMINAR LA RELACIÓN ENTRE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA DE LOS JÓVENES DEPORTISTAS DE LA CIUDAD DE TARIJA CON LAS VARIABLES: PERSONALIDAD, ANSIEDAD, AGRESIVIDAD E IMAGEN CORPORAL.

En el presente acápite se relaciona la variable principal (motivación deportiva) con las restantes variables de los objetivos específicos.

CUADRO 33. RELACIÓN ENTRE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA Y LA PERSONALIDAD

F. Desurgencia -Surgencia	MOTIVACION DEPORTIVA TOTAL			Total
	Bajo	Medio	Alto	
BAJO	10 83,3%	7 9,2%	2 10,0%	19 17,6%
MEDIO	2 16,7%	19 25,0%	4 20,0%	25 23,1%
ALTO	0 0,0%	50 65,8%	14 70,0%	64 59,3%
Total	12 100,0%	76 100,0%	20 100,0%	108 100,0%
G. Poca Fuerza Del Súper Yo- Mucha Fuerza Del Súper Yo	MOTIVACION DEPORTIVA TOTAL			Total
	Bajo	Medio	Alto	
BAJO	3 60,0%	28 33,7%	3 15,0%	34 31,5%
MEDIO	0 0,0%	13 15,7%	2 10,0%	15 13,9%
ALTO	2 40,0%	42 50,6%	15 75,0%	59 54,6%
Total	5 100,0%	83 100,0%	20 100,0%	108 100,0%
Q3. Baja Integración - Mucho Control	MOTIVACION DEPORTIVA TOTAL			Total
	Bajo	Medio	Alto	
BAJO	4 80,0%	14 16,9%	3 15,0%	21 19,4%
MEDIO	1 20,0%	24 28,9%	6 30,0%	31 28,7%

ALTO	0	45	11	56
	0,0%	54,2%	55,0%	51,9%
Total	5	83	20	108
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
O. Seguridad - Inseguridad	MOTIVACION DEPORTIVA TOTAL			Total
	Bajo	Medio	Alto	
BAJO	5	25	2	32
	100,0%	30,1%	10,0%	29,6%
MEDIO	0	15	5	20
	0,0%	18,1%	25,0%	18,5%
ALTO	0	43	13	56
	0,0%	51,8%	65,0%	51,9%
Total	5	83	20	108
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva, Test de Personalidad” 16PF”

Elaboración: propia

Según la información presentada en el cuadro 33 se puede indicar que a medida que se incrementa la motivación deportiva, se acentúan los rasgos de personalidad: surgencia, fuerza del súper yo, mucho control e inseguridad.

El 70% de los deportistas que tienen motivación deportiva a nivel alto, también dieron puntajes altos en el rasgo **surgencia**. Esto significa que los deportistas más motivados para la práctica de su disciplina favorita, tienen en mayor grado deseos de sobresalir, de manifestar sus habilidades, de llamar la atención y de ser considerados buenos deportistas.

Por otra parte se puede indicar que los deportistas que tienen mayor **fuerza del súper yo**, son también los más motivados para el entrenamiento y la competición en sus respectivas disciplinas deportivas. El súper yo, asociado a la autoridad, disciplina, voz de la conciencia y respeto a las normas, es el que regula la conducta a través de los mecanismos de culpa y vergüenza, dando mayor energía y fuerza de voluntad a los deportistas para el

entrenamiento y competición. El 75% de los deportistas evaluados que dieron un puntaje alto en el rasgo fuerza del súper yo, también dieron alto en motivación deportiva.

De la misma manera, el 55% de los individuos que puntuaron alto en el rasgo de personalidad denominado mucho control, también tuvieron niveles altos en motivación deportiva. Los sujetos que poseen gran control de sí mismos, que son capaces de movilizar grandes cantidades de energía y someter los impulsos perturbadores y distractores, poseen, al mismo tiempo, una considerable motivación deportiva. El rasgo de autocontrol da lugar a la motivación hacia el deporte.

En la parte final de cuadro se puede observar que a mayor motivación deportiva, mayor inseguridad en sí mismos. Parece contradictorio, pero los datos señalan que el 65% de todos los deportistas que puntuaron alto en motivación deportiva, tienen el rasgo de inseguridad. Al parecer, el hecho de experimentar inseguridad por alguna debilidad orgánica o psicológica, genera considerables cantidades de energía que da como resultado la motivación deportiva. Posiblemente, el empeño o dedicación al deporte es un recurso compensatorio de esa inseguridad.

CUADRO 34. RELACIÓN ENTRE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA Y EL NIVEL DE ANSIEDAD

Ansiedad general	MOTIVACION DEPORTIVA TOTAL			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Normal	2 40,0%	4 4,8%	0 0,0%	6 5,6%
Ligera	2 40,0%	31 37,3%	9 45,0%	42 38,9%
Moderada	1 20,0%	35 42,2%	7 35,0%	43 39,8%
Grave	0 0,0%	13 15,7%	3 15,0%	16 14,8%
Muy Grave	0 0,0%	0 0,0%	1 5,0%	1 0,9%
Total	5	83	20	108

	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Media	29.76	44.10	44.78	43.56

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva, Cuestionario para Valorar la Ansiedad de Rojas

Elaboración: propia

De los datos expuestos en el cuadro 34 se desprende la siguiente conclusión: a mayor ansiedad, mayor motivación deportiva. Las únicas personas que dieron un nivel de ansiedad a nivel “muy grave” (5%), tienen un nivel de motivación alto. Asimismo, la media aritmética percentilar de las personas de motivación deportiva alta, es la más alta de toda la muestra (44.78). Los individuos con un nivel de motivación deportiva media, también tienen un nivel medio de ansiedad.

Los datos del cuadro 34 se complementan con los del cuadro 33, en lo relativo al rasgo de personalidad “inseguridad”, pues por principio lógico se puede concluir que las personas que tienen mayor inseguridad, son los que experimentan mayor ansiedad y, como posible consecuencia, esto les genera mayor motivación deportiva. No hemos encontrado ninguna investigación que relacione estas variables, pero podemos suponer que quizás el gran empeño en practicar y sobresalir en alguna disciplina deportiva, se debe a un proceso compensatorio de la inseguridad interior que la persona experimenta y, como elemento colateral, la ansiedad que sufre en sus actividades cotidianas.

Entonces, del deporte, no sólo es un recurso valioso para conservar la salud o socializar, sino que se constituye en un instrumento catártico que es empleado como mecanismo de disminución de la ansiedad y fortalecimiento de la inseguridad. Los triunfos en el deporte (disciplinas de competición) o los logros en las metas propuestas (fisculturismo y aeróbicos) sirven para dar más seguridad a los individuos y mitigar el nivel de ansiedad.

CUADRO 35. RELACIÓN ENTRE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA Y EL NIVEL DE AGRESIVIDAD

Agresividad general	MOTIVACION DEPORTIVA TOTAL			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Baja	1 20,0%	13 15,7%	0 0,0%	14 13,0%
Media	4 80,0%	63 75,9%	17 85,0%	84 77,8%
Alta	0 0,0%	7 8,4%	3 15,0%	10 9,3%
Total	5 100,0%	83 100,0%	20 100,0%	108 100,0%
Media	49.20	48.12	51.91	48.88

Fuente: Escala de Motivacion Deportiva , Cuestionario de Agresividad (AQ).

Elaboración: propia

La información proporcionada por el cuadro 35 permite concluir que a mayor motivación deportiva, mayor agresividad. Estos resultados son bastante coherentes y hay amplísima literatura que los corroboran, tanto a nivel internacional como nacional. Así por ejemplo, en el plano internacional, Elizondo, K. (2005), Jaenes-Sánchez, J. C., Carmona, J. & Lopa, E. (2010) y en el plano nacional Quispe Callizaya, Pamela Milenca (2019) a través de investigaciones sistemáticas demostraron que, a mayor agresividad, mayor motivación deportiva. La agresividad, particularmente la de tipo instrumental (o reactiva) es la variable que más se relaciona con la motivación y rendimiento deportivo. El deporte es la actividad humana en cuya base se encuentra la agresividad, “*el deporte se construye sobre el instinto agresivo*”. (Pacheco y Gómez, 2005: 9).

CUADRO 36. RELACIÓN ENTRE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA Y LA IMAGEN CORPORAL

Imagen corporal	MOTIVACION DEPORTIVA TOTAL			Total
	Bajo	Medio	Alto	
Bastante insatisfecho	0 0,0%	1 1,2%	1 5,0%	2 1,9%
Punto medio	0 0,0%	32 38,6%	18 90,0%	50 46,3%
Bastante satisfecho	5 100,0%	50 60,2%	1 5,0%	56 51,9%
Total	5 100,0%	83 100,0%	20 100,0%	108 100,0%
Media	75.60	62.64	46.96	60.33

Fuente: Escala de Motivación Deportiva ,Evaluación Psicométrica de la Imagen Corporal.

Elaboración: propia

Los datos del cuadro 36 apoyan de manera tácita la siguiente relación: a mayor satisfacción con la imagen corporal, menor motivación deportiva. El 100% de los individuos con motivación deportiva baja, se ubicaron en la categoría “bastante satisfecho” en el test de satisfacción con la imagen corporal. De todas las relaciones mencionadas en el objetivo específico seis, esta, la que involucra a la motivación deportiva y la satisfacción con la imagen corporales, es la que aparece de manera más nítida, pues existe una gran diferencia porcentual entre una categoría y otra; así por ejemplo, entre el nivel de motivación deportiva bajo y el nivel de motivación deportiva alto, existe una diferencia de 28.64 puntos percentilares en lo relativo a la satisfacción con la imagen corporal.

Existen diversas investigaciones que indican que aquellas disciplinas deportivas asociadas con el culto al cuerpo, es decir disciplinas deportivas asociadas a la construcción o modificación de la estructura corporal (como el fisicoculturismo y los aeróbicos, en el

caso de nuestra investigación), tienen una relación clara con la imagen corporal asimilada. *“la insatisfacción con la apariencia corporal motiva la práctica deportiva, llegando incluso a niveles extremos o patológicos, como la vigorexia”*. (Santos Silva, 2018: 21).

ANÁLISIS DE LAS HIPÓTESIS

Luego de haber efectuado el análisis pormenorizado de los datos de cada uno de los objetivos, se procede a cotejar, dichos datos, con los supuestos planteados en las hipótesis:

HIPÓTESIS N° 1. EL GRADO DE TIPO DE MOTIVACIÓN DEPORTIVA DE LOS JÓVENES DE LA CIUDAD DE TARIJA CORRESPONDE A UN NIVEL ALTO Y ES DE TIPO EXTERNO.

La primera hipótesis se cumple **parcialmente** pues, la primera parte no hay coincidencia entre la misma y los datos, mientras que la segunda parte sí guarda correlación con la información recogida.

La información presentada en el cuadro 6 demuestra que los deportistas de la muestra tienen mayoritariamente (76.9%) una motivación de grado “medio”, por lo cual se rechaza la parte de la hipótesis que preveía una motivación alta.

Por otra parte, los datos del cuadro 7 y 8 demuestran que la motivación de los deportistas evaluados es mayoritariamente de tipo extrínseca (media percentilar 65,66), por lo cual se acepta la segunda parte de la hipótesis que afirma lo mismo.

HIPÓTESIS N° 2. LOS JÓVENES QUE REALIZAN DEPORTE EN LA CIUDAD DE TARIJA TIENEN UNA PERSONALIDAD CARACTERIZADA POR: INSEGURIDAD, BAJA INTEGRACIÓN Y TIMIDEZ.

La segunda hipótesis se cumple **parcialmente** pues de los tres rasgos de personalidad previstos en la misma, sólo uno se destaca en el perfil de personalidad del grupo de deportistas evaluados.

Los datos del cuadro 14 indican que el grupo de deportistas investigados tienen el rasgo de inseguridad (51.9%), pero no presentan baja integración (19.4%), ni timidez (38%).

HIPÓTESIS N° 3. LOS JÓVENES DE LA CIUDAD DE TARIJA QUE REALIZAN DEPORTE TIENEN “ANSIEDAD LIGERA”.

La hipótesis 3 al cotejarla con los datos obtenidos se **rechaza**, pues la información proporcionada por el cuadro 18, contradice lo supuesto en la hipótesis, ya que en dicho cuadro se demuestra que el nivel de ansiedad de los deportistas tarijeños corresponde principalmente al nivel de ansiedad “moderada”.

HIPÓTESIS N° 4. LOS JÓVENES QUE REALIZAN DEPORTE EN LA CIUDAD DE TARIJA TIENEN UN NIVEL DE AGRESIVIDAD MEDIA Y ESTA CORRESPONDE PRINCIPALMENTE AL TIPO DE AGRESIVIDAD FÍSICA.

La hipótesis 4 se **confirma** plenamente ya que lo previsto en la misma se corresponde exactamente con los datos encontrados.

En el cuadro 23 se puede evidenciar que el grado de agresividad de los deportistas tarijeños corresponde a la categoría “media” y, en el cuadro 24, se comprueba que el tipo de agresividad más sobresaliente es el denominado “agresividad física”.

HIPÓTESIS N° 5. LOS JÓVENES DE LA CIUDAD DE TARIJA QUE REALIZAN PRÁCTICA DEPORTIVA TIENEN UNA IMAGEN CORPORAL QUE CORRESPONDE A LA CATEGORÍA “BASTANTE INSATISFECHO”.

Lo afirmado en la hipótesis 5 se **rechaza** ya que dicha aseveración no corresponde con la realidad. En base a la información proporcionada en el cuadro 28 se puede evidenciar que el nivel de satisfacción con la imagen corporal de los deportistas tarijeños corresponde a la categoría “bastante satisfecho”, en franca contradicción con lo previsto en la hipótesis que afirma que este corresponde al nivel de “bastante insatisfecho”.

HIPÓTESIS N° 6. LA RELACIÓN ENTRE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA DE LOS JÓVENES DEPORTISTAS DE LA CIUDAD DE TARIJA, CON LAS VARIABLES ESTUDIADAS ES:

- PERSONALIDAD: A MAYOR MOTIVACIÓN DEPORTIVA, MAYOR INSEGURIDAD, MENOR INTEGRACIÓN Y MAYOR TIMIDEZ.

La parte de la hipótesis 6 relativa a la **personalidad**, se **confirma parcialmente**, pues en base a la información proporcionada por el cuadro 33 se puede evidenciar que a mayor inseguridad, mayor motivación deportiva.

Los otros dos aspectos contemplados en la hipótesis, referidos a menor integración y mayor timidez, se rechazan, pues dichos rasgos, no aparecen con puntajes representativos en el perfil de personalidad general de toda la muestra.

- ANSIEDAD: A MAYOR MOTIVACIÓN DEPORTIVA, MAYOR ANSIEDAD.

La parte de la hipótesis 6 relativa a la **ansiedad** se confirma plenamente pues por la información presentada en el cuadro 34 se puede evidenciar que a medida que sube la ansiedad, también sube la motivación deportiva. Si bien lo previsto en la hipótesis 3 no corresponde con los datos recabados, si lo hace la parte relativa a la ansiedad de la hipótesis 6, pues los niveles altos de ansiedad se corresponden con los niveles más altos de motivación deportiva.

- AGRESIVIDAD: A MAYOR MOTIVACIÓN DEPORTIVA, MAYOR AGRESIVIDAD.

La parte de la hipótesis 6 relativa a la **agresividad** se confirma en su plenitud ya que en base a la información proporcionada en el cuadro 35 se puede concluir que a medida que sube la agresividad, también sube la motivación deportiva. Los deportistas más motivados en su práctica deportiva son los más agresivos de toda la muestra evaluada.

- IMAGEN CORPORAL: A MAYOR MOTIVACIÓN DEPORTIVA, MAYOR INSATISFACCIÓN CON LA IMAGEN CORPORAL.

La parte de la hipótesis 6 relativa a la **satisfacción con la imagen corporal** se confirma a cabalidad ya que tomando en cuenta la información proporcionada en el cuadro 36 se puede indicar que a medida que desciende la conformidad con la imagen corporal, sube la motivación deportiva. Los deportistas más motivados en su práctica deportiva son los menos conformes con su imagen corporal de todas las personas evaluadas.

CAPÍTULO VI
CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

En la parte final de trabajo de investigación realizado se presentan las conclusiones del mismo. Para esto se sigue el orden de los objetivos específicos:

OBJETIVO 1. Medir el nivel de motivación deportiva.

La **motivación deportiva** promedio de todos los deportistas evaluados corresponde a la categoría término “medio”, con tendencia hacia lo alto. Estas personas despliegan intensas emociones y generan gran cantidad de energía por periodos relativamente cortos, durante las competencias, pero también mantienen conductas rutinarias a largo plazo donde se dan los entrenamientos y los ensayos.

A los deportistas evaluados sobre todo les anima la motivación **extrínseca**, más que la intrínseca. Esto significa que las personas evaluadas sobre todo practican su deporte favorito impulsadas por razones externas a sus intereses y convicciones propias.

El área menos favorecida es la denominada “**Intrínseca – Estimulación**”, en la cual el individuo realiza el deporte por las sensaciones placenteras, estimulantes, emocionantes o excitantes que produce.

OBJETIVO 2. Identificar los principales rasgos de personalidad.

Los principales **rasgos de personalidad** que presentan los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija son:

Son individuos con marcada **surgencia** ya que tienen un elevado propósito de sobresalir en la vida, que no les gusta pasar desapercibidos y que dedican gran tiempo y esfuerzo para desarrollar al máximo sus potenciales propios. Son individuos con **mucha fuerza del Súper Yo**, pues tienen un marcado apego a las normas y gran principio del deber, obligación y respeto a la autoridad. Presentan una notoria **inseguridad** ya que se percibe

en ellos un sentimiento de incertidumbre que acompaña a todos sus actos, particularmente en aquellos que no tienen dominio o control. Tienen **mucho Control**, debido a que son perseverantes en la práctica de su disciplina deportiva favorita, ponen bajo control las emociones y dominan muchos sentimientos.

OBJETIVO 3. Evaluar el nivel de ansiedad.

El **nivel de ansiedad** de los jóvenes deportistas evaluados, corresponde a un nivel de moderado. Esto significa que los deportistas son personas muy impulsivas, no planifican demasiado las cosas y tienen problemas en sus relaciones interpersonales. Constantemente tienen sensación de nerviosismo, agitación o tensión. Dentro de la ansiedad general predominan los síntomas psíquicos e intelectuales.

OBJETIVO 4. Establecer el grado de agresividad.

El grado de **agresividad** de los jóvenes deportistas evaluados corresponde al rango medio. Esto les permite discriminar con objetividad antes de responder si existe una amenaza real o no. Al ver que otros están en desacuerdo con lo que dicen, no tienen dificultades a la hora de reprimir su enfado y frustración. Esta medida les permite pensar de manera calmada y racional necesaria para argumentar bien; ante los ojos de los demás dan una apariencia de personas maduras y sensatas. Dentro de las áreas incluidas en el concepto general de agresividad, predomina la **agresividad física** y la **ira**.

OBJETIVO 5. Analizar el grado de satisfacción con la imagen corporal.

El grado de satisfacción que tienen los deportistas evaluados con **su imagen corporal** corresponde a la categoría “**bastante satisfecho**”; esto significa que se encuentran satisfechos consigo mismos, en cuanto a su imagen corporal, interpretan las percepciones de su propia imagen a través de pensamientos y sentimientos positivos.

En cuanto a los cuatro componentes de la variable imagen corporal, predomina aquel denominado “**Cuidado del aspecto físico**”. Este componente se refiere a que el individuo manifiesta una considerable preocupación por el aspecto físico, unido a las creencias de los beneficios del cuerpo perfecto, conlleva a nuevas necesidades que van dirigidas a la consecución de ideales estéticos que socialmente se han establecido.

OBJETIVO 6. Determinar la relación entre la motivación deportiva de los jóvenes deportistas de la ciudad de Tarija con las variables: personalidad, ansiedad, agresividad e imagen corporal.

➤ **Relación entre la variable motivación deportiva y personalidad.**

A medida que se incrementa la motivación deportiva, se acentúan los rasgos de personalidad: surgencia, fuerza del súper yo, mucho control e inseguridad. Los deportistas que tienen motivación deportiva a nivel alto, también dieron puntajes altos en el rasgo **surgencia**. Los deportistas que tienen mayor **fuerza del súper yo**, son también los más motivados para el entrenamiento y la competición en sus respectivas disciplinas deportivas. Los deportistas que puntuaron alto en el rasgo de personalidad denominado **mucho control**, también tuvieron niveles altos en motivación deportiva. Los deportistas que presentan mayor motivación deportiva, son los que tienen mayor **inseguridad** en sí mismos.

➤ **Relación entre la variable motivación deportiva y ansiedad.**

A mayor ansiedad, mayor motivación deportiva. Las personas que dieron un nivel de ansiedad a nivel “muy grave”, tienen un nivel de motivación alto. Los individuos con un nivel de motivación deportiva media, también tienen un nivel medio de ansiedad.

➤ **Relación entre la variable motivación deportiva y el nivel de agresividad.**

A mayor motivación deportiva, mayor agresividad. Los deportistas que dieron un puntaje más elevado en motivación deportiva, son ´ más agresivos en su vida personal y en sus exposiciones y competencias deportivas.

➤ **Relación entre la variable motivación deportiva y la imagen corporal.**

A mayor satisfacción con la imagen corporal, menor motivación deportiva. Todos los individuos con motivación deportiva baja, se ubicaron en la categoría “bastante satisfecho” en el test de satisfacción con la imagen corporal.

6.2. RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta los datos obtenidos a través de todo el proceso investigativo, así como del análisis del procedimiento empleado, se sugieren las siguientes recomendaciones:

➤ A los deportistas.

A los deportistas que participaron en el estudio, así como a todas las personas amantes de cualquier disciplina deportiva, se recomienda tomar en cuenta la dimensión psicológica como un complemento indispensable de su entrenamiento físico. En base a los datos obtenidos mediante la batería de tests empleados y por las entrevistas sostenidas por todos los miembros de la muestra evaluada, se ha podido evidenciar que la motivación deportiva que anima el accionar de todos ellos tiene raíces psicológicas, como ser la ansiedad, la inseguridad, la agresividad, el deseo de surgencia, el grado de fuerza del súper yo, etc.

Se considera deseable que toda persona que emita cualquier conducta, tenga conocimiento de la motivación psicológica de sus actos con el fin de fortalecer el autoconocimiento y regular el autocontrol. Para esto se puede consultar a un psicólogo con experiencia en el área deportiva para que a través de una sencilla batería de tests se pueda construir un perfil de personalidad relacionado al comportamiento deportivo. De esta manera, los deportistas pueden contar con información que les permita, por ejemplo, interpretar el por qué de la elección de determinada disciplina deportiva, si dicha actividad deportiva es un mecanismo de defensa de algún complejo o un recurso catártico de emociones reprimidas.

Esta información psicológica permitirá fortalecer la práctica deportiva, reorientar si el recomendable otra disciplina deportiva, regular el tipo de agresividad involucrada en el deporte (reactiva o proactiva), controlar el estrés, elevar la autoestima, disminuir la inseguridad, etc.

➤ **A las instituciones deportivas.**

A los entrenadores y dirigentes de los clubes e instituciones deportivas en general, se recomienda crear de manera estable el servicio de atención psicológica para todos los deportistas, tanto los de nivel competitivo como los de categoría recreativa.

A través de este servicio se puede ayudar al autoconocimiento de los deportistas en lo relativo a la verdadera motivación que impulsa la práctica deportiva. Orientar a dichos deportistas para que tengan un mayor rendimiento y para que puedan controlar en la actividad deportiva, ciertas conductas perjudiciales, como el exceso de agresividad, o cierto tipo de agresividad (proactiva, intencional o destructiva), aumentar la concentración, elevar la autoestima, disminuir los niveles perjudiciales de ansiedad, fortalecer el trabajo en equipo, etc.

➤ **A los futuros investigadores del tema.**

En base a toda la experiencia acumulada por la investigación realizada, se emite las siguientes recordaciones a los futuros investigadores del tema, sobre los **contenidos o temas de interés** que se podrían abordar a futuro, ya que quedaron como dudas e interrogantes en esta investigación. Estos son los temas de estudio recomendados:

- ✓ Realizar un perfil psicológico de los deportistas de disciplinas solitarias y los deportistas de disciplinas colectivas o sociales.
- ✓ En esta investigación se han mezclado los deportistas de élite con los de nivel recreativo, pero en ningún momento se los ha separado o construido cuadros cruzados con esas variables; sería interesante construir un perfil psicológico de ambos grupos.
- ✓ Analizar la incidencia en el rendimiento deportivo del nivel intelectual, particularmente de la inteligencia emocional, según cada disciplina, con fin de determinar qué tipo e inteligencia requiere prioritariamente cierta práctica deportiva.

- ✓ Al haberse evidenciado que la fuerza del súper yo tiene una fundamental incidencia en el rendimiento deportivo, sería conveniente sondear el estilo de crianza que tuvieron los deportistas y, particularmente, el tipo de apego con sus progenitores, ya que de este aspecto depende particularmente la construcción del súper yo.
- ✓ Sondear cual es el nivel óptimo de ansiedad para favorecer el desempeño deportivo adecuado, ya que se ha podido advertir que los niveles extremos (muy bajos o muy altos) perjudican el rendimiento deportivo.
- ✓ Se ha podido evidenciar la relación estrecha entre agresividad y rendimiento deportivo, pero falta correlacionar cuál es el tipo de agresividad (física, verbal, hostilidad ira) es la que favorece en mayor grado determinada disciplina deportiva.