

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
FACULTAD DE PSICOLOGIA Y RELACIONES HUMANAS



**Modos Cognitivos y Metas Motivacionales en personas
que practican deportes grupales Y deportes
individuales**

Presentada por
Rodriguez Barchetti Natalia

Directora: Lic. Locatelli Luz

Título a obtener: Licenciada en Psicología

Fecha de entrega: Febrero 2015

***“Cerca de la cima siempre hay mil excusas para bajarse y
una sola razón para subir”***

Ramón Portilla

Agradecimientos

Quiero expresar mis agradecimientos a la Universidad Abierta Interamericana, por los conocimientos que me brindaron a través del equipo docente durante mis años de carrera en la institución, por las pasantías, talleres y congresos que enriquecieron mi formación y experiencia.

A mi tutora de tesis, Luz Locatelli, por su predisposición y acompañamiento durante el desarrollo de mi trabajo final.

A los entrenadores de los equipos que me facilitaron el acceso a los deportistas y se interesaron en mi trabajo.

A los deportistas que colaboraron con buena predisposición y que forman parte de mi tesis.

A mi mamá, Adriana Barchetti, por el apoyo incondicional durante todos los años de mi carrera.

A mis amigas Daiana García y Bárbara Camacho por darme aliento para seguir aún en los momentos más difíciles.

A Patricia Barreta y Daniela Soriano, por el apoyo que me brindaron especialmente en el tramo final.

Y por último, un agradecimiento especial a mis abuelos Icere Castro y Antonio Rodríguez

Resumen

El propósito que guio el proyecto de graduación fue describir los estilos cognitivos y las metas motivacionales en personas que practican deportes grupales e individuales. La metodología empleada responde a una estrategia de obtención de datos cuantitativa mediante la utilización del instrumento Inventario Millón de Estilos de Personalidad MIPS (Theodore Millón, 2008). La confiabilidad del instrumento es de ($\alpha=.77,$) validado en Argentina por Casullo y Castro Solano). El alcance de la investigación realizada es descriptivo puesto que pretende recoger información para especificar el perfil de los deportistas. La temporalidad del estudio es de corte transversal, administrando el instrumento entre los meses de Junio y Noviembre de 2014. La muestra se compuso de personas que practican deportes individuales y grupales con un N=100. En cuanto a los deportes individuales se administró en taekwondo (N=25) y patín artístico (N=25); y en los deportes grupales rugby (N=25) y hockey (N=25). Las muestras fueron tomadas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con edades de 18 a 35 años, a deportistas de buen nivel y que realicen competencias, contando con una experiencia en el deporte mayor a 3 años.

La muestra se compuso por 61 mujeres y 39 hombres. Según los datos obtenidos, podemos afirmar que en la presente muestra, las personas que practican deportes individuales son más individualistas (60,48) que las personas que practican deportes grupales (40,52).

Por otro lado, las variables que presentan significación En Metas Motivacionales son Individualismo en Patín Artístico y Taekwondo; y la variable Protección en Hockey. En modos Cognitivos predomina Introversión, reflexión e Innovación en Patín Artístico.

Palabras Claves

Deporte- Personalidad- Estilos cognitivos - Metas motivacionales.

Abstract

The purpose which guided the graduation project was to describe the cognitive styles and motivational goals in people who practice group and individual sports. The methodology reflects a strategy of obtaining quantitative data using the instrument Millon Inventory of Personality Styles MIPS (Theodore Millón, 2008). The reliability of the instrument is ($\alpha=.77$) validated in Argentina by Casullo and Castro Solano. The scope of the research conducted is descriptive because it aims to collect information to specify the profile of athletes. The timing of the study is transversal, managing the instrument between the months of June and November 2014. The sample was composed of people who practice individual and group sports with $N = 100$. As for individual sports taekwondo was administered ($N = 25$) and figure skating ($N = 25$); and team sports rugby ($N = 25$) and hockey ($N = 25$). The samples were taken in the Autonomous City of Buenos Aires, aged 18-35 years, good level athletes and performing skills, with experience in the biggest sport to 3 years. The sample consisted of 61 women and 39 men. According to data obtained, we can say that in this sample, people who practice individual sports are more individualistic (60,48) than people who practice sports group (40,52). On the other hand, the variables that are significant in Goals Motivational Skate Artistic and Individualism in Taekwondo; and Protection Hockey variable. In Cognitive predominant modes Introversión, reflection and Innovation in Artistic Skating.

Keywords

Personality- Sports- Cognitive styles - motivational goals.

Índice

Agradecimientos	2
Resumen	3
Abstract	4
CAPITULO I Introducción	9
CAPITULO II Planteamiento del Problema	12
1.1 Objetivo General.....	12
1.2 Objetivo específico.....	12
1.3 Hipótesis	12
1.4 justificación.....	12
CAPITULO III Estado del arte	14
CAPITULO IV Marco Teórico	16
4.1 Introducción al deporte.....	16
4.1.1 Deporte Grupal.....	16
4.1.2 Deporte Individual.....	20
4.2 Personalidad.....	21
4.2.1 Concepto de personalidad.....	21
4.2.2 Concepto Biosocial.....	23
4.2.3. Modelo Evolucionista de Millón	24
4.3 Motivación y Estilos Cognitivos	24
4.3.1 Motivación: Conceptos Básicos	25
4.3.2 Motivación Según Cox	26
4.3.3 Metas Motivacionales según Millón	28
4.3.4 Estilos Cognitivos según Cox	31
4.3.5 Estilos Cognitivos según Millón.....	33

CAPITULO V METODOLOGIA	37
5.1 Tipo de diseño	37
5.2 Población.....	37
5.3 Muestra	38
5.4 Instrumento para la recolección de datos	38
5.5 Procedimiento	44
CAPITULO VI RESULTADOS	45
6.1 Objetivo 1.....	45
6.2 Objetivo 2	47
6.2.1 Análisis de normalidad	47
6.2 Objetivo 2	47
6.2.1 Análisis de Normalidad.....	48
6.2.2 Pruebas estadísticas.....	48
6.3 Objetivo 3.....	51
CAPITULO VII CONCLUSIONES Y DISCUSION.....	57
7.1 Discusión.....	57
7.2 Conclusión.....	60
BIBLIOGRAFIA.....	62
ANEXO.....	65
1. Gráficos Metas Motivacionales y modos Cognitivos.....	66
I. Gráfico Apertura.....	66
II. Gráfico Preservación.....	66
III. Gráfico Modificación.....	67
IV. Gráfico Individualismo.....	67
V. Gráfico Protección.....	68
VI. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para	
Variable Protección 1.....	68

Rodriguez Barchetti Natalia

VII. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para Variable Individualismo 1.....	69
VIII. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para Variable Individualismo 2.....	69
IV. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para Variable Protección 2.....	70
X. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para Variable Individualismo 3.....	70
XI. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para Variable Protección 3.....	71
XII. Gráfico Extraversión.....	71
XIII. Gráfico Introversión.....	72
XIV. Gráfico Sensación.....	72
XV. Gráfico Intuición.....	73
XVI. Gráfico Reflexión.....	73
XVII. Gráfico Afectividad.....	74
XVIII. Gráfico Sistematización.....	74
XIX. Gráfico Innovación.....	75
XX. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para Variable Innovación.....	75
XXI. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para Variable Introversión.....	76
XXII. Gráfico Prueba U de Mann Whitney para. Variable Reflexión.....	76
2. Inventario Millon de Estilos de Personalidad (MIPS).....	77

INDICE DE TABLAS

Tabla I. Resumen de la muestra.....	45
Tabla II Análisis de Normalidad.....	47
Tabla III Metas Motivacionales.....	48
Tabla IV Modos Cognitivos.....	49
Tabla V Variable Acomodación.....	50
Tabla VI Metas Motivacionales por deportes.....	52
Tabla VII Significación por deporte de Metas Motivacionales.....	53
Tabla VIII Anova para Acomodación.....	54
Tabla IX Modos Cognitivos por deportes.....	54
Tabla X Significación por deportes de Modos Cognitivos.....	55

INDICE DE GRAFICOS

I. Grafico Sexo de la muestra	45
II. sexo por deporte.....	46
III. División de la muestra por sexo.....	46
IV. Metas Motivacionales.....	49
V. Modos Cognitivos.....	50
VI. Variable Acomodación.....	51

Capítulo I

2.1 Introducción

Siguiendo a Cox, (2008) la psicología del deporte es una ciencia en la que se aplican los principios de la psicología en el ámbito del deporte o la actividad física para mejorar el rendimiento, sin embargo, la actitud de ganar a cualquier precio es incompatible con la profesión.

A la psicología del deporte le interesa ayudar a que cada deportista logre su máximo potencial, que desarrolle su autocontrol y autoconfianza.

El deporte, entre todas las actividades físicas, es la que contiene mayor potencial educativo y formativo para los jóvenes, puesto que implica la puesta en juego de una confrontación, una competencia y la colaboración (particularmente cuando se trabaja en equipos). A través del deporte pueden enseñarse comportamientos, transmitir valores y brindar ejemplos de cooperación y de espíritu, por lo que su alcance educativo es considerable.

De acuerdo con Petrus (1997), la cultura deportiva no se da al margen de la sociedad que la configura, sino que está conformada por la cultura de ésta. Pero la cultura es un esquema organizativo, un conjunto integrado de comportamientos, ideas y actitudes, y por ello, la cultura deportiva es un conjunto de elementos éticos, legales, de intercambio, competitivos, adquiridos a través de símbolos organizativos que, a modo de pautas y parámetros, tienen como función prever el comportamiento de la población que comparte esa cultura. Pero además, y esto a nivel educativo es muy importante, la cultura deportiva conlleva aspectos de afirmación individual, concretamente de elevación de la autoestima (Gillet, 1971).

El deporte educativo implica la realización de ciertas actividades lúdicas, e involucra la sensación de una confrontación o disputa reglada, se inscribe dentro del ocio activo competitivo y requiere actividad física. Por otra parte, es una actividad humana típicamente social y, como tal, debería incluirse en los currículos educativos (Arnold, 1991).

La práctica deportiva debe favorecer estilos de vida saludables, aumentar las posibilidades de opción y elección por parte de los niños y jóvenes, partiendo y acrecentando las fortalezas de éstos y manteniendo un alto poder de atracción y retención (Blázquez Sánchez, 1995).

En la década de los 50, la psicología del deporte vivió su auge métrico, con una gran gama de test de personalidad, donde el foco estaba puesto en deportistas de diferentes niveles que iban desde equipos escolares hasta equipos de deportes olímpicos. (Rubio, 2001, citado por Garcia Naveira)

Sin embargo, a pesar de haber tenido sus comienzos en la década del 50, La psicología del deporte se convirtió en una de las áreas más exploradas en la década del 60 y 70. (Vealey, 2002, citado por Garcia Naveira).

Actualmente, la personalidad, es una variable importante que los técnicos tienen en cuenta a la hora de comprender el redimiendo de los deportistas (Naveira, 2005). Teniendo en cuenta que las características de la personalidad son factores psicológicos estables y duraderos, mientras que los cambios en el estado de ánimo pueden tener que ver con el ambiente. (Cox, 2008)

Nieman y George (1987) sostienen que los deportistas individuales se caracterizan por ser más estables emocionalmente e introvertidos. El rasgo extroversión/introversión fue uno de los más abordados en los estudios que se abocaron a analizar estas diferencias

De acuerdo con Davies y Armstrong (1991), al comparar deportistas individuales y grupales también es posible distinguir diferentes factores estresantes, tanto internos como externos que pueden afectar a ambos grupos de deportistas. Entre estos factores destacan: la incertidumbre ante la situación, sobreexceso en los canales de procesamiento (que se refleja en la excesiva información o la excesiva responsabilidad en la práctica deportiva), el exceso de trabajo (entendido como carga de entrenamiento), las pobres relaciones interpersonales, excesivas demandas ambientales (familiares, amigos, entrenador), inadecuadas búsquedas de resolución de problemas, un inadecuado clima en el equipo, el valor atribuido a la

Rodriguez Barchetti Natalia

competición, y finalmente aquellas situaciones en las que el orgullo y prestigio están en juego. Todas estas situaciones pueden generar un estrés que tendrá efectos negativos sobre el rendimiento deportivo. Es necesario señalar que todos estos agentes no producen estrés por sí mismos, sino que la vulnerabilidad del diagnóstico del estrés es muy variable en función de las diferencias individuales, de la personalidad, la motivación o la experiencia de cada deportista.

González de Juan (1989) encontró que los practicantes de deportes individuales desarrollan un mayor grado de tensión, ansiedad y por lo tanto estrés, que los practicantes de deportes colectivos; y a su vez, tienen una mayor predisposición de sufrir síndrome de sobreentrenamiento.

Siguiendo con la línea de estudios mencionada anteriormente, La finalidad de la presente investigación es determinar si existen diferencias entre los modos cognitivos y las metas motivacionales entre personas que practican deportes grupales e individuales, con el propósito de que los resultados sean conocidos tanto por los entrenadores como por los deportistas para lograr mejorar en conjunto.

Capítulo II

Planteamiento del problema

El propósito del presente trabajo es determinar si existen diferencias entre los modos cognitivos y las metas motivacionales entre personas que practican deportes grupales e individuales.

2.1 Objetivo General

Establecer si los estilos cognitivos y las metas motivacionales difieren entre personas que practican deportes individuales y grupales en los clubes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en el año 2014.

2.2 Objetivos Específicos

- Describir la composición de la muestra, para determinar la proporción de deportistas dividido por deportes y por sexo
- Comparar los resultados obtenidos en metas motivacionales y en estilos cognitivos, entre deportes grupales y deportes individuales.
- Determinar que rasgo predomina en cada deporte, tanto en metas motivacionales como en estilos cognitivos.

2.3 Hipótesis

- H1, Las personas que practican deportes individuales, mostrarán un puntaje más elevado en la escala Individualismo.
- H2, Las personas que practican deportes grupales son más extrovertidas que las personas que practican deportes individuales.

2.4 Justificación y relevancia

La relevancia teórica de esta investigación consiste en conocer si existe diferencia entre los modos cognitivos y las metas motivacionales entre personas que practican deportes grupales y deportes individuales, con el objetivo de poder mejorar su plan de entrenamiento y rendimiento.

Teniendo en cuenta los modos cognitivos y las metas motivacionales de cada grupo, es posible que los entrenadores conozcan mejor a las personas

Rodriguez Barchetti Natalia

de sus planteles y de esta manera diseñar un plan de aprendizaje diferente para cada grupo de deporte conociendo sus limitaciones e intereses.

También aportaría información para los mismos deportistas para que conozcan más sobre ellos mismos y de esta forma saber cuáles son sus fortalezas y debilidades para poder mejorarlas.

Capítulo III

3. Estado del Arte

A continuación, se realiza una breve reseña histórica de las investigaciones realizadas anteriormente en el campo de la psicología del deporte.

Por su parte, Cox (1994) señala que los deportistas grupales se caracterizan por ser más ansiosos, dependientes, extrovertidos, y menos imaginativos que los deportistas individuales. En contrapartida, Jones y Hanton (2001) indicaron que los deportistas grupales presentan menores índices de estados de ansiedad y una mayor confianza en sus habilidades, a diferencia de los deportistas individuales, que poseen mayores valores en rangos de ansiedad.

Valcarce Merayo (2011) afirma que los deportistas que practican deportes individuales se muestran más estresados que los sujetos que practican deportes colectivos. Estos resultados van en consonancia con los relevados por Márquez (1994), donde analizando los componentes de ansiedad competitiva en practicantes de deportes individuales y grupales, puso de manifiesto que los atletas que practicaban deportes individuales desarrollaban manifestaciones fisiológicas con mayor frecuencia, incrementando de esta forma sus niveles de estrés, debido posiblemente a la responsabilidad que en ellos recae la correcta ejecución deportiva.

La existencia de estudios que abordan la expresión del estrés o de la recuperación en función de la modalidad deportiva es otro campo de investigación dentro de la psicología del deporte. Malumphy (1968) estudió el grado de extroversión e introversión de los deportistas en función de la modalidad deportiva, hallando que los practicantes de deportes individuales tendían más hacia la introversión; lo que desencadenaría mayores respuestas de estrés.

Por otro lado, Weiss y Horn (1990, citado en Cox, 2008) investigaron la importancia del desarrollo de la motivación para la competencia personal. Confirmando que los jóvenes que subestiman su propia capacidad cometen

más errores, sufren ansiedad intensa, de esta manera dejan de involucrarse y terminan por abandonar el deporte, Prefieren actividades menos desafiantes.

García Naveira (2008) estudio el estilo de personalidad de jugadores de futbol, uso en MIPS con una muestra de 44 jugadores, los rasgos más significativos que obtuvo fueron: Apertura, modificación, extraversión, sensación, pensamiento, sistematización, comunicatividad, decisión, conformismo, control.

García Naveira (2010) presento su tesis doctoral “Diferencias individuales en estilos de personalidad” en el capítulo dos de la misma, se analizarán las posibles diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas, en función del tipo de deporte de práctica, y las características de personalidad en jugadores de fútbol y deportistas de deportes de riesgo. El capítulo tres está dedicado al estudio de las posibles diferencias en personalidad en función del nivel de competición de los deportistas, y la relación entre personalidad y rendimiento deportivo.

Rivas-Diez (2011) presentan una investigación sobre la validación del MIPS en mujeres chilenas, el proceso se llevó a cabo con 369 mujeres de la población general.

García Naveira (2011) presenta un estudio sobre Motivación de logro, indicadores de competitividad y rendimiento en un equipo de jugadores de fútbol de competición varones entre 14 y 24 años, para el mismo utiliza una muestra de 151 jugadores.

Parano, Straniero, García, Torrecilla, Gómez, (2011) presentan una investigación sobre bienestar psicológico, estilos de personalidad y objetivos de vida en estudiantes universitarios. El estudio mide el grado de bienestar psicológico, su relación con los rasgos de personalidad y los objetivos de vida de los estudiantes de psicología. El estudio se abordó desde la teoría de Millón, siendo su objetivo establecer la relación existente entre dimensiones de bienestar psicológico y estilos de personalidad en estudiantes universitarios.

Capítulo IV

Marco Teórico

4.1 Introducción al Deporte

El deporte es considerado un fenómeno social, y quizás el más importante del siglo XX, ya que la vida de muchas personas se ve afectada. Incluye personas de diferentes edades, tanto practicante como entrenadores, árbitros, jueces, aficionados o espectadores (Jaume Cruz Feliu, 2001).

Siguiendo a José Hernández Moreno, el deporte es una entidad multifuncional que concierne a diversos aspectos de la vida humana y social. El deporte nace como un pasatiempo recreativo, y a lo largo de su trayectoria histórica se fue perfeccionando hasta llegar a lo que es hoy en día. En la actualidad el término deporte es empleado para referirse a un tipo de actividad física con determinadas características. Se define como: *“una situación motriz de competición, reglada, de carácter lúdico e institucionalizada”* (José Hernández Moreno, 1998).

Según José Hernández Moreno, para que exista el deporte debe haber reglas que definan la actividad, su procedimiento, y características. Tiene que estar institucionalizado, es decir que sea reconocido por una institución general denominada federación que es quien establece las reglas.

Con situación motriz hace referencia a la acción o movimiento, debe estar presente inevitablemente. Se considera un juego, ya que la participación es con fines recreativos y de libre participación y por último se la considera de competición, en cuanto al deseo de superación, ya sea conseguir una nueva meta o vencer al adversario.

Morales (2006) elabora una clasificación extensa de los motivos para la participación en el Deporte. Con una base en la teoría psicoanalítica, esta autora esboza una diversidad de motivos deportivos tomando tanto aspectos ambientales como influyentes. Además, posee una concepción de proceso y desarrollo, donde el sujeto construye su percepción hacia el deporte como resultado de sus aprendizajes y vivencias a lo largo de su vida. Se debe tener en cuenta que estos motivos no siempre son conscientes, esto es: su

Rodriguez Barchetti Natalia

poder motivacional a menudo no es conocido ni identificable como propio por el sujeto-deportista. Estos motivos son:

Motivo de Afiliación (necesidad de socializarse), sobre todo presente en la infancia y adolescencia.

Necesidad de Exhibirse: agradar a otros, interesar, asombrar, conmovir, sorprender, destacarse.

Necesidad de Éxito y Autonomía (pugnar por la independencia).

Necesidad de Rendimiento: superar los propios límites y competir con terceros.

Placer intrínseco: bienestar psicofísico que el individuo encuentra en la actividad deportiva.

Necesidad de construcción: organizarse y constituirse a partir del reconocimiento (sobre todo en la infancia), del propio cuerpo y sus movimientos.

Necesidad de sublimar impulsos agresivos, propios de la naturaleza humana, que encuentran en el deporte una vía de expresión socialmente aceptada y valorada.

Necesidad de Dominio: Se refieren a la necesidad de influir en otros o controlarles.

Necesidad de Jugar, aspecto lúdico del deporte: el deporte en tanto medio para relajarse, distraerse, entretenerse.

En 1981, Parlebas, P, (Citado en Moreno José Hernández 1998) estable una clasificación de cuadro grupos para los deportes, los divide en:

- **Deporte Individual:** la persona que compite se encuentra sola, por ejemplo Ski.
- **Deporte oposición:** la acción se da siempre en presencia de un adversario, por ejemplo lucha.
- **Deporte de cooperación:** la participación se realiza de a dos o más individuos que actúan de manera sincronizada. Por ejemplo gimnasia rítmica en parejas.
- **Deportes de cooperación/oposición:** el juego es la resultante de la interacción entre los participantes entre sí para oponerse a otro equipo que también actúa en cooperación.

4.1.1 Deporte Grupal

La suma de habilidades individuales, no lleva necesariamente al éxito del equipo, cuando esto pasa, se lo denomina Cohesión de equipo. Siguiendo a Cox, El equipo se vuelve una entidad en sí, y el todo es más que la suma de las partes.

Los integrantes de los equipos más exitosos no solo trabajan juntos para alcanzar un mismo fin, sino que también disfrutan de estar juntos, se sienten integrados como si fueran parte de una gran familia. Desde que se forma el grupo, sus integrantes interactúan entre sí, pero cuando logran alcanzar la cohesión de equipo, es cuando tienen más posibilidades de triunfar.

Cox, basándose en Tuckman (1965, citado en Cox 2008), describe cuatro etapas por la que pasa un equipo antes de poder afirmarse que hay cohesión grupal. Las etapas son: Formación, tribulación, reglamentación y rendimiento.

En la primer etapa, predomina el entusiasmo, las nuevas relaciones y la causa en común, en la segunda etapa predomina el aprendizaje y las relaciones sociales, en la tercera etapa comienzan a ponerse de acuerdo con los objetivos y reglas entre el grupo y en la última etapa, el equipo está listo para desempeñarse como una unidad cohesiva.

Siguiendo a Martín Gema (2001), quien se basa en Blanco (1996) plantea las siguientes características de los deportes grupales:

Grupo pequeño y cercano físicamente, lo que facilita la interacción.

Las relaciones interpersonales son constantes

Objetivo en común, que solo se puede alcanzar en grupo.

Los miembros del equipo suelen tener sentidos de pertenencia al grupo.

Los deportes en equipos, están formados por grupos rivales con la misma cantidad de participantes que varía según el deporte, se rigen por reglamentos específicos.

Perlebas, P (Citado en Moreno José Hernández 1998) a los deportes grupales, los denomina deportes de cooperación/oposición. Se caracterizan en que el desarrollo del juego es la resultante de la interacción de los

participantes del equipo entre sí para oponerse al equipo contrario que al mismo tiempo está realizando el mismo plan de acción.

Estos deportes tienen una estructura establecida que está determinada por 6 parámetros que hacen al juego: la técnica, el reglamento, el espacio, el tiempo, la comunicación y la estrategia.

Deporte de cooperación:

Dentro de los deportes grupales, se encuentran los deportes de cooperación, se definen como aquellos donde la acción se da por dos o más personas que actúan de forma coordinada entre si y en colaboración mutua, como ser remo en equipos, escalada.

Para el desarrollo de la tesis presente, dentro de los deportes grupales, utilice Hockey y Rugby, a continuación se describe brevemente el deporte

Hockey: El hockey sobre césped, se juega en dos equipos rivales de once jugadores cada uno, se juega con un palo de Hockey y una bocha. El palo es con el único elemento que puede tocar la bocha durante todo el juego, ambos equipos compiten para meter una pelota en el arco del equipo contrario, anotando así un gol. El objetivo consiste en marcar más goles que el equipo contrario al finalizar el tiempo de juego reglamentario (dos mitades de 35 minutos, con 5 a 10 minutos de descanso). En caso de un empate hay tiros de penales, mejor de 5 rondas, más rondas de muerte súbita en caso de empate.

Rugby: El Rugby es un deporte que se practica entre dos equipos de quince jugadores cada uno que tratan de llevar una pelota ovalada más allá de una línea de meta del equipo contrario o de pasarlo por el arco; en el juego se utilizan las manos y los pies y para impedir el ataque se puede cargar y derribar al jugador que lleva el pelota; vence el equipo que consigue más puntos en los 80 minutos que dura el encuentro, dividido en dos partes iguales.

4.1.2 Deporte individual

Los deportes individuales son aquellos donde el deportista está solo, y la autoevaluación se hace de forma individual, también puede ser que sea un enfrentamiento de una persona contra otra persona como rival. Parlebás (1989 citado en Moreno José Hernández 1998) lo define como "aquellos deportes en los que el practicante se encuentra solo en un espacio, donde ha de vencer determinadas dificultades, superándose a sí mismo con relación a un tiempo, una distancia o una ejecución técnica, que pueden ser comparadas con otros, que también las ejecutan en las mismas condiciones".

Perlebas, P (1981, citado en Moreno José Hernández 1998) postula una definición para los deportes individuales, los entiende como aquellos en los que el individuo está solo, sin que exista ningún otro participante que intervenga o modifique su comportamiento, tanto motor como su conducta.

Dentro de los deportes individuales establece dos subcategorías:

- Los que se realizan dentro de un espacio estable y estandarizado como ser salto de altura
- Los que se realizan dentro de un espacio inestable y no estandarizado como ser sky.

La estructura de los deportes individuales es similar a la de los deportes grupales, está compuesta por: técnica, reglamento o reglas, espacio, tiempo, comunicación y estrategia

Deporte de oposición

Cuando el deporte individual tiene un rival, también es llamado deporte de oposición. Siguiendo a Perlebas, se denomina deporte de oposición a aquellos en que el desarrollo de la acción se da siempre en presencia de otro, que lo hace en calidad de adversario u oponente.

Dentro de este grupo, hay dos subgrupos, uno con espacio no estandarizado y que es portador de incertidumbre, por ejemplo motocross y por otro lado, aquellos que se dan en un espacio estandarizado y no portador de incertidumbre como ser lucha o tenis.

Las estructuras son similares a la de los grupos anteriores, es decir: técnica, reglamento o reglas, espacio, tiempo, comunicación y estrategia.

Para el desarrollo de la tesis presente, dentro de los deportes individuales, utilice Patín Artístico y Taekwondo, a continuación se describe brevemente el deporte.

Patín Artístico: El patinaje artístico sobre ruedas es una disciplina deportiva de deslizamiento donde los deportistas compiten sobre patines de cuatro ruedas. Es un deporte que combina elementos técnicos con facetas artísticas. Es un deporte difícil, que requiere buena preparación física y una gran capacidad de concentración. Se puede competir en varias categorías: patinaje libre, figuras, danza, patinaje sincronizado y show.

Taekwondo: El taekwondo es un arte marcial transformado en deporte olímpico de combate desde el año 1988. Se basa en enfrentamientos de combate, donde los golpes permitidos se dividen en puños cerrados y patadas, y las zonas del cuerpo en alta, media y baja. Solo se permiten los golpes de la cadera para arriba y ambos competidos llevan protección acorde. Posee reglamentos y disciplinas estrictas y utilizan diferentes colores de cinturón para diferenciar los grados de aprendizaje. También se compite por formas y por formas y lucha por equipos.

4.2 Personalidad

4.2.1 Conceptos de Personalidad

Según Bara Filho y otros (2004), la personalidad de los deportistas requiere ser estudiada considerando siempre los aspectos sociales, culturales, económicos y formativos de cada grupo separadamente, para que las comparaciones entre las personalidades de los deportistas y los diferentes deportes practicados puedan ser realizadas de manera no tendenciosa. Cabe consignar que para estos autores la personalidad puede definirse tal

como la propuso Cloninger (2003), quien la define como las causas internas que subyacen al comportamiento individual y a la experiencia de la persona.

Siguiendo a Rivas F, la personalidad puede sintetizarse como el conjunto de características o sentimientos ligado al comportamiento, es decir, los pensamientos, actitudes, hábitos y la conducta de cada individuo que diferencia a un individuo de otro y que persiste a lo largo del tiempo. (Rivas F, 1995)

Para Vaillo, la personalidad es algo distintivo y propio de cada persona, es un modo habitual de responder a determinadas situaciones, características relativamente consistentes y estables. Con conducta consistente, alude a la regularidad de los actos a través de situaciones distintas y con consistencia hace referencia a la estabilidad, es decir, que la conducta es estable en distintas ocasiones temporales. (Vaillo, Y 1996, citado por castro solano A, Casullo, M.M & Pérez, M.A 2004. Aplicaciones del MIPS en los ámbitos laboral, educativo y medico)

Para Millón, la personalidad es un patrón complejo de características psicológicas en su mayor parte inconscientes, postula que se desarrollan de forma automática y que no pueden ser eliminadas fácilmente. Tienen una matriz de aprendizajes experienciales y disposiciones biológicas. (Millón T, 1981, citado por castro solano A, Casullo, M.M & Perez, M.A 2004. Aplicaciones del MIPS en los ambitos laboral, educativo y medico)

El especial énfasis de Millón estuvo puesto en lograr una integración entre varias teorías de la personalidad, para así establecer una visión más integradora del tema con el fin de guiar futuras investigaciones. (García-Naveira, 2008)

La teoría de Millón tuvo sus comienzos en la década de 1960, y recibió influencia de grandes psicólogos que colaboraron en modificarla hasta llegar a como se la conoce en la actualidad.

Millón considera que la personalidad puede definirse como: “El estilo más o menos distintivo de funcionamiento adaptativo que un miembro determinado

Rodriguez Barchetti Natalia

de una especie muestra al relacionarse con su gama típica de hábitat o ambientes” (Millón. 1994. Pág. 26).

Siguiendo a Millón y al paradigma de normalidad- anormalidad, se considera una personalidad normal está formada por modos específicos que permiten a cada individuo adaptarse de manera adecuada a los ambientes en los que se mueve de manera habitual y previsible, en cambio, del lado de la anormalidad, o de los trastornos de la personalidad, estarían aquellos modos de funcionamiento mal adaptados debido a deficiencias o conflictos que dificultan las relaciones y adaptaciones al medio.

Algunos autores afirman que existe relación entre personalidad y rendimiento deportivo, donde los rasgos pueden ayudar a predecir la conducta y el éxito deportivo, aunque esta relación no es de causa y efecto, e intervengan otros factores como el motivacional (Weinberg y Goul, 2007). A pesar de este aspecto, resulta pertinente analizar en qué medida contribuye la personalidad, la estructura psicológica y subjetiva del deportista, sobre el éxito deportivo (Valdés, 1998, Citado por Alejo García Naveira)

4.2.2 Concepto Biosocial

El especial énfasis de Millón estuvo puesto en lograr una integración entre varias teorías de la personalidad, para así establecer una visión más integradora del tema con el fin de guiar futuras investigaciones. (García-Naveira, 2008)

La teoría de Millón tuvo sus comienzos en la década de 1960, y recibió influencia de grandes psicólogos que colaboraron en modificarla hasta llegar a como se la conoce en la actualidad.

Millón considera que la personalidad puede definirse como: “El estilo más o menos distintivo de funcionamiento adaptativo que un miembro determinado de una especie muestra al relacionarse con su gama típica de hábitat o ambientes” (Millón. 1994. Pág. 26).

Siguiendo a Millón y al paradigma de normalidad- anormalidad, se considera una personalidad normal está formada por modos específicos que permiten a cada individuo adaptarse de manera adecuada a los ambientes en los que se mueve de manera habitual y previsible, en cambio, del lado de la anormalidad, o de los trastornos de la personalidad, estarían aquellos modos de funcionamiento mal adaptados debido a deficiencias o conflictos que dificultan las relaciones y adaptaciones al medio.

Por otro lado, la personalidad se concibe, como un patrón complejo de características psicológicas profundamente arraigadas, que son en su mayor parte inconscientes y difíciles de cambiar, se expresan automáticamente en casi todas las áreas de funcionamiento del individuo.

La personalidad es también la resultante de una historia personal, un contexto familiar, social y cultural.

4.2.3 Modelo Evolucionista de Millón

En 1990, Millón reformula su modelo revisando aquellas características más profundas y latentes que hacían al comportamiento humano. En este segundo modelo, planteó el hecho de que ningún cuerpo de conocimiento puede encargarse por sí mismo de revisar y someter a evaluación sus propias preposiciones. Debido a esto, incorporo principios de otras ciencias. Sin embargo, el modelo permanece tal cual lo definió en 1969 solo que adjudica una mirada desde la biología evolutiva. La diferencia más relevante es la consideración de una dimensión llamada abstracción, que trata de representar la capacidad de simbolizar el mundo, tanto interno como externo.

4.3 Motivación y estilos cognitivos

Para desarrollar este capítulo, primero voy a definir Motivación desde diferentes autores, y luego desarrollaré Metas Motivacionales y Estilos Cognitivos Desde Cox y Millón ya que son los autores centrales de mi tesis.

4.3.1 Motivación: conceptos básicos

La motivación es la promotora de toda conducta humana, abarcando también la necesidad de aprender, constituye un factor esencial que condiciona la vida interna y comportamental del ser humano.

Desde un punto de vista analítico, la motivación se encuentra intrínsecamente ligada a la conducta del ser humano, ya que aunque no puede afirmarse que sea el primer motor o factor etiológico de ella, sí es posible referirla como un móvil hacia la consecución de ciertas acciones respecto de otras; esto es, la motivación da lugar a la selección de ejecución de algunas conductas a partir de un conjunto o sistema de posibilidades.

Los conceptos de motivación extrínseca y motivación intrínseca hacen referencia, respectivamente, a esta dualidad que se presenta como complementaria, como completamente interrelacionada en todos los aspectos posibles (Chiavenato, 1993).

No obstante, la motivación ha sido abordada durante mucho tiempo como una característica, una propiedad o una facultad innata al ser humano, a la que se debía recurrir para comprender su accionar, generalmente en términos teóricos. Indudablemente las diferentes teorías sobre motivación no siempre son enteramente aplicables a todas las realidades y en todos los países, dependerá de la cultura, sus costumbres, su historia, los valores, las situaciones sociales, económicas, grupo de referencia, sexo, edad y otros factores que condicionan el modo de pensar y actuar de los jóvenes, situaciones que inciden de manera notable al momento de efectuar un estudio sobre sus motivaciones para practicar deportes, y hacerlo en forma individual y/o grupal.

Muchas y diversas son las definiciones que surgen al intentar sistematizar el concepto de motivación. Por ejemplo, desde un enfoque neurofisiológico, la motivación se interpreta como un desequilibrio detectado por el SNC (sistema nervioso central) de los componentes de la función de estado de un sujeto (Bunge, 2002), desequilibrio que es reducido por la ejecución de determinadas conductas.

Rodriguez Barchetti Natalia

Stoner (1996: 63) la ha definido como “*los factores que ocasionan, canalizan y sustentan la conducta humana en un sentido particular y comprometido*”. Solana (1993: 19), como “*lo que hace que un individuo actúe y se comporte de una determinada manera. Es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que decide, en una situación dada, con qué vigor se actúa y en qué dirección se encauza la energía*”.

Pero ante esta variabilidad de conceptualizaciones se observa un denominador común que se atiene a la naturaleza de la motivación: no refiere a un primer motor o factor etiológico y ontológico de las conductas humanas, sino más bien como el primer causal identificable hacia la consecución de ciertas acciones. En la actualidad, ello conlleva una enorme multidimensionalidad de variables que derivan de la naturaleza misma del ser humano; en consecuencia, se incluyen impulsos conscientes e inconscientes, representativos de un nivel de motivación primario (necesidades básicas) y otro secundario (necesidades sociales), debiendo el primero ser satisfecho antes que el segundo.

Estas pautas ligan la motivación con un pensamiento puramente práctico en la actualidad. Así, pese a ser la motivación un rasgo inmanente a la naturaleza del hombre, su conceptualización y uso están arraigados directamente a sus concepciones, en tanto causales de conductas y pretensiones de administrarlas y/o manipularlas.

4.3.2. Motivación Según Cox

Cox entiende la motivación como un constructo psicológico que se basa en la autodeterminación. Los factores sociales y mediadores psicológicos son determinantes para la motivación. (Cox 2008)

Por factores sociales entendemos, hechos q causan sentimientos de competencia, autonomía y pertenencia. Es decir, determinan el concepto que el deportista tiene de sí mismo. Están compuestos por: Experiencias de éxito y fracaso, competición/cooperación, conducta del entrenador.

Por Mediadores psicológicos entendemos, las causas que determina la motivación.

La teoría de la autodeterminación, se centra en tres necesidades básicas: competencia, autonomía y asociación. En la medida que los factores sociales no permitan la satisfacción de estas, la motivación baja y por ende el rendimiento también. (Cox, 2008)

Cox llama a la motivación, continuo de la autodeterminación, ya que va de la forma menos determinante que es la amotivación, a la motivación intrínseca, pasando por la motivación extrínseca y sus formas que serán descriptas a continuación. (Cox, 2008)

Amotivación: es la ausencia de motivación. A los individuos amotivados generalmente no interesa practicar deportes. (Cox, 2008)

Motivación Intrínseca: presenta el nivel más elevado de autodeterminación, la motivación intrínseca es la que proviene del interior. Esta motivación se presenta de tres formas: motivación por el conocimiento (aprender nuevas destrezas y formas de perfeccionar una tarea); por el logro (superarse en una destreza particular y por el placer que proviene de alcanzar un objetivo personal); deseo de estímulo de la experiencia (sentimiento que el deportista obtiene de la experiencia física de la sensación de que tiene el don para realizar la tarea) (Cox, 2008)

Motivación Extrínseca: se encuentra entre la amotivación y la motivación intrínseca. La motivación proviene de fuentes externas. Es decir, la motivación esta puesta en una recompensa que puede ser un trofeo, dinero, reconocimiento social, recompensas y temor al castigo.(Cox, 2008)

Cox, basándose en Deci y Ryan (1991), describe cuatro tipos de motivación extrínseca: regulación Externa, regulación Introyectada, regulación identificada, regulación intrínseca. El termino regulación hace referencia a la percepción de si una conducta es regulada de forma interna o externa. En todas, a través del proceso de internalización, las personas logran ir asimilando la motivación, lo que en un primer momento fue una motivación puramente externa, puede llegar a ser interna, a través del proceso de internalización, pasando por diferentes etapas.

Rodriguez Barchetti Natalia

Con el concepto de internalización, decir que la motivación intrínseca y extrínseca es opuesta, es incorrecto ya que hay diferentes niveles de motivación internalizados.

Regulación externa: es la forma con menos autodeterminación de la motivación extrínseca. La acción se realiza solo para obtener la recompensa externa o evitar el castigo. (Cox, 2008)

Regulación introyectada: la internalización es de forma parcial, tiene mayor grado de autodeterminación que un motivo regulado de manera externa pero que aún no ha sido completamente asimilado. (Cox, 2008)

Regulación identificada: está presente cuando la persona se compromete con una actividad que no es le resulta interesante pero que a futuro le va a permitir alcanzar su objetivo. (Cox, 2008)

Regulación integrada: es la forma más internalizada de regulación. En este nivel, una conducta antes controlada de manera externa, ahora esta asimilada y controlada de manera interna. (Cox, 2008)

En esta etapa, los controles del entrenador que antes eran vistos por el deportista como conductas controladas, ahora las percibe como aspiraciones y objetivos propios.

4.3.3 Metas Motivacionales según Millón

Las metas motivaciones evalúan todo lo que tiene que ver con la motivación del sujeto, sus deseos y metas.

“Influenciado por las teorías de Darwin acerca de la adaptación de los individuos al medio, Millón, considera que las personas también presentan maneras de adaptarse al medio, estas maneras son específicas de cada persona, sosteniendo “estos modos característicos de adaptación que se originan en la interacción entre la dotación biológica y la experiencia social incluyen los elementos de lo que se denominan estilos de personalidad, tanto normales como patológicos” (Millón. 1994. Pág. 27).

Rodriguez Barchetti Natalia

La mencionada definición presentada por Millón corresponde a desarrollos que vinculan la teoría ecológica a la evolucionista, las cuales son la base de la fundamentación teórica de las metas motivacionales del MIPS, cuyas bases se asientan en la “existencia”, “adaptación” y “replicación”.

Metas Motivacionales: Existencia, adaptación y replicación.

Las metas motivacionales están compuestas por tres pares Yuxtapuestos:

Apertura	Modificación	Individualismo
Preservación	Acomodación	Protección

La existencia: Se relaciona con la transformación fortuita de estados más o menos efímeros y desorganizados en otros que poseen mayor estabilidad y/u organización. Tiene que ver con la formación y mantenimiento de fenómenos discernibles, con los procesos de evolución que mejoran y preservan la vida, y con la bipolaridad psicológica Placer/displacer. (Millon, 2008)

En el cuestionario MIPS, las escalas que miden la existencia son:

Apertura: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienen a ver el lado bueno de las cosas, son optimistas en cuanto a las posibilidades que les ofrece el futuro, presentan conductas que producen alegría, placer, satisfacción, aumentan de este modo su capacidad de mantenerse en buena forma, tanto en lo físico como en lo mental, les resulta fácil pasarlo bien y enfrentan con ecuanimidad los altibajos de la existencia. Enfrentar desafíos vigorizantes, aventurarse y explorar, actúan con el deseo de enriquecer su vida. (Millón, 2008)

Preservación: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala se concentran en los problemas de la vida y los agravan. Presentan actitud de vigilancia permanente, La mayoría logra escapar de los peligros, pero pagando un precio muy alto que es que es limitando sus emociones

positivas. Como piensan que su pasado ha sido desafortunado, parecen estar siempre esperando que algo salga mal y consideran probable que las cosas vayan de mal en peor. Son personas inhibidas, aprensivas y pesimistas, preocupaciones y decepciones de escasa importancia logran trastornarlos con facilidad. (Millón, 2008)

Adaptación: “Se refiere a los procesos homeostáticos utilizados para favorecer la supervivencia de los ecosistemas abiertos. Se relaciona con el modo como los organismos se adaptan a sus ecosistemas circundantes, a los mecanismos empleados para Modificar o Acomodar esos ambientes, y la bipolaridad psicológica actividad/pasividad.” (Millon, 2008)

En el cuestionario MIPS, las escalas que miden la Adaptación son:

Modificación: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala toman su vida en sus manos y hacen que las cosas sucedan en lugar de mantenerse pasivamente en espera. Se caracterizan por su estado de vigilancia, vivacidad, vigor, energía, empuje para buscar estímulos. Se ocupan diligentemente de modificar su entorno e influyen en los acontecimientos a fin de que estos satisfagan sus necesidades y deseos. (Millón, 2008)

Acomodación: las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala ponen muy poco empeño en dirigir o modificar su vida. Son personas reflexivas y prudentes. Emplean pocas estrategias para alcanzar sus fines. Son personas que prefieren estar quietas y contenidas. Reaccionan ante los acontecimientos acomodándose a las circunstancias creadas por otros; parecen condescendientes, son incapaces de abandonar su indolencia, no tienen iniciativa y hacen muy poco para provocar los resultados que desea. (Millo, 2008)

Replicación: Tiene que ver con los estilos de reproductivos que maximizan la diversificación y selección de atributos ecológicamente eficaces. Se refiere a las estrategias utilizadas para reproducir organismos efímeros, a los

métodos que tienden a maximizar el individualismo y la protección de la progenie, y a bipolaridad psicológica si-mismo/otro. (Millón, 2008)

En el cuestionario MIPS, las escalas que miden la replicación son:

Individualismo: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala están orientadas a satisfacer sus propias necesidades y deseos; es decir; procuran realizarse plenamente ellas mismas en primer lugar, se preocupan muy poco por el efecto que pueda tener su conducta en los demás, y tienden a ser a la vez independientes y egocéntricas. Son personas emprendedoras e independientes, tratan de convertirse en lo que creen que están destinadas a ser. (Millón 2008)

Protección: Las personas que obtienen un puntaje elevado procuran satisfacer necesidades sociales y de pertenencia. Mantienen con otras personas relaciones íntimas y afectuosas en las que brindar amor es tan importante como recibirlo. Están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios, se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas. (Millón, 2008)

4.3.4 Estilos Cognitivos según Cox

Para hablar del enfoque cognitivo, Cox se basa en la teoría de la atribución. Según esta teoría, las personas se esfuerzan por explicar, entender y predecir sus propias acciones. Según Weiner (1985) y Roberts (1982), (Citado en Cox 2008) es una teoría compleja que sostiene que las atribuciones percibidas influyen en las acciones, sentimientos, confianza y motivación de la persona. Los sentimientos de un deportista se relacionan directamente con la percepción causa-efecto de los acontecimientos. (Cox, 2008)

El modelo atribucional, fue creado por Fritz Heider y parte de la base que las personas se esfuerzan por predecir y comprender los sucesos para tener estabilidad en la vida. (Cox, 2008)

Los resultados se atribuyen internamente (fuerza personal) o externamente (fuerza ambiental). La fuerza personal, o interna, está compuesta por factores como capacidad y esfuerzo mientras la fuerza ambiental o externa, hace referencia a factores asociados con la suerte y dificultad en la tarea. (Cox 2008)

Según Heider, entre la fuerza personal y la fuerza ambiental, se produce una interacción que genera poder (o no poder). Si la tarea es difícil pero aun así se logra es por la capacidad del sujeto, pero también pueden otorgarse otras formas a la dimensión poder (no poder). En cuanto al factor suerte, pertenece al grupo ambiental, es inestable y puede cambiar su resultado de un momento a otro. (Cox, 2008)

Todos los factores: esfuerzo, capacidad, dificultad de la tarea y suerte, se combinan para generar un resultado. De esta manera el razonamiento de Heider está representado de la siguiente forma: Fuerza personal (mas) fuerza ambiental = Resultado de la conducta. (Cox, 2008)

En 1972, Weirner, (citado en Cox 2008) realizó aportes al modelo atribucional. Weiner, tomó los cuatro factores principales descritos por Heider y los ordenó en dos dimensiones denominadas estabilidad y locus de control. La estabilidad está compuesta por atributos llamados estables e inestables y el locus de control por atributos llamados internos y externos.

El locus de control es un constructo psicológico que determina si las personas son responsables de sus actos o ponen la culpa en el afuera.

Las personas que poseen que se rigen por un locus de control externo, van a atribuir los resultados al destino, al azar o a los otros, en cambio, los que se rigen por un locus de control interno, tienden a creer que sus conductas influyen en sus resultados.

Weiner, (Citado en Cox 2008) agregó los cuatro factores de Heider (esfuerzo, capacidad, dificultad de la tarea y suerte) a su esquema: Capacidad: interna y estable; esfuerzo: interno e inestable; dificultad de la tarea: externa y estable; suerte: externa e inestable.

Rodriguez Barchetti Natalia

Weiner, en sus últimos escritos (1979, 1985) agrega una tercera dimensión llamada Controlabilidad. Para evitar problemas de confusión, le cambio el nombre al locus de control por locus de causalidad.

Y aclaro que el locus de causalidad hace referencia a si un resultado es percibido por el individuo como causa interna o externa, mientras que la controlabilidad hace referencia a si un resultado es controlable o incontrolable.

Causalidad Percibida y respuesta emocional

Siguiendo a Weiner, (Citado en Cox 2008) la respuesta emocional de los deportistas sobre los resultados se puede dar de dos maneras, libres de atribución o dependientes de atribución.

Cuando habla de respuestas libres de atribución se refiere a la respuesta inicial que puede tener un deportista después de un resultado, que generalmente es felicidad es tristeza. Estas respuestas se dan antes que el deportista sepa el porqué del resultado.

En cambio, respuestas dependientes de atribución, se dan cuando el deportista sabe el motivo del resultado, y revelan mucho mas de cómo se siente el deportista a acerca de la causa que originó el resultado.

En la relación afecto-atribución en psicólogo del deporte puede comprender las cogniciones y pensamientos de los deportistas.

4.3.5 Estilos Cognitivos según Millón

Los Modos Cognitivos evalúan los estilos de procesamiento de la información. Abarcan tanto las fuentes utilizadas para adquirir conocimientos sobre la vida como el modo de transformar la información.

Millón considera que los procesos cognitivos tiene influencia en como los organismos abordan su entorno, buscan, ordenan, internalizan y transforman la información sobre sí mismos y su entornos, son el segundo grupo de la secuencia tripartita del Inventario de Estilos de Personalidad de Theodore

Rodriguez Barchetti Natalia

Millón. Las bipolaridades del cuestionario MIPS, se relacionan con la obra de Carl Jung (1936/1971).

Los Modos Cognitivos, se encuentran compuestos por 4 pares yuxtapuestos:

Extraversión	Sensación	Reflexión	Sistematización
Introversión	Intuición	Afectividad	Innovación

Millón luego de formular varias conceptualizaciones de los modos cognitivos para comprender patologías, formulo un modelo de doble agrupación, que solo tenía en cuenta dos tipos de funciones: uno se refería a como se recoge la información (fuentes de información) y el otro a como se la reconstruye en la mente (procesos de transformación)

A su vez, el grupo fuentes de información se divide en internas- externas o tangibles – intangibles. Por otro lado, el grupo procesos de transformación se dividen en: intelectivos-afectivos y en asimilativos-imaginativos.

Las dos primeras funciones contrastantes que se consideran de mayor importancia para los estilos de personalidad en el ámbito cognitivo se relacionan con las fuentes a las que recurren las personas para adquirir conocimientos del mundo. Estas fuentes primarias están en consonancia con los elementos que componen el entorno de un organismo: sí mismo y los otros.

Una estructura cognitiva toma información de su ambiente incorporando datos, transformándolos para su posterior satisfacción. Se distinguen dos clases de información: la que se origina fuera de nosotros mismos (Extroversión) y la que se origina internamente. (Introversión).

Extraversión: La extraversión se caracteriza por el interés puesto en el objeto externo, la sensibilidad y la disposición a aceptar los acontecimientos externos, el deseo de influir en los sucesos y ser influido por ellos, la necesidad de participar y seguir la corriente, la capacidad de soportar el bullicio y los ruidos de todas clases y, en realidad, de disfrutar de ellos (Jung, 1937/1971, pag 550). Recurren a los demás en busca de estimulación y

aliento, amigos y colegas son para ellos fuentes de estimulación. (Millón, 2008)

Introversión: El introvertido no es afable, es como si se apartara continuamente del objeto. Se mantiene a distancia de los acontecimientos externos, no participa. Para él, dialogar consigo mismo es un placer. Su propio mundo es un puerto seguro, un jardín cuidadosamente atendido y transitado, cerrado al público y oculto a las miradas indiscretas. Su propia compañía es la mejor. Se siente cómodo en su mundo, en el que solo él puede introducir cambios. Su mejor trabajo es el que hace con sus propios recursos, por su propia iniciativa y a su propio modo. (Jung, 1936/1971, pags.550-551) (Citado en Millón, 2008).

La información que procesa el sujeto puede venir de fuentes internas como externas, pueden clasificarse en información tangible (todo lo que los sentidos pueden identificar) e intangibles (fenómenos abstractos, inmateriales, no tienen claridad estructural)

Estos dos tipos de información se relacionan con la sensación (información tangible) y la intuición (información intangible)

Sensación: El hecho de favorecer las fuentes que proporcionan información tangible, estructurada y bien definida, asequible a través de los cinco sentidos, tiene su correlato en una amplia variedad de conductas asociadas, como las de elegir acciones pragmáticas y realistas, preferir los sucesos que tienen lugar aquí y ahora, y dirigir la atención a cuestiones que requieren una base fáctica y precisión cuantitativa. (Millón, 2008)

Intuición: la referencia por lo intangible, inestructurado y ambiguo es probable que esté asociada con acciones inspiradas por posibilidades, desafíos y potenciales, así como por pensamientos de carácter abstracto, complejo, connotativo y simbólico, y por cuestiones que dependen de la novedad, el misterio y la especulación. (Millón, 2008).

Siguiendo a Millón, todas las experiencias registradas por los sentidos, pueden tener dos caminos, uno consiste en evaluar si la información es objetiva y razonada. Luego de eso, se da lugar a un juicio basado en el

pasamiento que comunica que la experiencia consta de lógica y coherencia, es decir, que tenga sentido. El segundo camino, activa una respuesta subjetiva y emocional, una reacción afectiva, indicando, que la experiencia fue registrada como neutra, positiva o negativa.

Reflexión: El polo de la reflexión, presenta cierta preferencia por interpretar la experiencia a través de la lógica y la razón. Más allá del origen de los sucesos, los acontecimientos son analizados mediante la razón crítica con intervención del pensamiento racional. Distingue los procesos que se basan esencialmente en el intelecto, la lógica, la razón y la no subjetividad. (Millón, 2008)

Afectividad: Las experiencias procesadas afectivamente llevan a sentirse bien o mal, cómodo o incomodo, etc. Por medio de la afectividad, las personas distinguen los procesos que se basan en la empatía afectiva, los valores personales, los sentimientos y la subjetividad. (Millón, 2008)

En la última bipolaridad, la información nueva es modelada de dos maneras, uno es de modo que se ajuste a esquemas mnémicos preformados. La otra, es organizar esta información por medio de la imaginación de maneras diversas.

Esto marca dos alternativas, integrar las nuevas experiencias en sistemas ya establecidos o explorar medios novedosos de estructuración.

Sistematización: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida. Transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a los ya conocidos y son cuidadosas, cuando no perfeccionistas. (Millón, 2008)

Innovación: Tienden a formar nuevas construcciones cognitivas de manera improvisada, buscando ideas y soluciones creativas. Establecen nuevos niveles de organización cognitiva. Son personas que asumen riesgos, se aburren de la rutina y lo predecible, esto está relacionado con la falta de prejuicios, la informalidad, flexibilidad, y creatividad. (Millón, 2008)

Capítulo V

Metodología

5.1 Tipo de estudio o diseño

La investigación es de tipo descriptiva puesto que pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, su objetivo no es indicar cómo se relacionan las variables. Es decir, busca especificar características y perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier fenómeno que se someta a un análisis.

Presenta un enfoque cuantitativo ya que utiliza la recolección de datos, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento. Siendo de temporalidad transversal ya que los datos han sido recolectados en un solo momento, de junio a noviembre de 2014 y en un tiempo único; describiendo variables y analizando su incidencia en un momento dado.

5.2 Población

La población está compuesta por personas que practican Rugby, Taekwondo, Hockey y Patín artístico en clubes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en el año 2014.

Criterios de Inclusión:

- Practicar el deporte hace más de tres años
- Tener entre 18 y 50 años
- Que tengan un mínimo de dos competencias anuales.

5.3 Muestra

Para poder llevar a cabo la investigación se procedió a la toma de una muestra de 100 MIPS de deportistas, tanto hombres (N=39) como mujeres (N=61) 50 que practican deportes individuales (N=25 Patín Artístico; N= 25 Taekwondo) y 50 persona que practican deportes grupales (N=25 Rugby; N=25 Hockey) Con edades de 18 a 35 años.

Los deportes fueron seleccionados porque cumplen con el criterio de inclusión de ser grupales e individuales, además hace unos años practique Taekwondo, Patín Artístico y me quedaron contactos que aún entrenan y en Rugby y Hockey tengo conocidos que me podían ayudar a ingresar a los clubes.

La muestra se llevó a cabo en la Ciudad autónoma de Buenos Aires, República Argentina, Año 2014. Luego se cargaron los datos obtenidos por el Mips en el programa estadístico SPSS para poder sacar los resultados finales.

5.4 Instrumento para la recolección de datos

Para la presente investigación se administró el inventario de estilos de personalidad de Millón (MIPS)

El inventario consta de 180 ítems, con dos opciones de respuesta, verdadero/falso. Para su administración, solo se requiere la guía de 180 preguntas, la grilla de respuestas y un lápiz. Es un test autoadministrable, y dura 30 minutos aproximadamente. (Ver anexo II)

El MIPS consta de 2 escalas agrupadas en 12 pares. Cada par incluye 2 escalas yuxtapuestas. Los 12 pares de escalas se distribuyen en 3 grandes grupos: Metas Motivacionales; Modos Cognitivos y Conductas Interpersonales. También incluye 3 indicadores de validez: impresión positiva, impresión negativa y consistencia.

Las metas motivaciones evalúan todo lo que tiene que ver con la motivación del sujeto, sus deseos y metas.

Los Modos Cognitivos evalúan estilos de cognición opuestos diferencias entre las personas, aquello que toman en cuenta para aprender y

experimentar de la vida y luego respecto a lo que hacen para lograr ese conocimiento.

Las conductas Interpersonales evalúan los modos de relacionarse y las preferencias de relación los demás.

Metas	Modos	Conductas
Motivacionales	Cognitivos	Interpersonales
Apertura	Extraversión	Retraimiento
Preservación	Introversión	Comunicatividad
Modificación	Sensación	Vacilación
Acomodación	Intuición	Firmeza
Individualismo	Reflexión	Discrepancia
Protección	Afectividad	Conformismo
	Sistematización	Sometimiento
	Innovación	Control
		Insatisfacción
		Concordancia

Metas Motivacionales

Apertura: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienen a ver el lado bueno de las cosas, son optimistas en cuanto a las posibilidades que les ofrece el futuro, les resulta fácil pasarlo bien y enfrentan con ecuanimidad los altibajos de la existencia.

Preservación: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala se concentran en los problemas de la vida y los agravan. Como piensan que su pasado ha sido desafortunado, parecen estar siempre esperando que algo salga mal y consideran probable que las cosas vayan de

mal en peor. Preocupaciones y decepciones de escasa importancia logran trastornarlos con facilidad.

Modificación: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala toman su vida en sus manos y hacen que las cosas sucedan en lugar de mantenerse pasivamente en espera. Se ocupan diligentemente de modificar su entorno e influyen en los acontecimientos a fin de que estos satisfagan sus necesidades y deseos.

Acomodación: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala ponen muy poco empeño en dirigir o modificar su vida. Reaccionan ante los acontecimientos acomodándose a las circunstancias creadas por otros; parecen condescendientes, son incapaces de abandonar su indolencia, no tienen iniciativa y hacen muy poco para provocar los resultados que desea.

Individualismo: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala están orientadas a satisfacer sus propias necesidades y deseos; es decir; procuran realizarse plenamente ellas mismas en primer lugar, se preocupan muy poco por el efecto que pueda tener su conducta en los demás, y tienden a ser a la vez independientes y egocéntricas.

Protección: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios, se las considera protectoras, capaces de anteponer el cuidado de los demás al de sí mismas.

Modos Cognitivos

Extraversión: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala recurren a los demás en procura de estimulación y aliento. Sus amigos y colegas son para ellas fuentes de ideas y orientación, de inspiración y energía; las ayudan a mantener alta su autoestima y las confortan con su presencia.

Introversión: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala prefieren utilizar sus propios pensamientos y sentimientos como recursos; su principal fuente de inspiración y estimulación no son los demás sino ellas mismas. Experimentan una gran serenidad y comodidad manteniéndose alejados de las fuentes externas y son propensos a seguir los impulsos originados en su interior.

Sensación: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala derivan sus conocimientos de lo tangible y lo tangible; confían en la experiencia directa y los fenómenos observables más que en el uso de la inferencia y la abstracción. Lo práctico y lo “real”, lo literal y lo factico son lo que las hace sentir cómodas y les inspira confianza.

Intuición: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala prefieren lo simbólico y desconocido a lo concreto y observable. No rehúyen lo intangible y disfrutan de las experiencias más misteriosas y las fuentes más especulativas de conocimientos.

Reflexión: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala prefieren procesar los conocimientos por medio de la lógica y el razonamiento analítico. Sus decisiones se asan en juicios desapasionados, impersonales y “objetivos” y no en emociones subjetivas.

Afectividad: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala forman sus juicios tomando en consideración sus propias reacciones afectivas frente a las circunstancias, evaluando subjetivamente las consecuencias que tendrán sus actos para quienes resulten afectados por ellos y guiándose por sus valores y metas personales.

Sistematización: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son muy organizadas y predecibles en su manera de abordar las experiencias de la vida. Transforman los conocimientos nuevos adecuándolos a lo ya conocido y son cuidadosas, cuando no perfeccionistas, incluso al ocuparse de pequeños detalles. En consecuencia, se las considera ordenadas, minuciosas y eficientes.

Innovación: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienden a ser creativas y a asumir riesgos, y están prontas a modificar y reordenar cualquier cosa con que tropiecen. Parecen disconformes con la rutina y lo predecible, y transforman lo dado siguiendo sus corazonadas y tratando de producir consecuencias nuevas imprevistas.

Conductas Interpersonales

Retraimiento: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala se caracterizan por su falta de emotividad y su indiferencia social. Tienden a ser silenciosas, pasivas, renuentes a participar. Es probable que los demás las consideren calladas y aburridas, incapaces de hacer amigos, apáticas y desligadas de todo.

Comunicatividad: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala buscan estimulación, excitación y atención. A menudo reaccionan con vivacidad ante situaciones de las que son testigos, pero por lo general su interés se desvanece rápidamente. Frecuentadoras de la alta sociedad, brillantes y simpáticas, también pueden ser exigentes y manipuladoras.

Vacilación: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son por lo general apocadas, tímidas y experimentan nerviosismo en situaciones sociales. Desean intensamente agradar y ser aceptadas, pero a menudo temen que los demás las rechacen. Sensibles y emotivas, son al mismo tiempo, desconfiadas, solitarias y propensas a aislarse.

Firmeza: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienden a creer que son más competentes y talentosas que quienes las rodean. A menudo son ambiciosas, egocéntricas y seguras de sí mismas, y no tienen pelos en la lengua. Es probable que los demás las vean como arrogantes y desconsideradas.

Discrepancia: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienden a actuar de modo independiente y no conformista. A menudo se niegan a acatar normas tradicionales, manifestando una audacia que puede ser vista como imprudente o como animosa y esforzada.

Conformismo: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala es probable que sean honradas y tengan autodominio. Su relación con la autoridad es respetuosa y cooperativa, y tienden a actuar con formalidad y buenas maneras en las situaciones sociales. Es improbable que dejen traslucir su personalidad o que actúen espontáneamente.

Sometimiento: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son sus peores enemigos. Están más habituadas al sufrimiento que al placer, son sumisas y tienden a rebajarse ante los demás. Su conducta, que condena al fracaso cualquier esfuerzo que se haga por ayudarlas, determina que pierdan oportunidades de ser recompensadas y les impide reiteradamente triunfar en sus empeños aunque posea la capacidad necesaria.

Control: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala son enérgicas y a menudo dominantes y socialmente agresivas. Tienden a verse a sí mismas como intrépidas y competitivas. Para ellas, la gentileza y las demostraciones de afecto son signo de debilidad, y por lo tanto las evitan, montándose obstinadas y ambiciosas.

Insatisfacción: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienden a ser pasivo-agresivo y malhumoradas, y por lo general se sienten insatisfechas. Sus estados de ánimo y su conducta son muy variables. A veces son sociables y amistosas con los demás, pero en otras ocasiones se muestran irritables y hostiles, y expresan su creencia de que son incomprendidas y poco apreciadas.

Concordancia: Las personas que obtienen un puntaje elevado en esta escala tienden a ser muy simpáticas socialmente, mostrándose receptivas y maleables en su relación con los demás, con quienes establecen vínculos afectivos y lealtades muy fuertes. Sin embargo, ocultan sus sentimientos negativos, en especial, cuando esos sentimientos pueden parecer censurables a las personas a quienes desean agradar.

5.5 Procedimiento

La presente investigación se llevó a cabo en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en el año 2014.

Se trabajó con personas que practiquen Rugby, Hockey, Patín Artístico, y Taekwondo, con edades de 18 a 35 años. En un primer momento, cuando planteé la tesis, tenía como objetivo tomar 40 Mips por deporte, pero al salir al campo me resultó imposible y me vi obligada a bajar la muestra a 25 por deporte. Con el deporte con el que más problema tuve fue con Patín Artístico dado que es un deporte que generalmente comienzan a practicarlo niñas con un promedio de 5 a 9 años, pero pasados los 18 años lo abandonan. Una de las posibles causas es que para esa edad ya han alcanzado el techo de aprendizaje y desarrollo y las exigencias de las competencias se tornan inaccesibles por tal motivo la motivación baja en exceso y abandonan el deporte. En Taekwondo, la situación es diferente, ya que hay muchas personas que comienzan de grande y logran alcanzar niveles de competencia muy buenos y la motivación es muy alta.

El procedimiento para poder realizar los Mips, fue ir a los diferentes clubs y presentarme ante los entrenadores y contarle el trabajo que estaba realizando, en muchos lugares no me brindaron ayuda, pero en otros se mostraron interesados con el trabajo y me pusieron en contacto con jugadores para que puedan ayudarme.

Por otro lado, conozco profesores de Taekwondo quienes me ayudaron a tomar contacto con los alumnos.

Una vez que estaba con la persona que me iba a realizar el test, le entregaba los materiales y le explicaba cómo se realizaba y el tiempo que demoraría, los esperaba y les agradecía por su tiempo y por colaborar con mi trabajo final.

Luego de tener los Mips tomados, saqué los resultados de los mismos en forma manual y los cargué en el SPSS para poder sacar los resultados y responder la respuesta que guió mi trabajo de investigación.

CAPITULO VI

Resultados

6.1 Objetivo 1: Caracterización de la muestra dividida por deporte y sexo.

Tabla I. Resumen de la muestra

Deporte que practica	Femenino	Masculino	Total
Rugby	0	25	25
Hockey	25	0	25
Patín Artístico	25	0	25
Taekwondo	11	14	25
Total	61	39	100

Nota: Tabla de contingencia. Deporte que practica-Sexo.

Grafico 1. Sexo de la Muestra

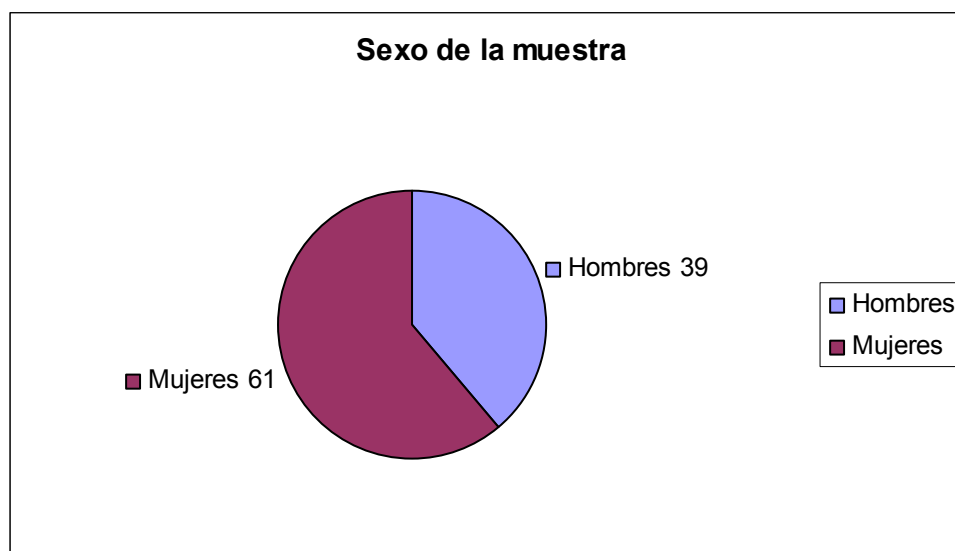


Grafico 2. Sexo por deporte

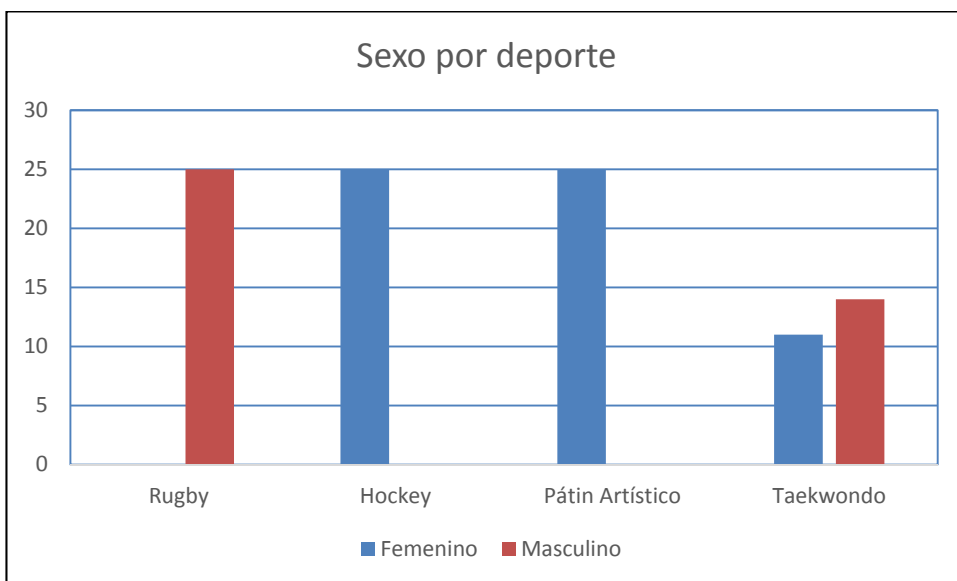
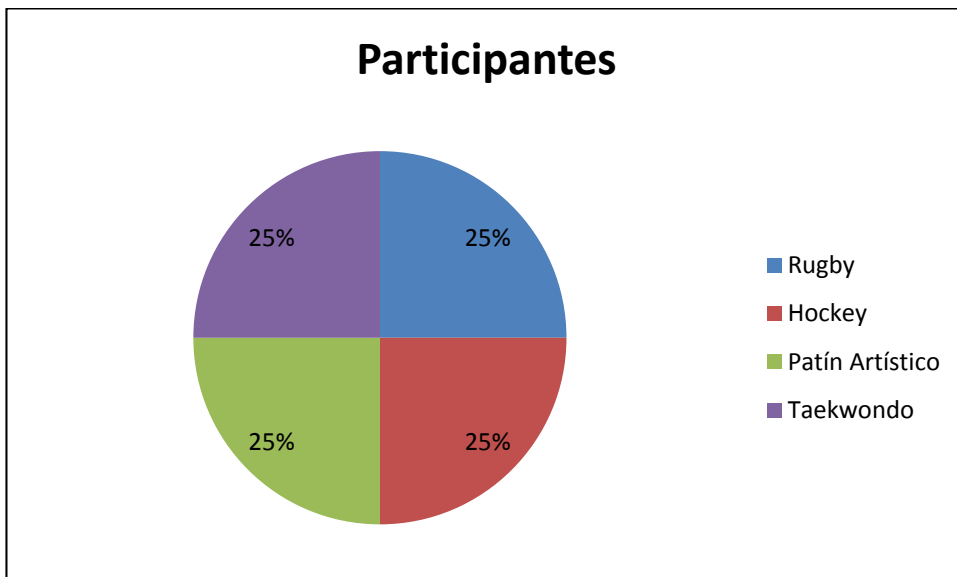


Grafico 3. División de la muestra



6.2 Objetivo 2: Metas Motivacionales y Modos Cognitivos entre deportes grupales e individuales.

6.2.1. Análisis de la normalidad

Se realizó el análisis de normalidad con Shapiro- Wilk, a continuación los resultados.

Tabla II. Análisis de Normalidad

Variable	Significación
Apertura	,001
Preservación	,002
Modificación	,000
Acomodación	,111
Individualismo	,001
Protección	,035
Extraversión	,001
Introversión	,005
Sensación	,003
Intuición	,005
Reflexión	,027
Afectividad	,001
Sistematización	,007
Innovación	,010

Nota: Estadístico Utilizado: Shapiro-Wilk

Las variables en su mayoría se distribuyen de manera anormal, es decir, la significación obtenida en Shapiro Wilk fue menor a 0.05 a excepción de Acomodación (,111) cuya distribución fue normal.

Al rechazarse la hipótesis nula se utilizaran pruebas no paramétricas, y en el caso de Acomodación al cumplirse la hipótesis nula se usara una prueba paramétrica.

6.2.2 Pruebas estadísticas

Como en el paso anterior se detectó que las variables, a excepto de Acomodación, eran escalares anormales y con variable de agrupación nominal en dos grupos: Grupal (1) vs individual. (2) se utiliza la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney.

Se repite el procedimiento para las variables que conforman Metas Motivacionales y Modos Cognitivos.

La Variable Acomodación, es una variable escalar normal y con variable de agrupación en dos grupos: Grupal (1) vs Individual (2) por tal motivo se utiliza la prueba paramétrica T de Student.

A continuación se presentan los resultados, se marcan en negrita, los resultados significativos.

Tabla III. Metas Motivacionales

Variable	Grupal Vs individual	Rango Promedio	Sig.
Apertura	Grupal	55,62	,077
	Individual	45,38	
Preservación	Grupal	45,20	,068
	Individual	55,80	
Modificación	Grupal	50,11	,893
	Individual	50,89	
Individualismo	Grupal	40,52	,001
	Individual	60,48	
Protección	Grupal	55,76	.070
	Individual	45,24	

Nota: Estadístico utilizado: U de Mann-Whitney

Variable de agrupación: Grupal vs Individual

Grafico 4. Metas Motivacionales

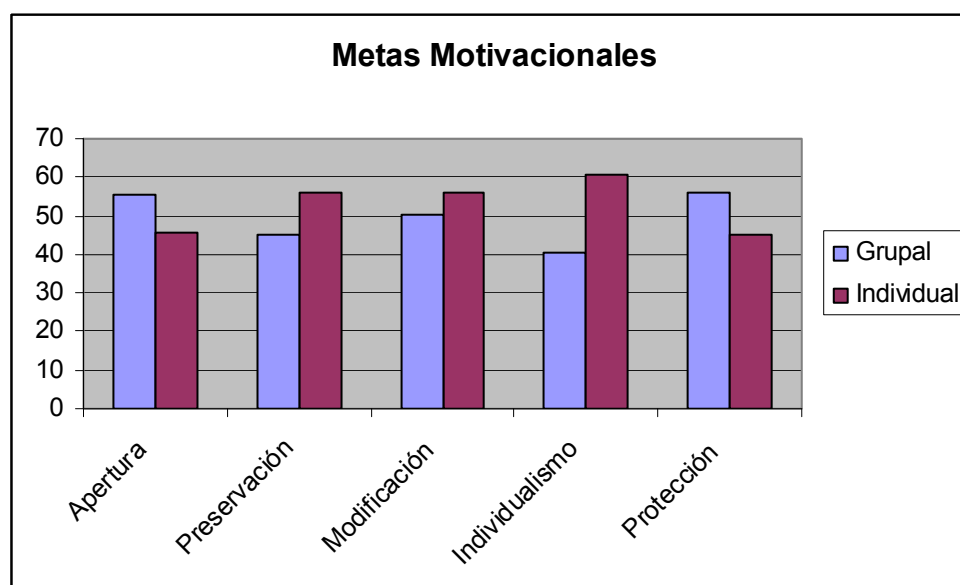


Tabla IV. Modos Cognitivos

Variable	Grupal Vs individual	Rango Promedio	Sig.
Extraversión	Grupal	52,97	,394
	Individual	48,03	
Introversión	Grupal	47,21	,256
	Individual	53,79	
Sensación	Grupal	51,39	,759
	Individual	49,61	
Intuición	Grupal	48,73	,542
	Individual	52,27	
Reflexión	Grupal	47,53	,306
	Individual	53,47	
Afectividad	Grupal	53,53	,296
	Individual	47,47	
Sistematización	Grupal	51,75	,666
	Individual	49,25	

Innovación	Grupal	46,30	,147
	Individual	54,70	

Nota: Estadístico utilizado: U de Mann-Whitney

Variable de agrupación: Grupal vs Individual

Grafico 5. Modos Cognitivos

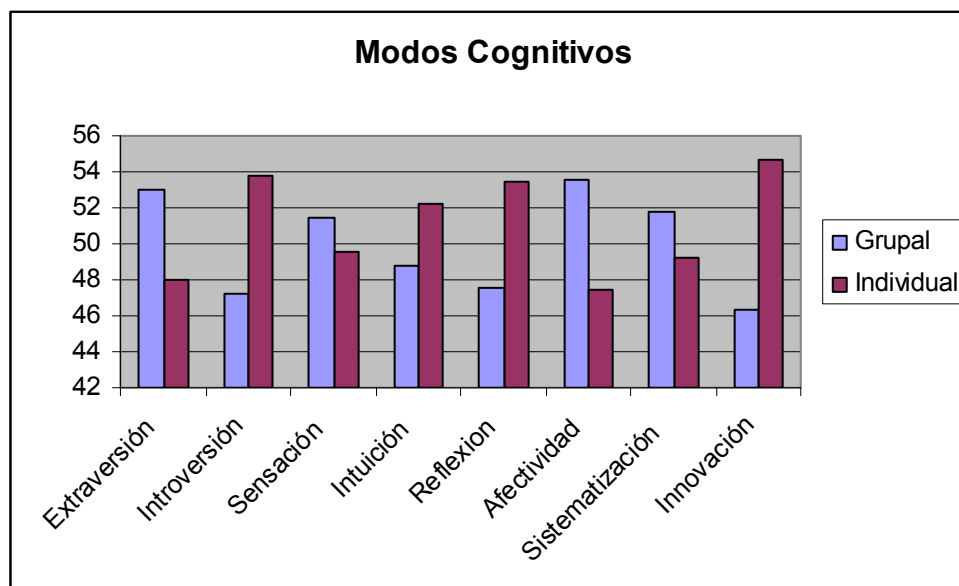
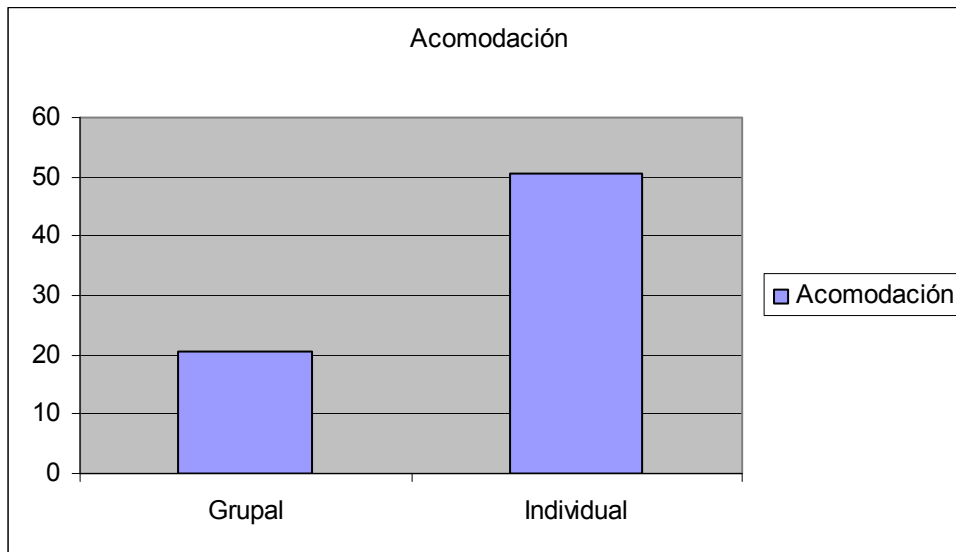


Tabla V. Variable Acomodación

Variable	Grupal Vs individual	Rango Promedio	Sig.
Acomodación	grupal	20,50	,543
	Individual	50,62	

Nota: Estadístico utilizado: T de Student.

Grafico 6. Variable Acomodación



Al realizar la prueba estadística, la única comparación que tiene significación ($,001$) es la variable Individualismo.

Es decir, las personas que practican deportes individuales (Rango Promedio 60,48) son más individualistas que las personas que practican deportes grupales (Rango promedio 40,52).

6.3 Objetivo 3: Determinar que rasgo predomina en cada deporte, tanto en Metas Motivacionales como en Modos Cognitivos

Para dicho objetivo se utilizó el estadístico no paramétrico Kruskal-Wallis, ya que las variables escalares son anormales y la variable de agrupación es nominal, pero tiene más de dos grupos. Se repite el procedimiento con las variables que conforman Metas Motivacionales y Modos Cognitivos.

Para la variable escalar Acomodación que es normal y la variable de agrupación es nominal, pero tiene más de dos grupos, se utiliza Anova.

A continuación se detallan los resultados, en **negrita** se marcan los que presentan significación.

Tabla VI. Metas Motivacionales por deportes

Variable	Deporte	Rango promedio	Sig.
Apertura	Rugby	48,84	,081
	Hockey	62,40	
	Patín Artístico	41,52	
	Taekwondo	49,24	
Preservación	Rugby	48,24	,125
	Hockey	42,16	
	Patín Artístico	61,38	
	Taekwondo	50,22	
Modificación	Rugby	53,30	,858
	Hockey	46,92	
	Patín Artístico	52,44	
	Taekwondo	49,34	
Individualismo	Rugby	44,30	,005
	Hockey	36,74	
	Patín Artístico	62,34	
	Taekwondo	58,62	
Protección	Rugby	45,90	,027
	Hockey	65,62	
	Patín Artístico	43,76	
	Taekwondo	46,72	

Nota: Estadístico utilizado: Kruskal-Wallis

Variable de agrupación: Deporte que practica

Como Individualismo y protección presentan significación, se aplica U de Mann Whitney para saber que deporte es el que tiene mayor nivel de significación con la variable Individualismo y Protección.

Se aplica U de Mann Whitney ya que la variable es escalar anormal y la variable de agrupación tiene dos grupos, debido a que se van entrecruzando todos los deportes de a dos para saber con cual hay significación.

A continuación se presentan los resultados que presentan significación.

Tabla VII. Significación por deporte de Metas Motivacionales

Variable	Deporte	Rango promedió	Sig
Protección	Rugby	20,28	,011
	Hockey	30,72	
Individualismo	Rugby	20,64	,018
	Patín Artístico	30,36	
Individualismo	Hockey	19,84	,006
	Patín Artístico	31,16	
Protección	Hockey	30,58	,014
	Patín Artístico	20,42	
Individualismo	Hockey	20,06	,008
	Taekwondo	30,94	
Protección	Hockey	30,32	,019
	Taekwondo	20,68	

Nota: Estadístico utilizado: U de Mann-Whitney

Variable de agrupación: deporte que practica

Tabla VIII. Anova para acomodación

Variable	Sig
Acomodación	,673

Tabla IX. Modos Cognitivos por deporte

Variable	Deporte	Rango promedio	Sig.
Extraversión	Rugby	42,74	,074
	Hockey	63,20	
	Patín Artístico	47,96	
	Taekwondo	48,10	
Introversión	Rugby	57,80	,028
	Hockey	36,62	
	Patín Artístico	58,08	
	Taekwondo	49,50	
Sensación	Rugby	58,82	,054
	Hockey	43,96	
	Patín Artístico	41,16	
	Taekwondo	58,06	
Intuición	Rugby	43,84	,171
	Hockey	53,62	
	Patín Artístico	59,62	
	Taekwondo	44,92	
Reflexión	Rugby	58,00	,047
	Hockey	37,06	
	Patín Artístico	55,94	
	Taekwondo	51,00	

Afectividad	Rugby	43,78	,078
	Hockey	63,28	
	Patín Artístico	46,50	
	Taekwondo	48,44	
Sistematización	Rugby	58,98	,339
	Hockey	44,52	
	Patín Artístico	50,32	
	Taekwondo	48,18	
Innovación	Rugby	34,76	,009
	Hockey	57,84	
	Patín Artístico	59,86	
	Taekwondo	49,54	

Nota: Estadístico Utilizado: Prueba Kruskal-Wallis. Variable de agrupación: deporte que practica.

Las variables Introversión, reflexión e innovación presentan significación. Para saber con qué deporte presentan mayor nivel de significación se realiza la prueba U de Mann-Whitney agrupando de a dos deportes.

A continuación se presentan los resultados que presentan significación.

Tabla X. Significación por deporte de Modos Cognitivos

Variable	Deporte	Rango promedió	Sig
Innovación	Rugby	19,50	,004
	Patín Artístico	31,50	
Introversión	Hockey	20,10	,009
	Patín Artístico	30,90	
Reflexión	Hockey	21,30	,041
	Patín Artístico	29,70	

Rodriguez Barchetti Natalia

Nota: Estadístico utilizado: U de Mann- Whitney- Variable de agrupación: Deporte que practica

Las variables que presentan significación son:

En Metas Motivacionales:

Predomina el Individualismo en Patín Artístico y Taekwondo; y la variable Protección en Hockey.

En modos Cognitivos

Predomina Introversión, reflexión e Innovación en Patín Artístico.

El resto de las variables no son significativas.

Capítulo VII

Discusión Y Conclusión

7.1. Discusión

Los resultados de la presente investigación mostraron que entre los deportes grupales y los deportes individuales existe diferencia significativa en el rasgo de personalidad denominado “Individualismo”. Las personas que practican deportes individuales obtuvieron un puntaje más elevado en dicha escala.

Que las personas que practican deportes individuales obtengan mayores puntajes en la escala Individualismo se debe a que están orientados a satisfacer sus propias necesidades y deseos, es decir, se ponen a ellas mismas en primer lugar y se preocupan poco por el resto. Son independientes y egocéntricos. (Millón, 2008)

Siguiendo a Perlabas, la persona que practica un deporte individual se encuentra sola en un espacio, donde ha de vencer determinadas dificultades, superándose a sí mismo, sin que exista ningún otro.

Con esta información, la hipótesis 1, “Las personas que practican deportes individuales, mostrarán un puntaje más elevado en la escala “Individualismo” se confirma de forma total.

Estos resultados coinciden con lo expresado por Alejo García Naveira en su tesis doctoral Diferencias individuales en Estilos de Personalidad y rendimiento en deportistas, Madrid 2010, donde hace una revisión de investigaciones llegando a la conclusión que los deportistas de equipo tienden a satisfacer sus propias necesidades y las del grupo, mientras que los deportistas de deportes individuales tienden al individualismo. (Alejo García Naveira, 2010)

La hipótesis 2 “Las personas que practican deportes grupales son más extrovertidas que las personas que practican deportes individuales” no se puede confirmar ya que la diferencia no fue significativa. Pero si puedo afirmar, que las personas que practican Patín Artístico son más introvertidas que el resto de los deportes utilizados en la presente investigación.

Esto se debe a que prefieren usar sus propios pensamientos como recursos, su principal fuente de inspiración son ellos mismos. (Millón, 2008)

Estos resultados coinciden con lo expresado por Alejo García Naveira en su tesis doctoral “Diferencias individuales en Estilos de Personalidad y rendimiento en deportistas”, Madrid 2010, donde hace una revisión de investigaciones llegando a la conclusión que los deportistas de deportes de equipo son más extravertidos (Cox, 2002; Rhodes y Smith, 2006; Schurr, Ashley y Joy, 1977; Weingarten, 1982) que los deportistas de deportes individual, mientras que estos son más introvertidos. (Alejo García Naveira, 2010)

Malumphy (1968) estudió el grado de extroversión e introversión de los deportistas en función de la modalidad deportiva, hallando que los practicantes de deportes individuales tendían más hacia la introversión; lo que desencadenaría mayores respuestas de estrés.

Siguiendo a Cox, las personas introvertidas presentan una motivación Intrínseca, es decir, que presentan un nivel elevado de autodeterminación, es la motivación que proviene del interior de cada persona, se presenta de tres formas: motivación por el conocimiento, por el logro, o por el deseo de estímulo de la experiencia. (Cox, 2008).

Las niñas generalmente comienzan Patín Artístico desde muy pequeñas, con un promedio de cuatro años, y para los 16 años abandonan el deporte, siguiendo a Weiss y Horn (1990), (Citado en Cox, 2008), “Los jóvenes que subestiman su propia capacidad tienen a ser candidatos a abandonar el deporte”, Esto se debe a que al cometer errores se subestiman, dejan de involucrarse, sufren de ansiedad y terminan optando por actividades menos desafiantes. (Cox, 2008). Con Patín, las niñas alcanzan muy buenos rendimientos pero los objetivos de las competencias son muy elevados y a la mayoría termina por desgastarlas y abandonan antes de cumplir la mayoría de edad.

Otra rasgo de las personas que practican Patín Artístico es la Reflexión, siguiendo a Millón, se puede decir que son personas que prefieren procesar los conocimientos por medio de la lógica y el razonamiento analítico (Millón 2008), esto se relaciona con que cada figura de Patín tiene una lógica, un orden y no es simplemente copiar el movimiento, sino entenderlo, el último rasgo relevante de este grupo de deporte que arrojo la presente

investigación es la Innovación, siguiendo a Millón se puede decir que tienden a ser creativas y a asumir riesgos, estas características se deben a que se aburren fácilmente de la rutina y lo predecible.

Por su parte, Cox (2002) sostiene que los deportistas que ocupan lugares de defensa son más responsables y seguros de sí mismos que los delanteros, mientras los delanteros son los individualistas e innovadores.

Por otro lado, Pascual (1989; Citado por Naveira) sostuvo que los jugadores de fútbol amateurs que ocupan el puesto de delanteros son más ansiosos y creativos y que las defensas.

Si bien estos autores están comparando la innovación en deportes grupales, en el caso de Patín Artístico, se puede ver el nivel de creatividad en la preparación de cada show por ejemplo, donde las exigencias van en aumento y se pone en juego la innovación de cada uno al momento de preparar la coreografía para la competición, ya que buscan idear nuevas permanentemente y soluciones creativas.

Según la investigación, el rasgo de personalidad que predomina en Hockey es Protección. Siguiendo a Millón, las personas que obtienen puntaje elevado en la escala protección están motivadas para satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, para ocuparse del bienestar y los deseos de otras personas antes que de los propios. (Millón, 2008).

Estos resultados coinciden con lo que plantea Naveira en su tesis doctoral “los deportistas de modalidad grupal, se destacan por aspectos sociales como la extraversión, dependencia, agresividad, autodominio y responsabilidad social, y por una menor ansiedad, estabilidad emocional y razonamiento abstracto, y también, por una mayor confianza y buen humor que los deportistas de deportes individuales. Además, los deportistas de equipo tienden a satisfacer sus propias necesidades y las del equipo, mientras que los deportistas de deportes individuales tienden al individualismo.” (Alejo García Naveira, Madrid 2010).

7.2 Conclusión

El objetivos de la presente investigación fue comparar si las metas motivacionales y los estilos cognitivos difieren entre personas que practican en deportes grupales e individuales.

Para dicho fin se tomó el MIPS a una muestra de cien personas, 50 personas que practican deportes individuales (25 personas que practican Patín Artístico y 25 Taekwondo) y 50 personas que practican deportes grupales (25 que practican Rugby y 25 Hockey). La muestra se compuso por 61 mujeres y 39 hombres.

Al realizar las pruebas estadísticas en el spss, me encontré con que la mayoría de las variables no fueron significativas, este resultado puede deberse a que la muestra es pequeña para juntar tanta información.

Cuando plantee la tesis, la muestra estaba compuesta por más casos, pero al salir al campo me encontré con que Patín Artístico es un deporte en el cual las chicas comienzan a entrenar a los 4 años aproximadamente, pero alrededor de los 16 años comienzan a dejar, por lo que me resulto muy difícil conseguir chicas mayores de 18 años que entrenen en un buen nivel y tuve que bajar la cantidad de personas que conforman la muestra.

Me encontré con mamás de niñas que habían comenzado Patín y que con buena voluntad quisieron colaborar con mi tesis pero no cumplían con los requisitos de inclusión para la misma.

Según lo dicho, destaco como limitación de mi investigación, el tamaño de la muestra.

Según los datos obtenidos, podemos afirmar que en la presente muestra, las personas que practican deportes individuales son más individualistas que las personas que practican deportes grupales.

Por otro lado, las variables que presentan significación En Metas Motivacionales son Individualismo en Patín Artístico y Taekwondo; y la variable Protección en Hockey. En modos Cognitivos predomina Introversión, reflexión e Innovación en Patín Artístico.

Un dato que me llamo la atención al momento de tomar la muestra, fue que muchos de los jugadores se comportaban de forma similar a la entrenador, es decir, si yo hablaba con el entrenador y el mismo se mostraba interesado

Rodriguez Barchetti Natalia

en mi trabajo, los chicos rápidamente respondían el cuestionario caso contrario me costaba mucho que me presten atención.

Por tal motivo, dejo abierta para futura investigación una correlación de rasgos de personalidad entre diferentes planteles de deportes y su entrenador para ver si los rasgos de personalidad se ven relacionados.

Capítulo VIII

Bibliografía

- Arnold, P.J. (1991). Educación física, movimiento y currículum. Madrid: Morata.
- Bakker, F.C.; Whitting, HT y Van der Brug, M. (1993). Psicología del deporte: conceptos y aplicaciones. Madrid: Morata.
- Bara Filho, Mauricio Gattás; Scipiaio Ribeiro, Luiz Carlos y Guillén García, Félix (2004). La personalidad de deportistas brasileños de alto nivel: comparación entre diferentes modalidades deportivas. En Cuadernos de Psicología del Deporte, Vol. 4, N°1-2, pp. 117-128.
- Blázquez Sánchez, Domingo (1995). La iniciación deportiva y el deporte escolar. Barcelona, Inde Publicaciones.
- Bunge, Mario (2002). El problema mente-cerebro. Un enfoque psicobiológico. Madrid: Tecnos.
- Castro solano A, Casullo, M.M & Perez, M.A (2004). Aplicaciones del MIPS en los ambitos laboral, educativo y medico. Buenos Aires. Paidos
- Cloninger, C.S. (2003). Teorías de la Personalidad. México DF: Pearson Educación
- Cox, R.H. (1994). Sport Psychology: Concepts and applications. Dubuque: Brown y Benchmark.
- Cox,(2008). Psicología del deporte. Madrid. Panamericana.
- Cruz, Jaume Feliu (2001) Psicología del Deporte, Madrid: Síntesis.
- Chiavenato, Idalberto (1993). Administración de Recursos Humanos. México DF: Ed. Mc Graw-Hill.
- Davies, D. y Armstrong, M. (1991). Factores psicológicos en el deporte competitivo. Barcelona: Ancora
- González de Juan, J.I. (1989). El estrés en la competición. Posibles fuentes y algunos métodos de control. Psiquis, 9 (10), pp. 19-22.
- Gonzales J.L, Rodríguez Gil C. García Gema M. (2001) Manual de prácticas de psicología deportiva. Madrid. Biblioteca Nueva
- Gillet, B. (1971). Historia del deporte. Barcelona, Oikos-tau.

Jones, G. y Hanton, S. (2001). Intensity and direction of competitive state-anxiety as interpreted by rugby players and rifle shooters. In *Perceptual and Motor Skills*, 90, pp. 513-521.

Márquez, S. (1994). Diferencias en las manifestaciones de la ansiedad entre practicantes de deportes individuales y colectivos. En *Revista de Entrenamiento Deportivo*, 8, 11-14.

Millon T. (2008) MIPS Inventario Millon de estilos de personalidad. Buenos Aires: Paidós

Morales, Silvia (2006). Motivación y Deporte. En http://www.pistauno.cl/index.php?option=com_content&view=category&layout=t=blog&id=57&Itemid=180 (fecha de consulta: 01/11/12).

Moreno, José H, (1998). Análisis de las estructuras del juego deportivo.

<http://eprints.ucm.es/9859/1/T31529.pdf>

Malumphy, T.M. (1968). Personality of female athletes in intercollegiate competition. In *Research Quarterly*. 39, pp. 610-620.

Naveira, Garcia (1010) Diferencias individuales en estilos de personalidad y rendimiento en deportistas. <http://eprints.ucm.es/9859/>

Naveira García (2008) El estilo de personalidad en jugadores de fútbol de competición y diferencias en función de la demarcación

<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3107097>

Nieman, D.C. y George, D.M. (1987). Personality traits that correlate with success with distance running. In *Journal of Sports Medicine*, 27, pp. 345-356.

Páramo, M.A, Straniero, C.M, García, C.S, Torrecilla, N.M & Escalante Gómez, E (2012). Bienestar Psicológico, estilos de personalidad y objetivos de vida en estudiantes universitarios. *Pensamiento Psicológico*, 10 (1), 7-21

Petrus, A. (1997). Función socioeducativa de los deportes tradicionales en la sociedad del bienestar. En Amador, F. y otros. (Coords.). *Luchas, deportes de combate y juegos tradicionales*, (513-528). Madrid, Gymnos.

Rivas-Diez, R. (2011) Inventario de Estilos de Personalidad de Millón (MIPS) en mujeres chilenas. *RIDEP*, 31 (1), 177-193.

Rivas F. (1995) Manual de asesoramiento y orientación vocacional. Síntesis

Solana, R.F. (1993). *Administración de Organizaciones*. Buenos Aires: Ediciones Interoceánicas S.A..

Rodriguez Barchetti Natalia

Valcarce Merayo, Eduardo (2011). Niveles de estrés-recuperación en deportistas varones de la provincia de León a través del cuestionario RESTQ-76. En Cuadernos de Psicología del Deporte, Dirección General de Deportes-CARM, Vol 11, núm.2. Junio, pp. 7-24

Weinberg, R.S. & Gould, D. (1996). Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico. Barcelona: Ariel Psicología.

Anexos

Anexo 1. Gráficos

Metas Motivacionales

Gráfico I. Apertura

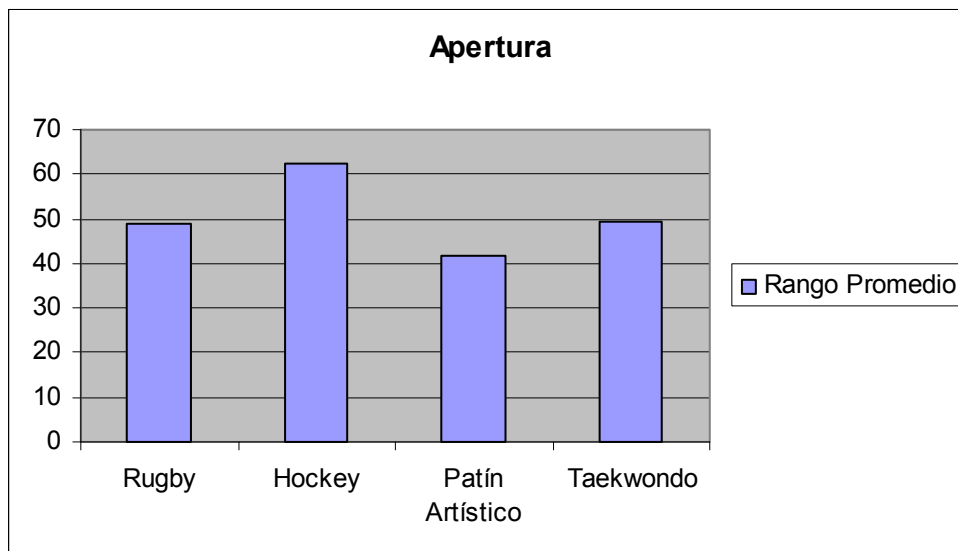


Gráfico II. Preservación.

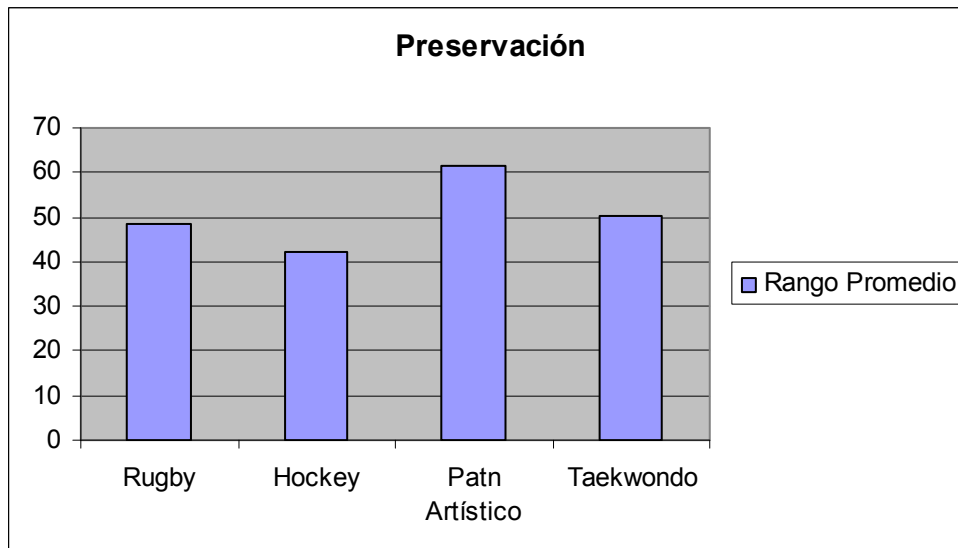


Gráfico III. Modificación

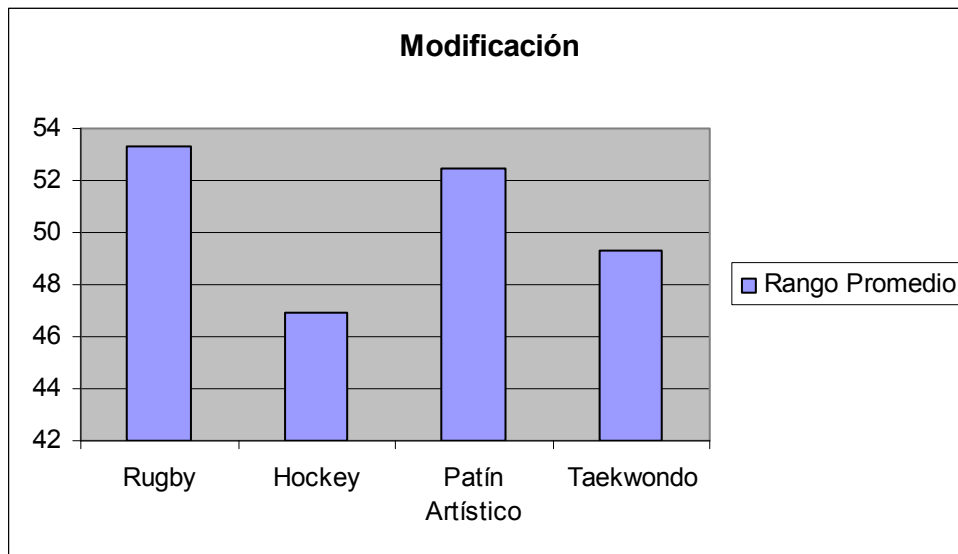


Gráfico IV. Individualismo

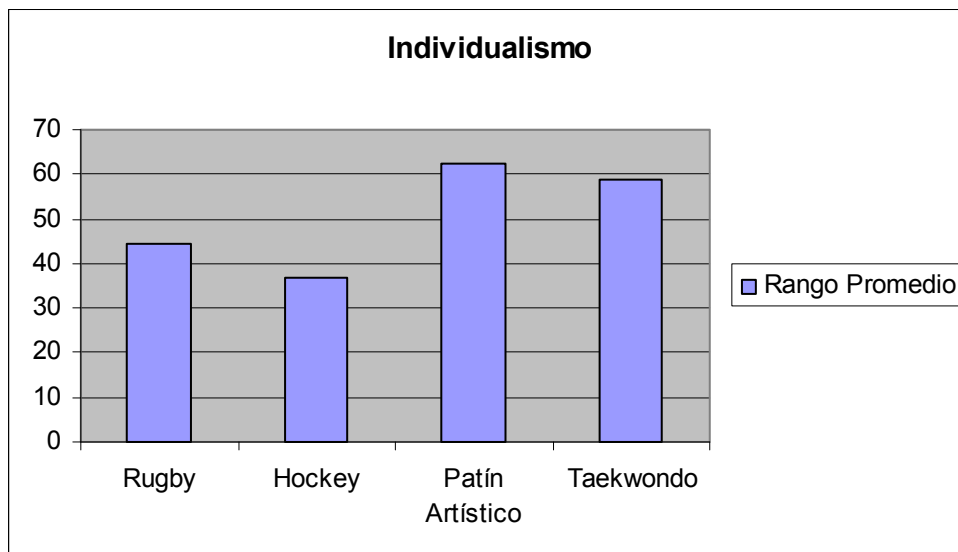
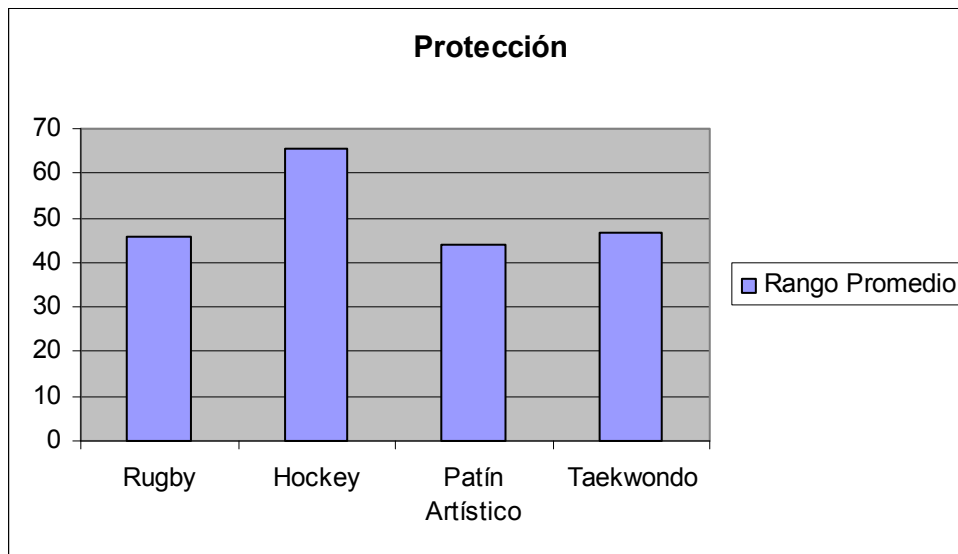


Gráfico V. Protección



Prueba U de Mann Whitney para las metas motivacionales.

Gráfico VI. Prueba U de Mann Whitney para metas motivacionales, Variable Protección.

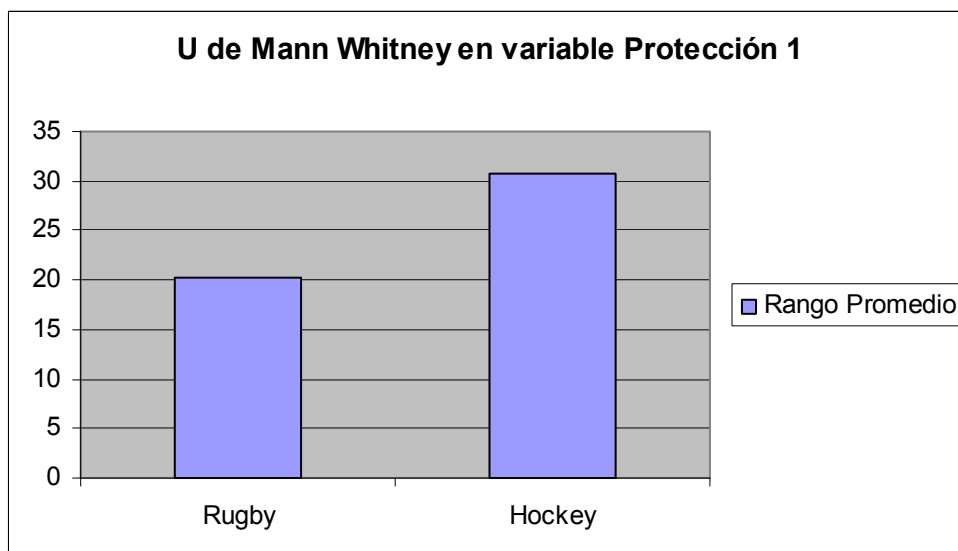


Gráfico VII. Prueba U de Mann Whitney para metas motivacionales, variable Individualismo.

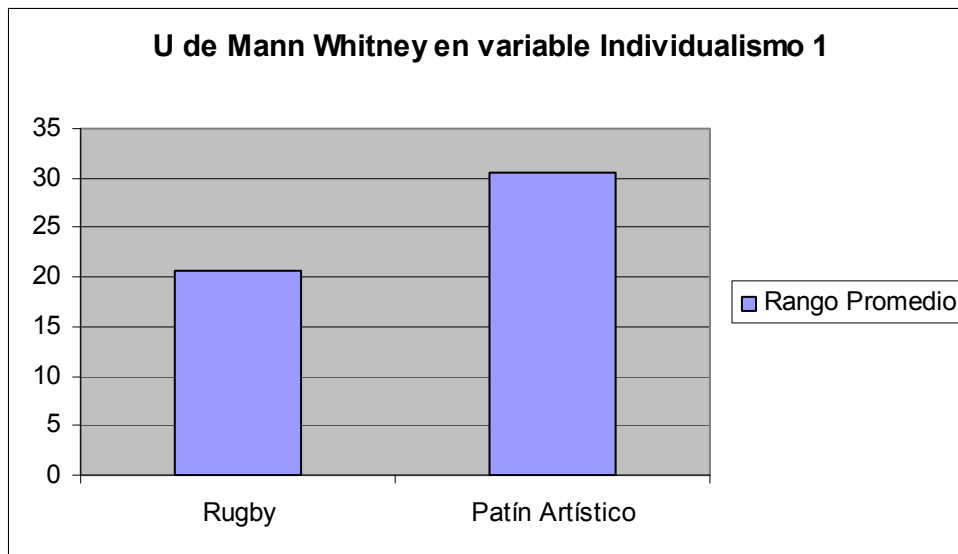


Gráfico VIII. Prueba U de Mann Whitney para metas motivacionales, variable Individualismo.

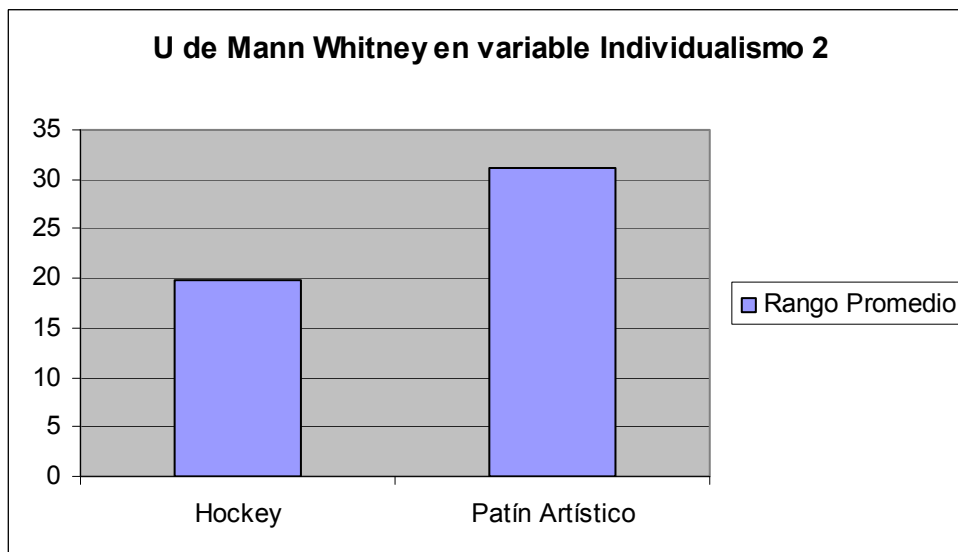


Gráfico IX. Prueba U de Mann Whitney para metas motivacionales, variable Protección.

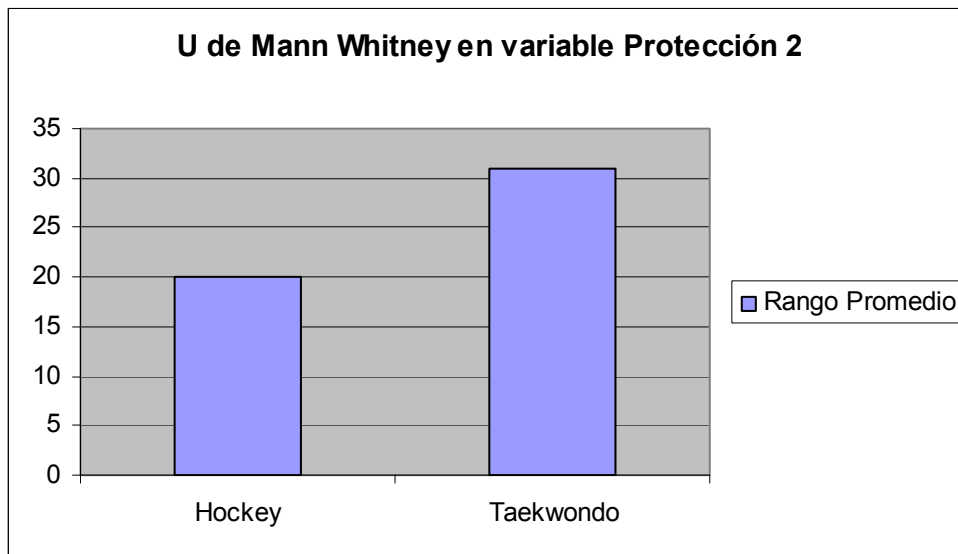


Gráfico X. Prueba U de Mann Whitney para metas motivacionales, variable Individualismo.

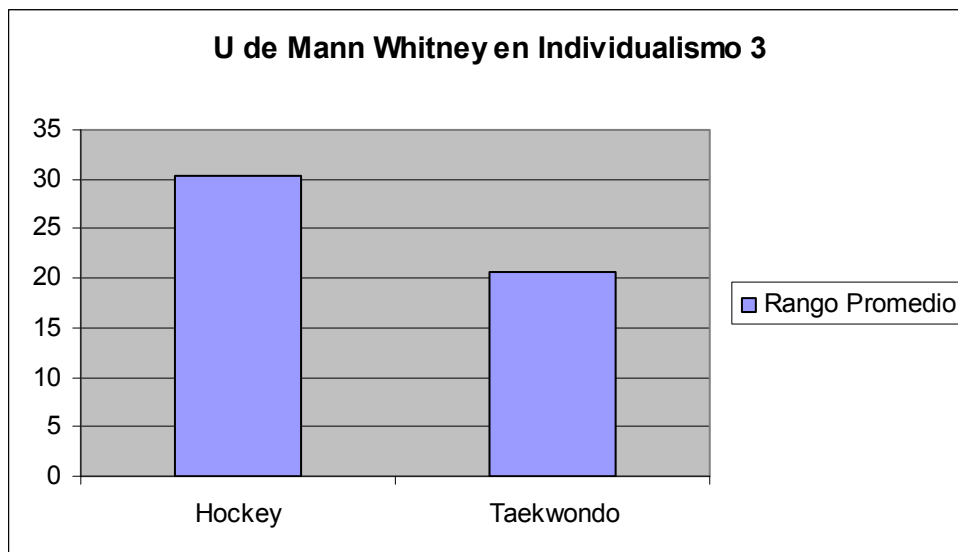
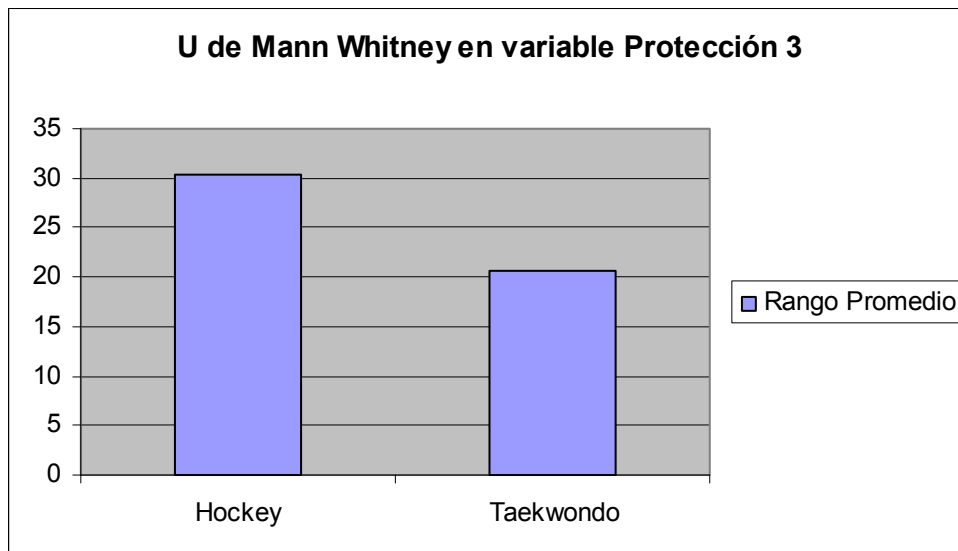


Gráfico XI. Prueba U de Mann Whitney para metas motivacionales, variable Protección.



MODOS COGNITIVOS

Gráfico XII. Extraversión

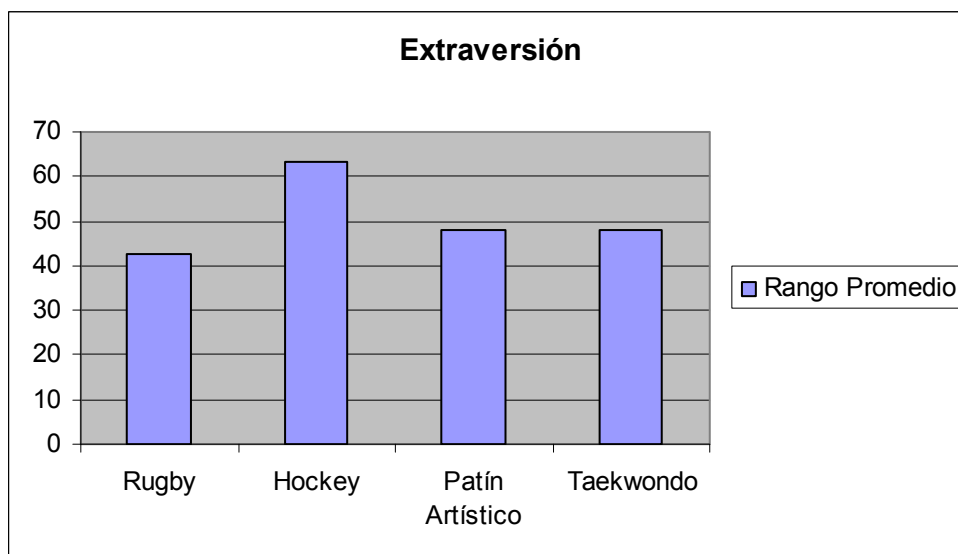


Gráfico XIII. Introversión

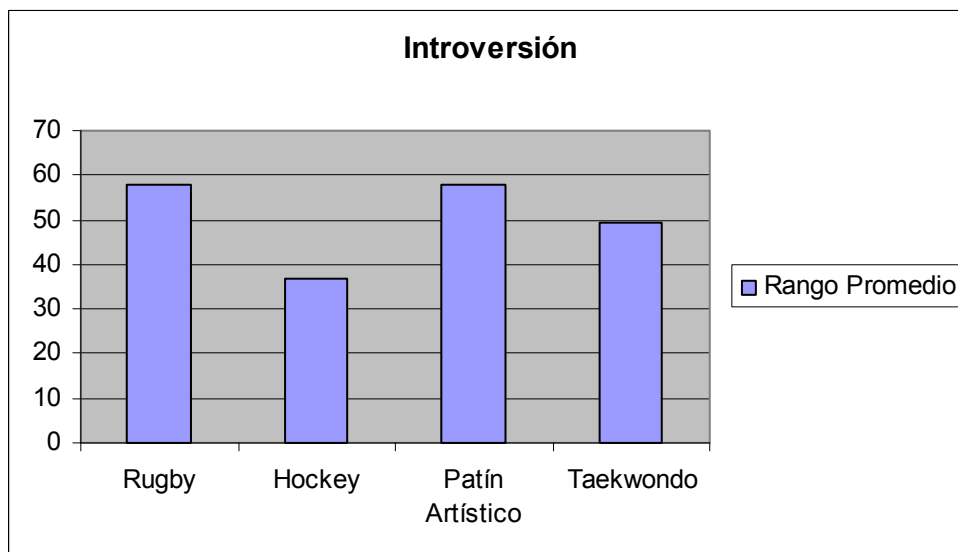


Gráfico XIV. Sensación

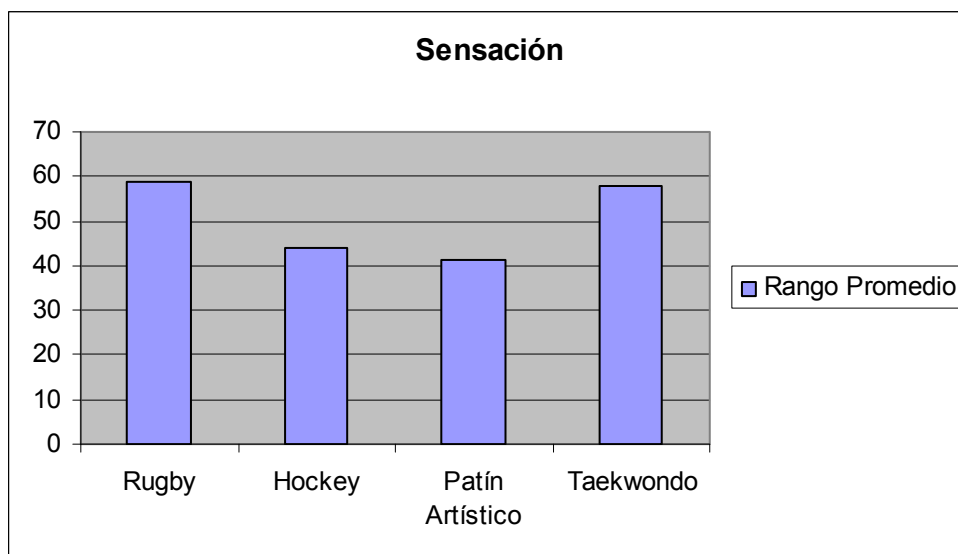


Gráfico XV. Intuición

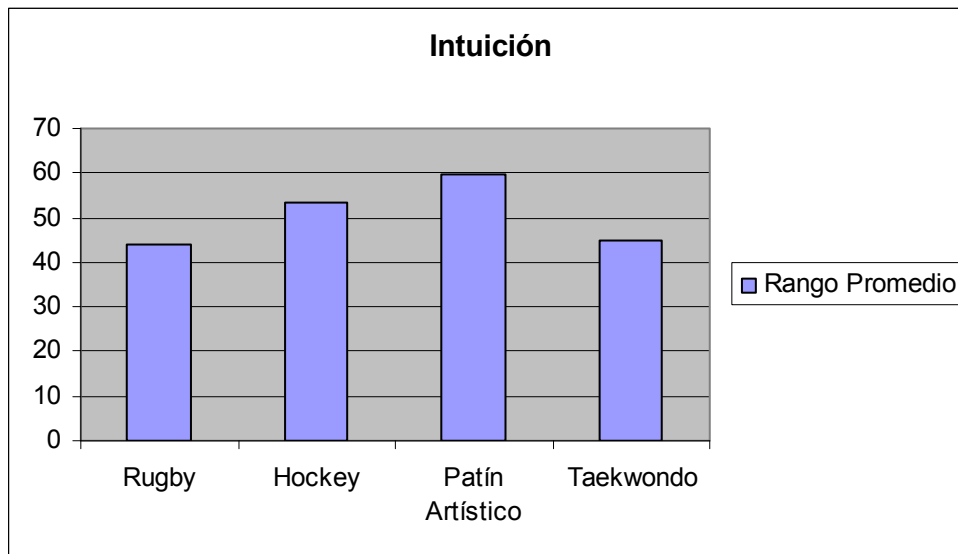


Gráfico XVI. Reflexión

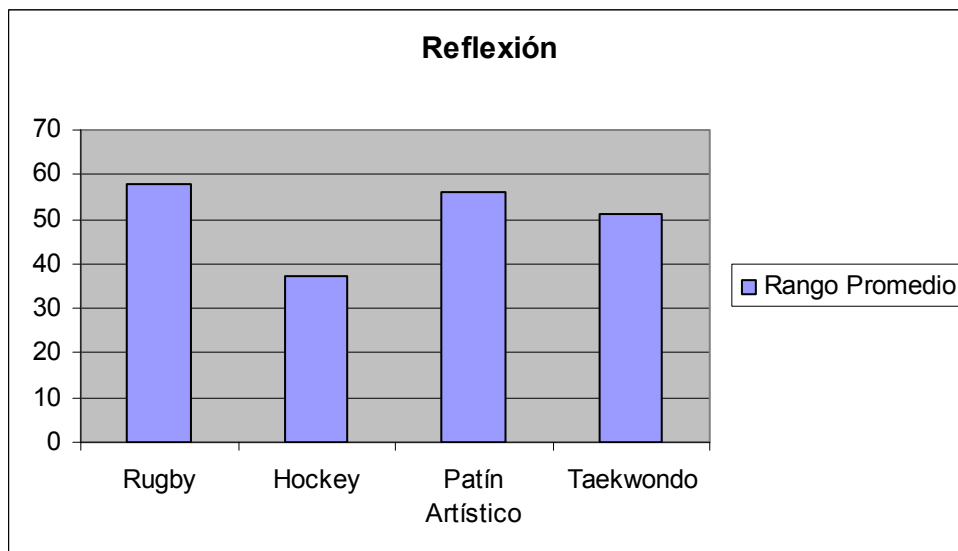


Gráfico XVII. Afectividad.

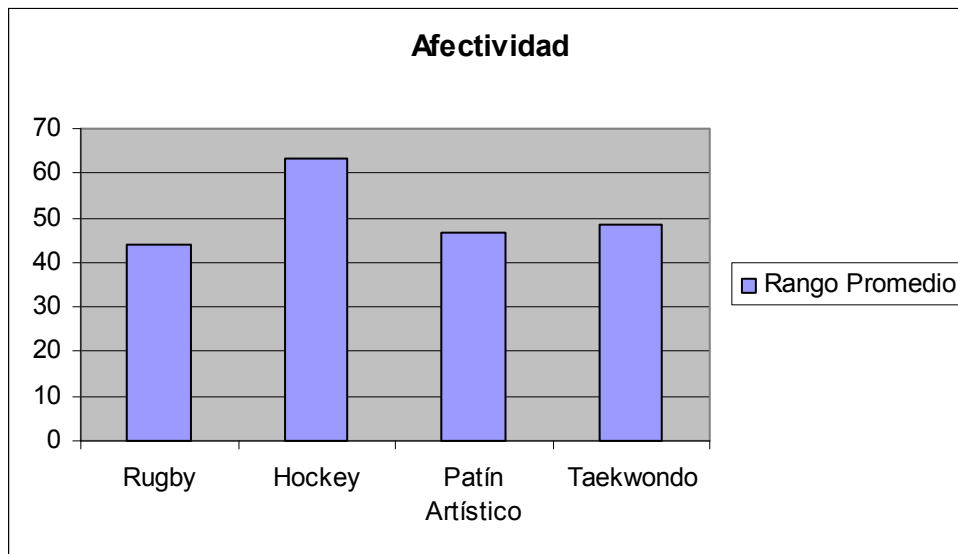


Gráfico XVIII. Sistematización.

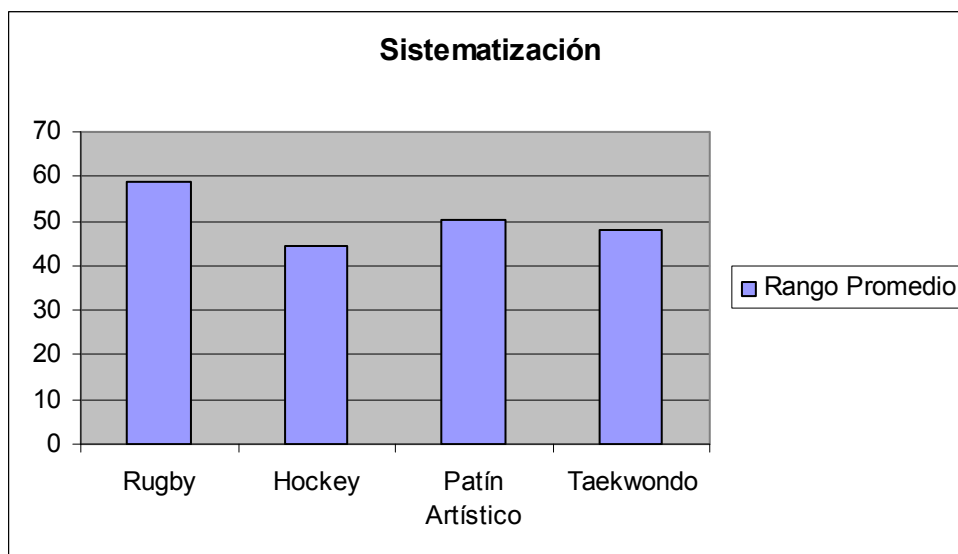
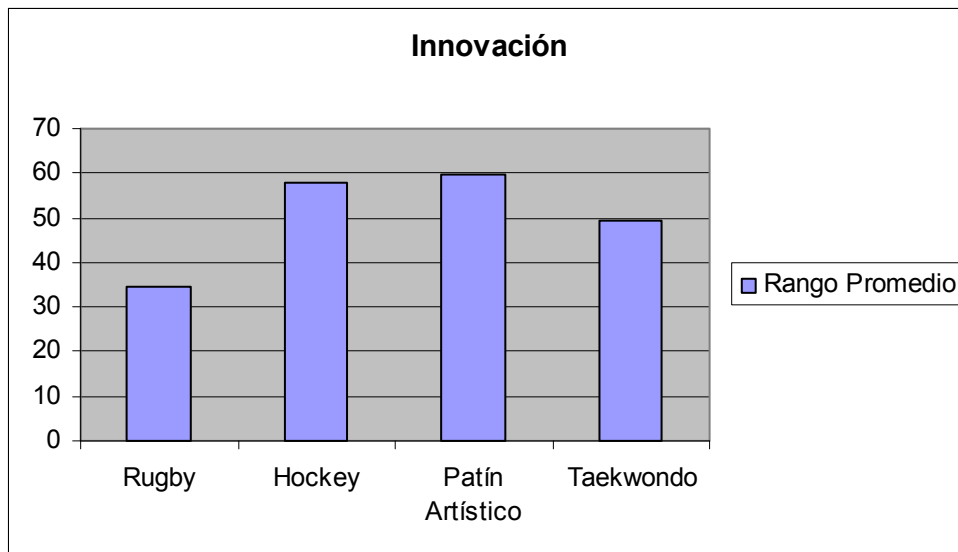


Gráfico XIX. Innovación.



U de Mann Whitney para modos cognitivos

Gráfico XX. U de Mann Whitney para modos cognitivos, Variable Innovación.

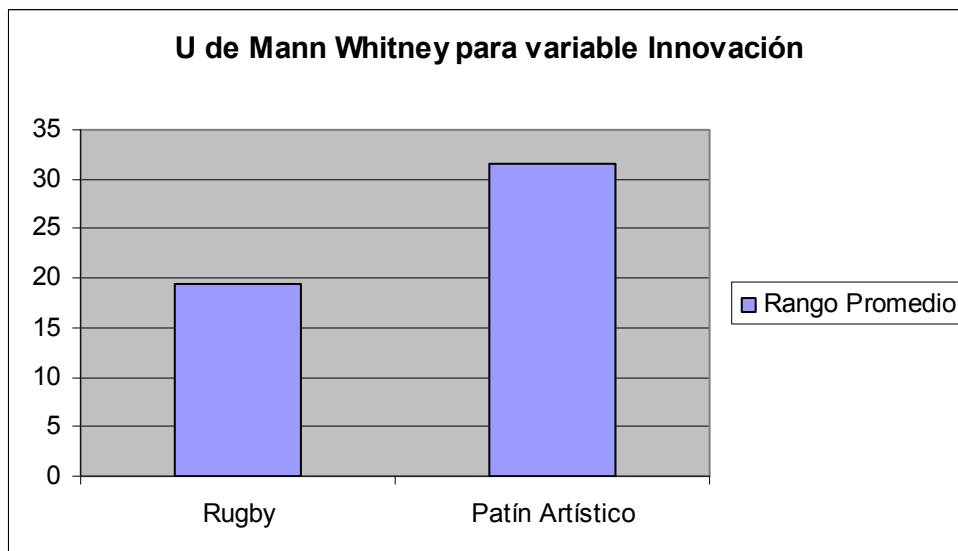


Gráfico XXI. U de Mann Whitney para modos cognitivos, Variable Introversión

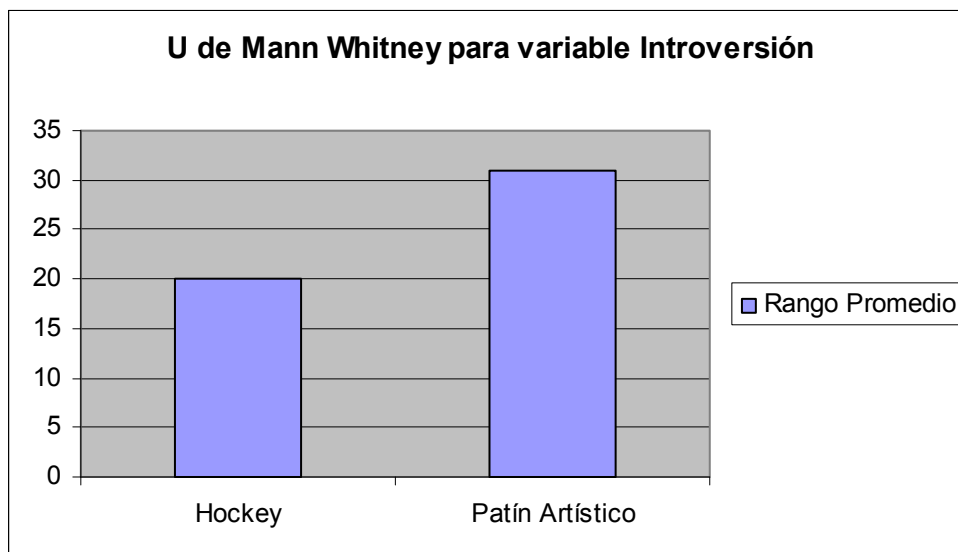
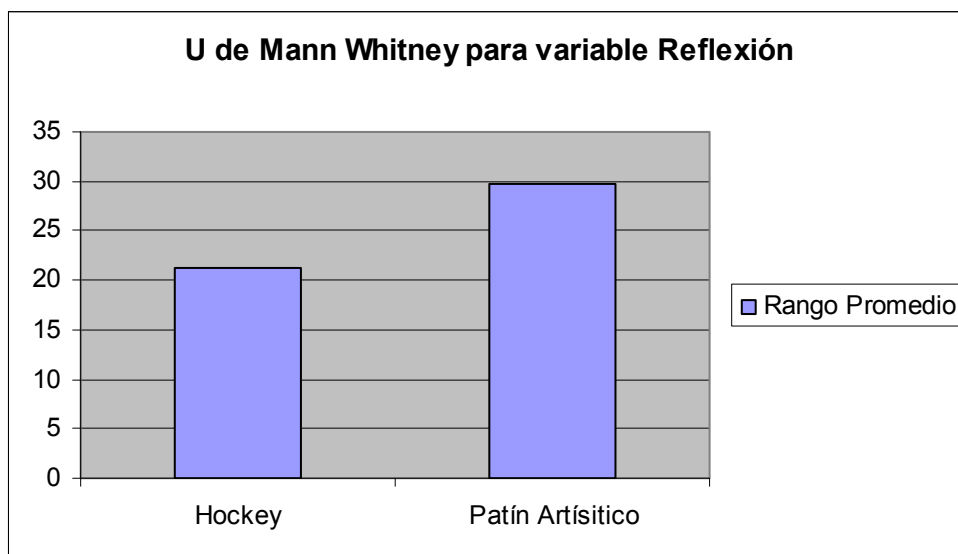


Gráfico XXII. U de Mann Whitney para modos cognitivos, Variable Reflexión



Anexo II. Inventario Millon de Estilos de Personalidad (MIPS)

	V	F
1. Soy una persona tranquila y colaboradora.		
2. Siempre hice lo que quise y asumí las consecuencias.		
3. Me gusta hacerme cargo de una tarea.		
4. Tengo una manera habitual de hacer las cosas, con lo que evito equivocarme.		
5. Contesto las cartas el mismo día que las recibo.		
6. A veces me las arreglo para arruinar las cosas buenas que me pasan.		
7. Ya no me entusiasman muchas cosas como antes.		
8. Preferiría ser un seguidor más que un líder.		
9. Me esfuerzo para tratar de ser popular.		
10. Siempre he tenido talento para lograr éxito en lo que hago.		
11. Con frecuencia me doy cuenta de que he sido tratado injustamente.		
12. Me siento incómodo cuando me tratan con bondad.		
13. Con frecuencia me siento tenso en situaciones sociales.		
14. Creo que la policía abusa del poder que tiene.		
15. Algunas veces he tenido que ser algo rudo con la gente.		
16. Los niños deben obedecer siempre las indicaciones de sus mayores.		
17. A menudo estoy disgustado por la forma en que se hacen las cosas.		

18. A menudo espero que me pase lo peor.		
19. Me preocuparía poco no tener muchos amigos.		
20. Soy tímido e inhibido en situaciones sociales.		
21. Aunque esté en desacuerdo, por lo general dejo que la gente haga lo que quiere.		
22. Es imposible pretender que las personas digan siempre la verdad.		
23. Puedo hacer comentarios desagradables si considero que la persona se los merece.		
24. Me gusta cumplir con lo establecido y hacer lo que se espera de mí.		
25. Muy poco de lo que hago es valorado por los demás.		
26. Casi todo lo que intento hacer me resulta fácil.		
27. En los últimos tiempos me he convertido en una persona más encerrada en sí misma.		
28. Tiendo a dramatizar lo que me pasa.		
29. Siempre trato de hacer lo que es correcto.		
30. Dependo poco de la amistad de los demás.		
31. Nunca he estado estacionado por más tiempo del que un parquímetro establecía como límite.		
32. Los castigos nunca me impidieron hacer lo que quiero.		
33. Me gusta acomodar todas las cosas hasta en sus mínimos detalles.		
34. A menudo los demás logran molestarme.		
35. Jamás he desobedecido las indicaciones de mis padres.		
36. Siempre logro conseguir lo que quiero, aunque tenga que presionar a los demás.		

37. Nada es más importante que proteger la reputación personal.		
38. Creo que los demás tienen mejores oportunidades que yo.		
39. Ya no expreso lo que realmente siento.		
40. Es improbable que lo que tengo para decir interese a los demás.		
41. Me esfuerzo por conocer gente interesante y tener aventuras.		
42. Me tomo con poca seriedad las responsabilidades que tengo.		
43. Soy una persona dura, poco sentimental.		
44. Pocas cosas en la vida pueden conmoverme.		
45. Me tensiona mucho el tener que conocer y conversar con gente nueva.		
46. Soy una persona cooperativa que se subordina a los demás.		
47. Actúo en función del momento, de las circunstancias.		
48. En general, primero planifico y luego sigo activamente el plan trazado.		
49. Con frecuencia me he sentido inquieto, con ganas de dirigirme hacia cualquier otro lado.		
50. Creo que lo mejor es controlar nuestras emociones.		
51. Desearía que la gente no me culpara a mí cuando algo sale mal.		
52. Creo que yo soy mi peor enemigo.		
53. Tengo pocos lazos afectivos fuertes con otras personas.		
54. Me pongo ansioso si estoy con personas que no conozco bien.		
55. Es correcto tratar de burlar la ley, sin dejar de cumplirla.		
56. Hago mucho por los demás, pero hacen poco por mí.		
57. Siempre he sentido que las personas no tienen una buena opinión de mí.		

58. Me tengo mucha confianza.		
59. Sistemáticamente ordeno mis papeles y materiales de trabajo.		
60. Mi experiencia me ha enseñado que las cosas buenas duran poco.		
61. Algunos dicen que me gusta hacerme la víctima.		
62. Me siento mejor cuando estoy solo.		
63. Me pongo más tenso que los demás frente a situaciones nuevas.		
64. Generalmente trato de evitar las discusiones, por más que esté convencido de tener razón.		
65. Busco situaciones novedosas y excitantes para mí.		
66. Hubo épocas en que mis padres tuvieron problemas por mi comportamiento.		
67. Siempre termino mi trabajo antes de descansar.		
68. Otros consiguen cosas que yo no logro.		
69. A veces siento que merezco ser infeliz.		
70. Espero que las cosas tomen su curso antes de decidir qué hacer.		
71. Me ocupo más de los otros que de mí mismo.		
72. A menudo creo que mi vida va de mal en peor.		
73. El solo estar con otras personas me hace sentir inspirado.		
74. Cuando manejo siempre controlo las señales sobre límites de velocidad y cuido no excederme.		
75. Uso mi cabeza y no mi corazón para tomar decisiones.		
76. Me guío por mis intuiciones más que por la información que tengo sobre algo.		
77. Jamás envidio los logros de los otros.		

78. En la escuela, me gustaron más las materias prácticas que las teóricas.		
79. Planifico las cosas con anticipación y actúo enérgicamente para que mis planes se cumplan.		
80. Mi corazón maneja mi cerebro.		
81. Siempre puedo ver el lado positivo de la vida.		
82. A menudo espero que alguien solucione mis problemas.		
83. Hago lo que quiero, sin pensar cómo va a afectar a otros.		
84. Reacciono con rapidez ante cualquier situación que pueda llegar a ser un problema para mí.		
85. Sólo me siento una buena persona cuando ayudo a los demás.		
86. Si algo sale mal, aunque no sea muy importante, se me arruina el día.		
87. Disfruto más de mis fantasías que de la realidad.		
88. Me siento satisfecho con dejar que las cosas ocurran sin interferir.		
89. Trato de ser más lógico que emocional.		
90. Prefiero las cosas que se pueden ver y tocar antes que las que sólo se imaginan.		
91. Me resulta difícil ponerme a conversar con alguien que acabo de conocer.		
92. Ser afectuosos es más importante que ser frío y calculador.		
93. Las predicciones sobre el futuro son más interesantes para mí que los hechos del pasado.		
94. Me resulta fácil disfrutar de las cosas.		
95. Me siento incapaz de influir sobre el mundo que me rodea.		
96. Vivo en términos de mis propias necesidades, no basado en las de los demás.		
97. No espero que las cosas pasen, hago que sucedan como yo quiero.		

98. Evito contestar mal aun cuando estoy muy enojado.		
99. La necesidad de ayudar a otros guía mi vida.		
100. A menudo me siento muy tenso, a la espera de que algo salga mal.		
101. Aun cuando era muy joven, jamás intenté copiarme en un examen.		
102. Siempre soy frío y objetivo al tratar con la gente.		
103. Prefiero aprender a manejar un aparato antes que especular sobre por qué funciona de ese modo.		
104. Soy una persona difícil de conocer bien.		
105. Paso mucho tiempo pensando en los misterios de la vida.		
106. Manejo con facilidad mi cambio en los estados de ánimo.		
107. Soy algo pasivo y lento en temas relacionados con la organización de mi vida.		
108. Hago lo que quiero sin importarme el complacer a otros.		
109. Jamás haré algo malo, por más fuerte que sea la tentación de hacerlo.		
110. Mis amigos y familiares recurren a mí para encontrar afecto y apoyo.		
111. Aun cuando todo está bien, generalmente pienso en que pronto va a empeorar.		
112. Planifico con cuidado mi trabajo antes de empezar a hacerlo.		
113. Soy impersonal y objetivo al tratar de resolver un problema.		
114. Soy una persona realista a la que no le gustan las especulaciones.		
115. Algunos de mis mejores amigos desconocen realmente lo que yo siento.		
116. La gente piensa que soy una persona más racional que afectiva.		
117. Mi sentido de realidad es mejor que mi imaginación.		
118. Primero me preocupo por mí y después por los demás.		
119. Dedico mucho esfuerzo a que las cosas me salgan bien.		

120. Siempre mantengo mi compostura, sin importar lo que esté pasando.		
121. Demuestro mucho afecto hacia mis amigos.		
122. Pocas cosas me han salido bien.		
123. Me gusta conocer gente nueva y saber cosas sobre sus vidas.		
124. Soy capaz de ignorar aspectos emocionales y afectivos en mi trabajo.		
125. Prefiero ocuparme de realidades más que de posibilidades.		
126. Necesito mucho tiempo para poder estar a solas con mis pensamientos.		
127. Los afectos del corazón son más importantes que la lógica de la mente.		
128. Me gustan más los soñadores que los realistas.		
129. Soy más capaz que los demás de reírme de los problemas.		
130. Creo que es poco lo que puedo hacer yo, así que prefiero esperar a ver qué pasa.		
131. Nunca me pongo a discutir, aunque esté muy enojado.		
132. Expreso lo que pienso de manera franca y abierta.		
133. Me preocupo por el trabajo que hay que realizar y no por lo que siente la gente que participa de su realización.		
134. Trabajar con ideas creativas sería lo ideal para mí.		
135. Soy el tipo de persona que no se toma la vida muy en serio, prefiero ser más espectador que actor.		
136. Me desagrada depender de alguien en mi trabajo.		
137. Trato de asegurar que las cosas salgan como yo quiero.		
138. Disfruto más de las realidades concretas que de las fantasías.		
139. Montones de hechos pequeños me ponen de mal humor.		
140. Aprendo mejor observando y hablando con la gente.		
141. No me satisface dejar que las cosas sucedan y simplemente contemplarlas.		
142. No me atrae conocer gente nueva.		

143. Pocas veces sé cómo mantener una conversación.		
144. Siempre tengo en cuenta los sentimientos de las otras personas.		
145. Confío más en mis intuiciones que en mis observaciones.		
146. Trato de no actuar hasta saber qué van a hacer los demás.		
147. Me gusta tomar mis propias decisiones, evitando los consejos de otros.		
148. Muchas veces me siento muy mal sin saber por qué.		
149. Me gusta ser muy popular, participar en muchas actividades sociales.		
150. Raramente cuento a otros lo que pienso.		
151. Me entusiasman casi todas las actividades que realizo.		
152. En mí es una práctica constante depender de mí mismo y no de otros.		
153. La mayor parte del tiempo la dedico a organizar los acontecimientos de mi vida.		
154. No hay nada mejor que el afecto que se siente estando en medio del grupo familiar.		
155. Algunas veces estoy tenso o deprimido sin saber por qué.		
156. Disfruto conversando sobre temas o sucesos místicos.		
157. Dedico cuáles son las cosas prioritarias y luego actúo firmemente para poder lograrlas.		
158. No dudo en orientar a las personas hacia lo que creo que es mejor para ellas.		
159. Me enorgullece ser eficiente y organizado.		
160. Me desagradan las personas que se convierten en líderes sin razones que lo justifiquen.		
161. Soy ambicioso.		
162. Sé cómo seducir a la gente.		
163. La gente puede confiar en que voy a hacer bien mi trabajo.		
164. Los demás me consideran una persona más afectiva que racional.		
165. Estaría dispuesto a trabajar mucho tiempo para poder llegar a ser		

alguien importante.		
166. Me gustaría mucho poder vender nuevas ideas o productos a la gente.		
167. Generalmente logro persuadir a los demás para que hagan lo que yo quiero que hagan.		
168. Me gustan los trabajos en los que hay que prestar mucha atención a los detalles.		
169. Soy muy introspectivo, siempre trato de entender mis pensamientos y emociones.		
170. Confío mucho en mis habilidades sociales.		
171. Generalmente puedo evaluar las situaciones rápidamente, y actuar para que las cosas salgan como yo quiero.		
172. En una discusión soy capaz de persuadir a casi todos para que apoyen mi posición.		
173. Soy capaz de llevar a cabo cualquier trabajo, pese a los obstáculos que puedan presentarse.		
174. Como si fuera un buen vendedor, puedo influir sobre los demás exitosamente, con modales agradables.		
175. Conocer gente nueva es un objetivo importante para mí.		
176. Al tomar decisiones creo que lo más importante es pensar en el bienestar de la gente involucrada.		
177. Tengo paciencia para realizar trabajos que requieren mucha precisión.		
178. Mi capacidad para fantasear es superior a mi sentido de realidad.		
179. Estoy motivado para llegar a ser uno de los mejores en mi campo de trabajo.		
180. Tengo una forma de ser que logra que la gente enseguida guste de mí.		

