# UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

**FACULTAD DE PSICOLOGÍA**
**Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamientos Psicológicos II (Psicología Diferencial y Psicología del Trabajo)**

# DIFERENCIAS INDIVIDUALES EN ESTILOS DE PERSONALIDAD Y RENDIMIENTO EN DEPORTISTAS.

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR**

**PRESENTADA POR**

**Alejo García Naveira**

Bajo la dirección de los doctores

Mª. Pilar Sánchez-López
Juan Francisco Díaz Morales

**Madrid, 2010**

- **ISBN: 978-84-692-9939-5**

# Diferencias individuales en Estilos de Personalidad y rendimiento en deportistas

**Tesis Doctoral**

Alejo García Naveira

Dirigida por:

Dra. Mª. Pilar Sánchez-López y Dr. Juan Francisco Díaz Morales

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamientos Psicológicos II

*(Psicología Diferencial y Psicología del Trabajo)*

.

***A mi padre Jorge y a mi madre Elda***

.

## Agradecimientos

A la Dra. Mª Pilar Sánchez-López por dirigir y supervisar este trabajo de investigación. Ha contribuido a que un Licenciado termine siendo Doctor en Psicología.

Al Dr. Juan Francisco Díaz Morales, por su amistad, apoyo y constancia en su labor. La realización de la tesis ha tenido un "largo camino", y gracias a su "buen hacer" hemos conseguido los objetivos planteados.

A la Dra. Mª Ángeles Quiroga por su predisposición y colaboración en los análisis estadísticos del apartado empírico.

Al Departamento de Psicología Diferencial y Psicología del Trabajo, por brindarme los medios necesarios para llevar a cabo este trabajo de investigación.

Por último, y no por ello menos importante, al Club Atlético de Madrid, por su interés y disponibilidad a la hora de realizar la aplicación de las pruebas.

.

## Justificación personal

Mi contacto con deportistas como psicólogo del deporte me hizo reflexionar sobre sus características psicológicas, y cómo éstas afectan al rendimiento deportivo.

Evaluando y entrevistando a deportistas, he observado como éstos tienen una serie de características de personalidad que los diferencian de los no deportistas (por ejemplo, mayor actividad), percibiéndose, incluso, diferencias en función del tipo o modalidad deportiva (por ejemplo, mayor sociabilidad en deportes de equipo que en deportes individuales). Por otra parte, los deportistas de éxito destacan por poseer una serie de características psicológicas únicas, siendo común oir a entrenadores y técnicos deportivos decir que aquellos deportistas de alto rendimiento "son jugadores con personalidad", quizás haciendo referencia a rasgos como la agresividad, optimismo, responsabilidad, etc.

Es un tema recurrente entre psicólogos, entrenadores y demás profesionales, conocer cuáles son las características de personalidad del deportista, para, de este modo, intentar mejorar al máximo su rendimiento deportivo en la competición. De esta forma, mis inquietudes investigadoras se centraron desde un inicio en analizar tanto la personalidad del deportista, así como su relación con el rendimiento deportivo. Estas pretensiones se concretan en este trabajo con el análisis de las diferencias en el Estilo de Personalidad entre deportistas y no deportistas, en función del tipo de deporte, la demarcación en el terreno de juego, el nivel competitivo, y por último, el estudio de la relación entre personalidad y el rendimiento deportivo.

.

# ÍNDICE

## PARTE PRIMERA: REVISIÓN TEÓRICA

Introducción…….. 8

Capítulo 1: Introducción al estudio de la personalidad de los deportistas…….. 16

1.1. Introducción…….. 16
1.2. Perspectiva crédula vs. perspectiva escéptica…….. 17
1.3. Hipótesis de desarrollo vs. hipótesis de selección…….. 20
1.4. Problemas metodológicos en la investigación de la personalidad…….. 23

Capítulo 2: Estudio de la personalidad con deportistas…….. 28

2.1. Diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas…….. 28
2.1.1. Estudios de personalidad desde la teoría de Cattell…….. 29
2.1.2. Estudios de personalidad desde la teoría de Eysenck…….. 32
2.1.3. Estudios de personalidad desde la teoría de Costa y McCrae…….. 34
2.1.4. Otros rasgos de personalidad de los deportistas…….. 36
2.2. Diferencias en personalidad en función del deporte…….. 45
2.2.1. Personalidad del jugador de fútbol…….. 45
2.2.2. Personalidad del deportista de deportes de riesgo …….. 50
2.2.3. Diferencias en personalidad en función de la modalidad deportiva…….. 58

Capítulo 3: Personalidad, diferencias individuales y rendimiento deportivo…….. 63

3.1. Introducción…….. 63
3.2. Factores que determinan a los deportistas de alto nivel o élite…….. 64
3.3. Diferencias en personalidad en función del nivel competitivo…….. 67
3.4. Personalidad y rendimiento deportivo…….. 79
3.5. Variabilidad del rendimiento deportivo…….. 82
3.6. Evaluación de la conducta deportiva…….. 84
3.6.1. Observación conductual…….. 85
3.6.2. Valoración subjetiva…….. 91
3.7. Resumen…….. 93

.

Capítulo 4: Diferencias individuales en el deporte: los Modelos de Riera y Millon……. 96

4.1. Introducción……..……...…….. 96
4.2. El modelo de adquisición de habilidades deportivas de Riera (2005)……...……. 96
4.3. La teoría de personalidad de Millon (2001)……...……. 99
4.3.1. Introducción……...…… 99
4.3.2 El concepto de personalidad……..... 101
4.3.3. El modelo de personalidad…….... 102
4.3.3.1. Modelo bio-social…… 104
4.3.3.2. Modelo evolucionista…… 106

.

## PARTE SEGUNDA: ESTUDIO EMPÍRICO

Capítulo 5: Metodología…… 111

5.1. Objetivos del estudio…… 111
5.2. Participantes…… 112
5.3. Instrumentos de medida…… 114
5.4. Procedimiento…… 121
5.5. Análisis de datos…… 122

Capítulo 6: Resultados…… 123

6.1. Estudio 1: Estilos de personalidad de los deportistas…… 123
6.1.1. Predicciones e hipótesis…… 124
6.1.2. Resultados…… 125
6.1.3. Discusión y conclusiones…… 142

6.2. Estudio 2: Estilo de Personalidad, rendimiento y variabilidad de las acciones deportivas a través del tiempo…… 168
6.2.1. Predicciones e hipótesis…… 169
6.2.2. Resultados…… 170
6.2.3. Discusión y conclusiones…… 180

Capítulo 7: Limitaciones y perspectivas futuras…… 195

Referencias…… 197

Anexo 1…… 227
Anexo 2…… 227
Anexo 3…… 227

.

# PARTE PRIMERA: PARTE TEÓRICA

## Introducción

### *Psicología y Psicólogo del Deporte*

Al referirnos al deporte en general, los componentes psicológicos y emocionales trascienden los aspectos puramente físicos, técnicos y tácticos de la ejecución deportiva (Weinberg y Gould, 2007; Williams y James, 2001). Tanto el éxito como el fracaso de un deportista proceden de una combinación de capacidades condicionales físicas (fuerza, velocidad, resistencia…), técnicas (golpeo, control del balón en el fútbol…), tácticas (realizar el repliegue, jugada a balón parado…) y psicológicas (personalidad, habilidades de afrontamiento…). Sin embargo, comparadas con los aspectos físicos, técnicos y tácticos, las variables psicológicas no siempre han recibido la atención requerida.

El estudio científico de los aspectos psicológicos en el deporte es relativamente reciente (Quiñones *et al.*, 2001). En el transcurso de los últimos 40 años, ha surgido la Psicología de la Actividad Física y del Deporte como un Área específica de la Psicología Aplicada. Se pueden encontrar antecedentes desde hace más de cien años atrás, sin embargo, su inicio y reconocimiento se produjo en el año 1965, con la celebración del I Congreso Mundial de Psicología del Deporte, y a la aparición de la revista Internacional *Journal of Sport Psychology* en 1970. Siguiendo a Cruz (1999), podemos afirmar que en esa época existían antecedentes en España con autores como Cagigal (1962), Roig Ibáñez

.

(1964) o Ferrer Hombravella (1965). Estos autores contribuyeron, entre otras cosas, a la celebración en Madrid, en el año 1973, del III Congreso Mundial de Psicología del Deporte. A pesar de este empuje inicial, no fue hasta los años 80 cuando se puede empezar a reconocer una tendencia de desarrollo en esta disciplina.

La Federación Europea de Psicología de la Actividad Física y del Deporte (1996; citado por Rubio, 2001, 256) define a la Psicología de la Actividad Física y del Deporte como: "*Los fundamentos psicológicos, procesos y consecuencias de la regulación psicológica de actividades relacionadas con el deporte de una o varias personas actuando como sujeto de actividad. El foco puede ser el comportamiento o diferentes dimensiones psicológicas del comportamiento humano, esto es las dimensiones afectivas, cognitivas, motivaciones o sensaciones motoras* (p.221)". Esta especialidad de la Psicología tiene como eje básico y fundamental a la Psicología Científica, y se apoya, aunque en menor medida, en los conocimientos específicos provenientes de las Ciencias del Deporte que perfilan el ámbito de aplicación y los conocimientos complementarios adecuados para el desarrollo del área (Rubio, 2001).

Otro aspecto relevante en este contexto son los criterios de acreditación, ámbitos, funciones y colectivos de actuación del psicólogo del deporte (ver tabla 1). En España se están haciendo esfuerzos desde el Colegio Oficial de Psicólogos (COP) para definir cuáles deben ser los criterios de acreditación profesional del psicólogo del deporte (Canton, 2003). Los criterios generales son: a) ser licenciado en psicología y estar colegiado en el Colegio Oficial de Psicólogos (COP), b) haber cursado acciones formativas de acuerdo a los criterios reconocidos por el COP en psicología del deporte (Master, Doctorado…), y c) tener al menos un año de experiencia demostrada en el área (prácticas supervisadas, trabajo

.

remunerado, u otras actividades evaluadas por la comisión). Por otra parte, Canton (2002) resume los ámbitos de actuación profesional del psicólogo del deporte que son a) el deporte de rendimiento, b) el deporte de iniciación, y c) el deporte de ocio, salud y tiempo libre. En dichos ámbitos el psicólogo que trabaja en el deporte ejerce funciones de: a) evaluación y diagnóstico, b) planificación y asesoramiento, c) intervención, d) educación y/o formación y, e) investigación. Además, Cruz (2002) ha sintetizado los distintos colectivos en los que hay intervención en Psicología del Deporte en España: a) deportistas, b) entrenadores, técnicos deportivos y padres de deportistas, c) árbitros y jueces deportivos, d) directivos y aficionados y, e) población general en la promoción de pautas de actividad física.

Tabla 1. Criterios de acreditación, funciones, ámbitos y colectivos de actuación del Psicólogo del Deporte, a partir de Canton (2002, 2003) y Cruz (2002).

| Acreditación | Funciones | Ámbitos | Colectivos |
|---|---|---|---|
| -Licenciado psicología<br>-Colegiado (COP)<br>-Formación específica (Master, Doctorado…)<br>-Al menos un año de experiencia demostrada en el área (prácticas supervisadas, trabajo remunerado, u otras actividades evaluadas por la comisión). | -Evaluación y diagnóstico<br>-Planificación y asesoramiento<br>-Intervención<br>-Educación y/o formación<br>-Investigación. | -Deporte de rendimiento<br>-Deporte de iniciación<br>-Deporte de ocio, salud y tiempo libre. | -Deportistas<br>-Entrenadores y técnicos deportivos<br>-Padres de deportistas<br>-Arbitros y jueces deportivos<br>-Directivos y aficionados<br>-Población general |

*La Personalidad de los Deportistas*

Dentro de las funciones del psicólogo del deporte, la faceta investigadora es importante en esta joven disciplina (Vealey, 1994). La Psicología del Deporte necesita de una intervención investigadora para clarificar lo que se está desarrollando en el campo aplicado, para que la labor del psicólogo del deporte siga siendo efectiva. Una de las características más relevantes del rol profesional del psicólogo del deporte ha de ser su

.

preocupación por la objetividad (Morilla, 2004). A menudo, los profesionales participantes de la actividad deportiva emiten juicios sin contar con una adecuada evidencia empírica. La intuición y la experiencia sustituyen en muchas ocasiones a la, a veces, difícil búsqueda de información que caracteriza el conocimiento científico. Por tanto, el estudio de las variables psicológicas desde el punto de vista de la Psicología debe orientar la investigación empírica en Psicología del Deporte e iniciar un proceso de búsqueda de los factores que inciden en la participación y ejecución deportiva (Rodríguez, 2003).

Partiendo de la afirmación que "aunque el deporte se juega con el cuerpo, la victoria se consigue con la mente" (De Diego y Sagrado, 1997; Kerr, 2001; Moran, 2004), diferentes autores han investigado qué variables psicológicas intervienen en la práctica y rendimiento deportivo. Si nos centramos en artículos que recogen revisiones de temas estudiados en este campo (Dosil, 2003; Serpa et al., 1993; Singer et al., 2001; Vealey, 1994), podemos comprobar que las investigaciones sobre personalidad, entre otras, han sido un tema presente a lo largo de los años. Para la Psicología del Deporte, afirma Antonelli y Salvini (1978, 19), el estudio de la personalidad del deportista se ha convertido en el argumento dominante de la investigación de las motivaciones y de los efectos de su interferencia sobre la dinámica psicomotora del juego y de la competición. Entender, explicar y predecir la conducta deportiva es el punto de partida del estudio de la personalidad (Nuñez, 1998).

Aunque los autores consideren que la personalidad es una variable importante de estudio, como en otros campos de la Psicología, en el terreno de la Psicología del Deporte, los autores difieren sobre qué es la personalidad y qué unidades de análisis son las idóneas para su estudio (Bakker, Whiting y Van Der Drug, 1993). En el ámbito deportivo se ha

.

seguido dos acercamientos distintos (Reiss, Wiltz y Sherman, 2001): a) el estudio de los correlatos de la personalidad y b) el estudio de las teorías de motivación. Ambas líneas de estudio (rasguistas y motivacionales) han seguido su desarrollo de forma separada y han defendido posturas diferentes en la explicación de la conducta de los deportistas.

El *enfoque centrado en las disposiciones* (teorías "disposicionales" o "rasguistas"), protagonizado en los últimos años por el modelo *Big-Five* (Costa y McCrae, 1995), tiene como objetivo encontrar características amplias, generales, abstractas, descontextualizadas en el espacio y el tiempo, y relativamente estables que diferencien a los deportistas de forma consistente y para ello, busca datos que demuestren la extensión y duración de esas diferencias en diversas situaciones.

Weinberg y Gould (2007) indican que las principales investigaciones sobre la personalidad de los deportistas están orientadas hacia la identificación de un cierto número de rasgos que los definan. El rasgo de personalidad representa la tendencia característica que muestra la persona a actuar y comportarse de una cierta manera. Estas investigaciones, esencialmente fundadas en cuestionarios de personalidad (16PF de Cattell, el EPQ de Eysenck y el NEO-FFI de Costa y McCrae), se basan en la determinación de los rasgos correspondientes por la participación deportiva y en la obtención de mejores resultados en el dominio de las competiciones. Si se identifican los rasgos que presentan los deportistas y el grado en el que los posee, posiblemente podríamos saber la forma en que se comportará o, al menos, explicar sus posibles reacciones psicológicas.

El *enfoque centrado en el "procesamiento dinámico"*, defiende que la personalidad es un sistema de unidades mediadoras (por ejemplo, metas y expectativas) y procesos psicológicos o dinámicas cognitivo-afectivas, conscientes o inconscientes, que interactúan

con la situación a la que se enfrenta el sujeto (su contexto más inmediato o su cultura) (ver Michell y Shoda, 1995; Pervin, 1989).

En el presente trabajo, sólo se abordará el enfoque del rasgo en el estudio de la personalidad con deportistas. Aunque los aspectos motivacionales no han recibido la atención que sería esperable, el estudio de las diferencias individuales ha avanzado gracias a la consideración del rasgo como unidad de análisis, lo que ha permitido diferenciar a los deportistas en patrones de comportamiento estables (Morris, 2000), aunque esta tendencia es cuestionada, en parte, por la contradicción de los resultados obtenidos, derivados principalmente de problemas metodológicos e interpretativos (Cox, 2002; Vealey, 2002).

Esta controversia abre tres líneas básicas de debate entre los investigadores (Valdés, 1998). En la primera, mientras que algunos autores defienden la postura de que existen diferencias en personalidad en el contexto deportivo (entre deportistas y no deportistas, diferentes deportes, y demarcación en el terreno de juego) otros no las reconocen. En la segunda, se plantea si dichas diferencias son el resultado de la influencia del ámbito deportivo sobre la persona o si los rasgos que uno posee contribuyen a seleccionar determinados deportes para participar. Y por último, en la tercera, mientras que algunos investigadores afirman que existen unos rasgos que caracterizan al deportista de mayor nivel, y una relación entre personalidad y rendimiento deportivo, otros concluyen que los rasgos no predicen el comportamiento deportivo.

Con el objetivo de contribuir al esclarecimiento del estudio de la personalidad en el ámbito deportivo, el presente trabajo de investigación se centra en el análisis de las unidades de la personalidad más molares y estables como son los Estilos de Personalidad (en terminología de Millon, 1999). En concreto, se pretende dar respuesta a las principales

cuestiones que han sido motivo de debate entre los investigadores en los últimos años.

Por tanto, la estructura de este trabajo de investigación queda organizada de la siguiente forma:

El capítulo 1 está dedicado a la introducción del estudio de la personalidad con deportistas. Se abordará las difeferentes posturas de los investigadores y problemas metodológicos encontrados en el estudio de la personalidad con deportistas.

En el capítulo 2, 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 3 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. Por último, se abordará la metodología observacional como técnica para evaluar el rendimiento deportivo.

En el capítulo 4, se presenta el modelo de adquisición de habilidades de Riera (2005) como base general del estudio de las diferencias individuales en el deporte, y la teoría de personalidad de Millon (2001) como enfoque específico en el estudio de la personalidad de los deportistas, que sustenta al estudio empírico de este trabajo de investigación.

Y por último, el apartado empírico se ha estructurado en dos grandes apartados:

*1) El estudio de las diferencias en personalidad en deportistas*. Se analizarán los Estilos de Personalidad de los participantes en función de la práctica deportiva (deportistas *vs.* no deportistas), del tipo de deporte de práctica (fútbol *vs.* deportes de riesgo) y demarcación que ocupan los jugadores de fútbol en el terreno de juego (defensas *vs.*

.

centrocampistas *vs*. delanteros).

*2) El estudio de la personalidad y el rendimiento deportivo.* Se estudiarán los Estilos de Personalidad en función del nivel competitivo (jugadores de fútbol de 3ª *vs*. 2ª división "b"), y se analizará la relación entre personalidad del jugador de fútbol y el rendimiento deportivo (registro de conductas deportivas a lo largo de 12 partidos de liga).

.

# CAPÍTULO 1

## Introducción al estudio de la personalidad con deportistas

### 1.1. Introducción

En la década de los 50 las investigaciones en Psicología del Deporte se caracterizaron por el empirismo, y gran parte de los estudios se dirigían hacia la investigación de la personalidad (Rubio, 2001). Era un período en el que la Psicología vivía momentos de afirmación como ciencia, buscando formas de demostrar cuantitativamente hipótesis analíticas, contribuyendo al desarrollo de técnicas psicométricas que registrasen y cuantificasen datos sobre la persona que, hasta entonces, eran obtenidos por la observación y estudios clínicos desde una perspectiva psicoanalítica, fenomenológica o comportamental. El furor métrico vivido en esa época tuvo consecuencias importantes en la Psicología del Deporte, haciendo uso de una variada gama de test de personalidad, donde los investigadores recurrieron a los atletas de niveles que variaban desde equipos olímpicos hasta escolares.

A pesar de este inicio, no fue hasta la década de los ´60 y ´70 cuando este ámbito creció significativamente, convirtiéndose en uno de los más explorados y controvertidos en la Psicología del Deporte (Vealey, 2002). La literatura publicada en los años ´60 indicaba que los factores de personalidad como extraversión y la estabilidad emocional moderan y están positivamente asociadas con la participación y éxito deportivo, mientras que, en

.

contraste, la literatura publicada durante los años ´70 concluyen que el estudio de la personalidad no tiene sentido en el ámbito deportivo (Raglin, 2001). A pesar del gran número de estudios realizados, la producción de esa época está marcada por la crítica a la falta de sistematización de un modelo teórico que dé un soporte a la selección y análisis de los test realizados, y a los estudios inconsistentes, donde los resultados son generalizados a partir de muestras reducidas o poco significativas (Rubio, 2001; Ruiz, 2005).

Actualmente, como consecuencia de esta falta de conclusiones, principalmente derivadas de las primeras etapas de estudio, se siguen debatiendo e investigando aspectos como las posibles diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas, diferentes deportes, en función de la demarcación, niveles de competición, y la relación entre personalidad y rendimiento deportivo.

A continuación, se abordará las posturas a favor y en contra en el estudio de la personalidad de los deportistas (crédula *vs* escéptica), la influencia o no del deporte sobre la personalidad (hipótesis de desarrollo *vs*. selección), y los posibles problemas teóricos y metodológicos que los investigadores se han encontrado como factores de influencia en la falta de resultados concluyentes en el estudio de la personalidad con deportistas.

### 1.2. Perspectiva crédula *vs.* perspectiva escéptica

En los estudios de personalidad, por lo general, se administran pruebas estandarizadas considerando el hecho de practicar o no algún deporte, el tipo o modalidad deportiva de práctica y el nivel de competición de la actividad, intentado determinar en que escalas y/o sub-escalas se diferencian o no estos grupos (Reiss, Wiltz y Sherman, 2001).

.

Los resultados de las investigaciones indican dos posturas bien establecidas (Bakker, Whiting y Van Der Drug, 1993; Cox, 2002; Morgan, 1978): "la escéptica" y "la crédula". En la primera, desde una *perspectiva escéptica*, los autores afirman que no existen diferencias en personalidad en el contexto deportivo. Además, los críticos de la teoría del rasgo atribuyen escaso valor a la utilidad de los rasgos de personalidad para la predicción y explicación de la conducta deportiva puesto que carece de uso práctico. Estos autores sugieren que cuando se habla de la personalidad del deportista se alude a una descripción estática de la personalidad como conjunto estable de características que se expresan en todas las situaciones y opinan que este enfoque es inadecuado porque la personalidad es descrita por medio de métodos diagnósticos, como los cuestionarios estándar de personalidad. Por ejemplo, Espósito y Consiglio (1988) no encontraron diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas utilizando el 16 PF en una muestra de 90 estudiantes de educación física (varones y mujeres) con una media de edad de 21,5 años. Vealey (1992) concluyó que a pesar que la evidencia sugiere que la personalidad de los corredores está caracterizada por la introversión, estabilidad emocional, baja ansiedad, autosuficiencia, alta autodeterminación, e imaginación, no se distingue una personalidad del deportista que presente la existencia y consistencia de rasgos que diferencien a los deportistas de los no deportistas y entre diferentes deportes (por ejemplo, atletismo *vs*. baloncesto). En esta línea, Guillén y Castro (1994) tampoco obtuvieron diferencias en personalidad al aplicar el EPQ a una muestra de 80 deportistas (fútbol, balonmano, natación…) que entrenaban al menos 7 horas semanales y 80 estudiantes de secundaria y universidad (varones y mujeres), todos ellos con edades comprendidas entre los 15 y 30 años.

.

Por el contrario, desde la *perspectiva crédula*, los investigadores encuentran diferencias entre los distintos grupos anteriormente citados, donde la práctica deportiva se relaciona con un cierto número de rasgos de personalidad (Rodriguez, 2003). Además, los defensores de la teoría del rasgo apoyan el uso de estas variables porque proporciona una relevante teoría y una metodología estadística multivariada, como los análisis de regresión, que son sistemáticamente utilizados y comprenden el rol de la personalidad en el deporte y el ejercicio físico (Cox, 1994). Prueba de ello, Neumann (1957; citado por Thomas, 1982, 215), Morgan (1972), Sack (1975), Alderman (1983) y Marrero (1989) realizaron una de las primeras revisiones sobre personalidad y deporte (ver tabla 2). Estos autores concluyen que existen diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas (por ejemplo, en rasgos como extraversión, estabilidad emocional y dominancia), en función de la modalidad deportiva de práctica (por ejemplo, los deportistas de deportes individuales son más introvertidos que los deportistas de deportes de equipo) y el nivel de competición (por ejemplo, los deportistas de alto nivel son más extravertidos, dominantes y agresivos que los deportistas de menor nivel).

Tabla 2. Primeras revisiones sobre personalidad y deporte

| **Neumann (1957)** | **Morgan (1972)** | **Sack (1975)** | **Alderman (1983)** | **Marrero (1989)** |
|---|---|---|---|---|
| - Diferencias entre deportistas y no deportistas:<br>* Vitalidad<br>*Autodominio<br>*Ansias de poder<br>* Sacrificio y entrega<br>* Fuerza moral y espiritual<br>* Valores postivos | - Diferencias entre deportistas y no deporistas:<br>* Estabilidad<br>* Extraversión<br><br>- Diferencias entre deportes:<br><br>* Introversión en corredores larga distancia | - Diferencias entre deportistas y no deportistas:<br>* Estabilidad<br>* Extraversión<br><br>- Diferencias según nivel competitivo:<br><br>* Extraversión<br>*Dominancia y agresividad<br>* Orientación al rendimiento | - Diferencias entre deportistas y no deportistas:<br>*Estabilidad<br>* Sociabilidad<br>*Imagen del yo<br>*Dominancia<br>*Dureza<br>*Conservadurismo | - Diferencias entre deportistas y no deportistas:<br>* Estabilidad<br>* Extraversión<br>* Autoconcepto<br>* Dominancia<br>* Dureza |

.

En resumen, aunque existenten discrepancias entre los defensores de la perspectiva crédula y escéptica, los autores tienden a distinguir unos rasgos que caracterizan la personalidad del deportista frente al no deportista, en función del tipo de deporte y nivel competitivo, aunque más investigaciones se requieren para esclarecer este panorama. Por tanto, el análisis de la personalidad y su influencia sobre el rendimiento deportivo son dos objetivos que se abordarán en el apartado empírico de este trabajo de investigación.

### 1.3. Hipótesis de desarrollo *vs.* hipótesis de selección

Otro aspecto a tener en cuenta es la consideración de la participación en la práctica deportiva como uno de los factores que influye en las diferencias en personalidad o si las diferencias preexisten y las personas seleccionan su deporte de acuerdo a sus características de personalidad (Bakker, Whiting y Van Der Drug, 1993; Cox, 2002; Wann, 1997). El planteamiento teórico que defiende que la actividad deportiva influye sobre la personalidad del deportista se denomina *hipótesis del desarrollo* (por ejemplo, un deportista introvertido puede ser menos introvertido debido a la influencia de participar en un deporte de equipo). Resulta de sentido común, y nadie parece poner en duda, la importancia que tiene la actividad deportiva para la evolución y desarrollo de la personalidad, por lo que se puede considerar al deporte como un factor de socialización de primer orden (como la familia), que también favorece una serie de aspectos personales (Guillén y Castro, 1994).

Antonelli y Salvini (1978, 48) hicieron referencia al efecto de la práctica deportiva en la evolución psicológica del niño, afirmando que la actividad competitiva ejerce una acción constructiva, y ésta se expresa en la formación e interpretación del Yo como núcleo

.

de la personalidad a través de una mayor participación del niño en el control de sus pulsiones y del exterior; una profundización del autoconocimiento; una interiorización más amplia de modelos exteriores; una potenciación de las facultades motrices y sensoriales; y una mayor capacidad para soportar la ansiedad, aumentar la fe en si mismo y la autonomía. Otros ejemplos de la influencia de la práctica deportiva sobre la personalidad del deportista se obseva en los trabajos de Neumann (1957, citado por Thomas, 1982), Wittle (1961) y Schender (1965) los cuales encontraron un desarrollo positivo en valores personales (juego limpio, compañerismo, honestidad, etc.).

Rodríguez (2003) llevó a cabo un estudio transversal de la personalidad con deportistas (n= 1196) de distintos deportes (fútbol, artes marciales, atletismo, baloncesto y natació), sexo (hombres y mujeres) y edades (niños, jóvenes y adultos), a los que aplicó la Batería de Test Psicológicos para Deportistas de Competición (Fernández, Fernández y Mielgo, 1999). Los resultados indican que la edad de los deportistas juega un papel destacado en el desarrollo de la personalidad, de manera que en la medida que aumenta la edad también lo hacen los componentes psicológicos de la personalidad deportiva (autocontrol, control de la ansiedad, autoestima, autoeficacia, cohesión y cooperación).

Ruiz (2005b) realizó un estudio transversal de la personalidad con deportistas de diferentes edades, a los que aplica el BFQ (*Big Five*) a una muestra de 346 judokas españoles (234 de categoría masculina y 112 de categoría femenina) de competición nacional. La muestra estaba repartida en 4 categorías según la edad: 21 hombres y 14 mujeres infantiles (13-14 años), 87 hombres y 45 mujeres cadetes (15-16 años), 64 hombres y 40 mujeres juniors (17-18 años) y 62 hombres y 13 mujeres seniors (mayores de 18 años). Los resultados muestran diferencias en personalidad en función de la variable categoría

.

deportiva, observándose una variación lineal desde infantil hasta senior en algunas de las dimensiones y/o sub-dimensiones. En los hombres, los seniors tienen mayores puntuaciones que los cadetes en las dimensiones Tesón, Apertura Mental y Afabilidad. Además, los seniors obtienen mayores puntuaciones que los infantiles, cadetes y juniors en la dimensión Estabilidad Emocional. Respecto a las mujeres, sólo se encuentran diferencias en la sub-dimensión Distorsión, donde las infantiles tienen mayores puntuaciones que las seniors.

Por el contrario, cuando las características en personalidad de los deportistas hacen que seleccionen determinados deportes se denomina *hipótesis de selección* (por ejemplo, un deportista extravertido decide participar en un deporte de equipo ya que promueve las relaciones entre sus integrantes), en la que los perfiles de personalidad de los participantes de cada deporte son generalmente compartidos. Diferentes resultados indican que los deportes atraen a cierta clase de gente (Elman y McKelvie, 2003). Así, el trabajo de Gabler (1976) ha sido uno de los primeros estudios en medir la evolución de la personalidad en el deporte. Mediante el 16 PF estudió durante 5 años la personalidad de 154 nadadores adultos de élite (hombres y mujeres). Este autor concluye que la personalidad no varía a través del tiempo. Más recientemente, McKelvie, Lemieux y Scout (2003) utilizaron el EPQ de Eysenck en una muestra de 86 deportistas universitarios, y no observaron variación en la personalidad tras un seguimiento de 4 años.

En resumen, las dos hipótesis establecidas (selección y desarrollo) tienen argumentos a favor y en contra. Principalmente, el desarrollo de la personalidad dentro del contexto deportivo toma sentido cuando nos centramos en el estudio de niños y jóvenes, y la estabilidad de la personalidad y la selección del deporte cuando se estudian a deportistas

adultos. Pero también hay que tener presente que la elección de una u otra disciplina puede tener lugar no sólo como consecuencia de algunas características psicológicas del deportista, sino también en relación con las oportunidades objetivas y con las tradiciones ofrecidas por el contexto socio-deportivo en que vive (Vitoria, 2005). Así pues, la relación entre personalidad y disciplina deportiva debe concebirse en clave dinámica y probabilística, en el sentido de que numerosas variables entran en juego.

En este trabajo de investigación se asume la hipótesis de selección, según la cual los jugadores de fútbol y deportistas de deportes de riesgo adultos tienen unos rasgos compartidos y seleccionan su deporte, manteniéndose estables a lo largo del tiempo.

### 1.4. Problemas metodológicos en la investigación de la personalidad

A la hora de valorar los posibles problemas metodológicos en la investigación de la personalidad de los deportistas, también se observan discrepancias entre los investigadores. Rhodes y Smith (2006) realizaron una revisión de la literatura sobre los principales rasgos de personalidad en el deporte y concluyen que las variables que potencialmente se podrían relacionar con la personalidad y el deporte como el género, edad, cultura/país, el diseño y el instrumento de medida, aunque no hay resultados concluyentes, son relativamente invariantes a los resultados obtenidos, recomendándose un mayor número de trabajos que integren estas variables para esclarecer estos aspectos.

Por el contrario, autores como Cox (2002), Vealey (2002) y Weinberg y Gould (2007) ponen de manifiesto que la falta de conclusiones definitivas en las investigaciones de la personalidad en el contexto deportivo se deriva principalmente de problemas

.

metodológicos, recomendándose una aproximación desde diferentes modelos y metodologías. Las crítica de estos autores, se centran principalmente en la variedad de teorías e instrumentos utilizados en el análisis de la personalidad, el distanciamiento entre evaluación y teoría psicológica, la dificultad de constituir la muestra de estudio, la utilización de muestras pequeñas, la falta de replicabilidad de las investigaciones y estudios inter-culturales, que se enumeran a continuación:

1) *Variedad de teorías e instrumentos en el estudio de la personalidad* (Alderman, 1983; Nuñez, 1998; O`Sullivan, Zuckerman y Kraft, 1998). Los distintos instrumentos diseñados puede que no evalúen los mismos factores de personalidad, y además, los resultados obtenidos son interpretados desde diferentes teorías. Entre los instrumentos más utilizados se encuentran el *Eysenck Personality Questionnaire*, 16 *Principal Factors* de Cattell, y *Big Five* de Costa y McCrae.

2) *Distanciamiento entre la evaluación y teoría psicológica.* En general, en el estudio de la personalidad, a menudo hay poca o ninguna tentativa de plantear hipótesis o explicar conclusiones, simplemente se describen las semejanzas o variaciones de los datos sin un contexto teórico del cual interpretar los resultados (Pelechano, 1996). La insistencia en cuestiones de evaluación, medida con instrumentos, ha traído consigo la pérdida de la teoría psicológica porque la insistencia en la medida y la técnica o los procedimientos instrumentales de evaluación dificulta la creación de ciencia de contenido básico.

En el contexto deportivo, muchos estudios han comparado los rasgos de personalidad entre deportistas de diferentes deportes, nivel de competición o entre deportistas y no deportistas sin un marco teórico de referencia (O`Sullivan, Zukerman y

.

Kraft, 1998). Este furor métrico, ha posibilitado economizar recursos y ha permitido una estimación "objetiva" y "cuantitativa" de comparación entre la personalidad de distintos deportistas. La personalidad, es lo que miden los test de personalidad, con lo que la "psicología de los test de personalidad" se ha ido separando progresivamente de la "psicología de la investigación de la personalidad de los deportistas"; mientras la primera ha estudiado productos, la segunda insiste mucho más en los procesos. Por tanto, es importante tanto la evaluación de la personalidad como el modelo teórico en el que se basa el instrumento y la explicación de esos resultados.

3) *Dificultad en constituir la muestra de estudio*. Por ejemplo, pueden aparecer "falsos no deportistas" debido a que personas que integran el grupo de no deportistas practican algún tipo de deporte (Elman y McKelvie, 2003). También pueden existir diversos subgrupos entre los deportistas en función del nivel de práctica (amateur *vs.* alto rendimiento) (Bara, Scipiao y Guillén, 2005; Guillén y Castro, 1994; Valliant, Simpson-Housley y McKelvie, 1981), el sexo (hombres *vs.* mujeres) (O`Sullivan, Zuckerman y Kraft, 1998; Schroth, 1995), edad o categoría (infantil, cadete, junior y adulto) (Ruiz, 2005b) y la modalidad deportiva que se practica (individual *vs.* grupal o tipo de deporte) (Cox, 2002; Bara, Scipiao y Guillén, 2004).

4) *Utilización de muestras pequeñas* (Vealey, 1992). Dada la dificultad de acceder a muestras de deportistas (principalmente en deportes de alto nivel), las investigaciones suelen utilizar muestras reducidas de sujetos, por lo que los resultados no siempre son representativos de la población de referencia.

.

5) *Falta de replicabilidad de las investigaciones* (Eysenck, Nias y Cox, 1982). Muchos de los resultados obtenidos en las diferentes investigaciones no son replicados en estudios posteriores, por lo que no siempre pueden ser considerados como concluyentes.

6) Por último, hay que tener presente que *la mayoría de los estudios sobre personalidad de los deportistas han sido realizados con muestras de deportistas norteamericanos*, existiendo un menor número de datos con deportistas de otras partes del mundo, por lo que los resultados de las investigaciones no siempre son generalizables a otras poblaciones o culturas (Alderman, 1983; Cox, Liu y Qiu, 1996; Bara, Scipiao y Guillén, 2004).

En resumen, a pesar de las posibles discrepancias entre los autores en la influencia de los problemas metodológicos en el estudio de la personalidad con deportistas, parece de sentido común la necesidad de realizar trabajos con un alto rigor metodológico. En esta investigación, en cuanto a la variedad de modelos e instrumentos utilizados, se aplicará la teoría de personalidad de Millon (ver capítulo 4), que es una propuesta integradora que reune principios comunes de otras teorías de personalidad (Jung, Freud, Sistema Clasificatorio DSM, *Big Five*, etc.). Además, el MIPS (Inventario de Estilos de Personalidad de Millon, ver apartado de metodología), derivado de esta propuesta, es un instrumento que integra un gran número de variables estudiadas y puede complementar el estudio de la personalidad con deportistas. Respecto a los problemas de la constitución de la muestra, se ha seleccionado un muestreo muy concreto en cuanto a los deportes (fútbolistas y deportistas de deportes de riesgo), nivel de competición (tercera y segunda división “b”), sexo (hombre) y edad (adulta) de los deportistas, así como de la muestra de no deportistas

(sujetos que no practican deporte). Haciendo referencia al tamaño de la muestra, dada la gran dificultad de acceso, contamos con un más que satisfactorio número de deportistas (ver apartado de metodología). En cuanto a la falta de replicabilidad de estudios en otras culturas, además de la norteamericana, uno de los objetivos de esta investigación es replicar los trabajos realizados por García-Naveira (2004, 2007a) en el que analiza el Estilo de Personalidad de los jugadores de fútbol españoles de competición, y facilitar nuevas vías de investigación en cuanto a las diferencias en personalidad entre deportes, demarcación, niveles de competición y la relación entre personalidad y rendimiento deportivo.

En el próximo capítulo, desde una perspectiva crédula, se describen los principales resultados obtenidos en el estudio de la personalidad con deportistas desde diferentes modelos y teorías de personalidad.

.

# CAPÍTULO 2

## Estudio de la personalidad con deportistas

Existe en la literartura científica un foco de interés en analizar los posibles rasgos o sub-rasgos de personalidad que se relacionan con la actividad física. Los estudios descriptivos de la personalidad han ofrecido importantes aportaciones, aunque en muchas ocasiones de forma insuficiente. Desde esta perspectiva, el establecimiento de diferencias entre deportistas y no deportistas se constituye como la línea de investigación que ha recabado un mayor número de investigaciones, obteniendo resultados bastantes concluyentes, pero no definitivos. Por el contrario, el estudio de las diferencias entre deportistas en función del tipo de deporte de práctica (individual *vs.* equipo) y demarcación (defensa *vs.* centrocampistas *vs.* delanteros) han recibido una menor atención de los investigadores. Uno de los objetivos de este trabajo de investigación es el de realizar un estudio descriptivo de la personalidad del deportista, analizando los grupos anteriormente citados. En los próximos apartados se abordará cada una de estas cuestiones.

### 2.1. Diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas

Aunque no hay conclusiones definitivas sobre qué rasgos constituyen la personalidad de los deportistas (Valdés, 1998; Vealey, 1992; Wann, 1997), muchos trabajos han aportado diferencias entre deportistas y no deportistas, utilizado una variedad de teorías e instrumentos. En cuanto al modelo utilizado para estudiar las diferencias indviduales,

.

desde la teoría de rasgos, Cattell (1975), Eysenck (1985) y Costa y McCrae (1995) se conforman como los tres máximos autores en proponer una teoría global de la personalidad que han sido aplicadas en el contexto deportivo.

En los próximos párrafos, se presenta una revisión de los principales trabajos, en la que se incluye el análisis de la personalidad con deportistas desde los modelos de Cattell, Eysenck y Costa y McCrae, y el estudio de otros rasgos de personalidad (actividad, optimismo, perfeccionismo…) que los investigadores han observado que se relacionan con la práctica deportiva.

### 2.1.1. Estudios de la personalidad desde la teoría de Cattell (1975).

Cattell fue uno de los primeros investigadores en utilizar el análisis factorial en el estudio de los rasgos de personalidad. El punto de arranque de la obra de Cattell se asienta en la denominada "hipótesis lingüística" que supone que "la única fuente efectiva de la totalidad de los rasgos de la personalidad se halla en el lenguaje" (Cattell y Kline, 1982). Cattell (1975) propuso 16 factores básicos de primer orden (Afabilidad, Razonamiento, Estabilidad, Dominancia, Animación, Atención-Normas, Atrevimiento, Sensibilidad, Vigilancia, Abstracción, Privacidad, Aprensión, Apertura-Cambio, Autosuficiencia, Perfeccionismo y Tensión), que a su vez pueden servir de análisis para otros de segundo orden (Extraversión, Ansiedad, Dureza, Independencia y Auto-Control), que se entrecruzan formando factores de personalidad, o llamados "ergios", los cuales tendrían un corte más motivacional y dinámico.

.

La teoría de Cattell es uno de los primeros modelos utilizados en el estudio de la personalidad con deportistas. Tras realizar una revisión de 10 trabajos desde este modelo, no se observan conclusiones claras entre las diferentes investigaciones en el contexto deportivo. A pesar de esta valoración, algunos trabajos coinciden en que los deportistas son más autosuficientes (Marrero, Martín-Albo y Nuñez, 2000; O´Connor y Webb, 1976; Renfrow y Bolton, 1979), relajados (Bolton y Renfrow, 1979; Magni, Rupolo, Simini, De Leo y Rampazzo, 1985) y estables emocionalmente (Bolton y Renfrow, 1979; Garland y Barry, 1988; Tripanthi, 1980) que los no deportistas. Un resumen de estos trabajos pueden observarse en la tabla 3.

Además, en general los investigadores del deporte han sido criticados por la tendencia a evaluar los rasgos a través del 16 PF de Cattell (O´Sullivan, Zuckerman y Kraft, 1998). Uno de los problemas más graves con los que se enfrenta Cattell es el grado de contrastación empírica de sus hallazgos (Pelechano, 1996). Estas son algunas de las razones por las que en la actualidad los investigadores utilizan principalmente los modelos de Eysenck y Costa y McCrae, que han obtenido una mayor contrastación empírica y un amplio número de trabajos con resultados compartidos, aunque no definitivos.

.

Tabla 3. Revisión de trabajos en personalidad en deportistas desde el modelo de Cattell.

| AUTOR | MUESTRA | INSTRUMENTO | RESULTADOS |
|---|---|---|---|
| **O´Connor y Webb (1976)** | Deportistas (baloncesto, gimnasia, tenis y natación) y no deportistas | 16 PF. | Los deportistas obtienen mayores puntuaciones en los factores de radicalismo, autosuficiencia, inteligencia y control que los no deportistas. |
| **Bolton y Renfrow (1979)** | 52 mujeres adultas jóvenes corredoras y no corredoras. | 16 PF. | Las jóvenes activos eran más estables y menos tensas y ansiosas que los inactivos. |
| **Renfrow y Bolton (1979)** | 46 varones universitarios | 16 PF. | Los sujetos inactivos obtienen una mayor puntuación en en extroversión, responsabilidad y astucia. Y por otro lado los sujetos activos obtienen una mayor puntuación en recelo, liberalidad y autosuficiencia. |
| **Tripanthi (1980)** | Estudiantes jugadores de fútbol y no deportistas. | 16 PF. | Los jugadores han presentado una mayor puntuación en extroversión, estabilidad emocional, asertividad, responsabilidad, aventurera, recelo, y menos puntuación en seriedad, dependencia de grupo, indisciplina y relajación que los no deportistas. |
| **Valliant, Simpson-Housley y Mckelvie (1981)** | 61 estudiantes divididos en grupos: deportistas que compiten, deportistas que no compiten y no deportistas. | 16 PF. | Los deportistas eran más dominantes y menos imaginativos que los no deportistas. Los deportistas que no competían eran menos autosuficientes que los otros dos grupos. |
| **Magni, Rupolo, Simini, De Leo y Rampazzo (1985)** | 22 alpinistas de montañas. | 16 PF. | Los deportistas tienden a ser menos ansiosos, poseedores de un mayor ego y presentan mayor facilidad al adaptarse en diferentes situaciones. |
| **Howard y Cunninghan y Rechnitzer (1987)** | 121 varones directivos y profesionales. | 16 PF. | Los introvertidos han tenido mayores puntuaciones en jardinería y mejoras del hogar y los extrovertidos han presentado altas puntuaciones en pesca, natación, danza, ejercicios aeróbicos y tenis. |
| **Garland y Barry (1988)** | 272 Jugadores del colegio de fútbol, divididos en 3 categorías (titular, suplente y no convocado) | 16 PF. | El grupo titular estaba más orientado a la dureza mental, extraversión, estabilidad emocional, rendimiento y auto-confianza que los otros grupos. |
| **Marrero, Martín-Albo y Nuñez (2000)** | 64 tenistas, 63 deportistas individuales y 64 no deportistas con edades entre los 14 y 25 años. | 16 PF. | Los deportistas se presentan como autosuficientes, individualistas y solidarios, además de tensos, enérgicos, impacientes e intranquilos y, por otro, reactivos y emocionalmente cambiantes. |
| **Arbinaga y Caracuel (2008)** | 150 fisicoculturistas y 68 no deportistas | 16 PF | Los no deportistas obtienen mayores puntuaciones en las escalas razonamiento, sensibilidad y abstracción que los deportistas, mientra que estos son más perfeccionistas que los no deportistas |

16 PF= 16 factores de personalidad de Cattell

.

### 2.1.2. Estudios de la personalidad desde la teoría de Eysenck (1985).

Eysenck propone un modelo jerárquico de la personalidad consistente en conductas y conjuntos de conductas que varían en nivel de generalidad e importancia para la personalidad. El nivel más bajo está representado por el nivel de respuestas específicas (actos o cogniciones que pueden observarse una vez y que pueden o no pueden ser características del individuo). Un segundo nivel, desde la especificidad hacia la generalidad, nos encontramos con las denominadas respuestas habituales (actos o cogniciones que tienden a ocurrir de forma reiterada bajo circunstancias similares). En el tercer nivel (factores de primer orden), los actos habituales se organizan en rasgos (sociabilidad, irritabilidad, impulsividad…). En el cuarto nivel nos encontramos con la organización de los rasgos en un tipo general. Representa el nivel más amplio de organización. Los tipos, dimensiones o superfactores temperamentales en el modelo de personalidad de Eysenck son tres: extraversión-introversión, neuroticismo y psicoticismo.

Partiendo de una revisión de 12 estudios desde el modelo de Eysenck, los deportistas puede que se caractericen por una *mayor extraversión* (Kirkcaldy, 1982; Kirkcaldy y Furnham, 1991; Szabo, 1992; Potgieter y Venter, 1995; Yeung y Hemsley, 1997; Arai y Hisamichi, 1998; Sale, Guppy y El-Sayed, 2000; Van Loon, Tijhuis y Surtees, 2001; Mckelvie, Lemieux y Scout, 2003; De Moor *et al.*, 2006) y *menor neuroticismo* (Kirkcaldy y Furnham, 1991; Szabo, 1992; Potgieter y Venter, 1995; Droomers *et al.*, 1998; Mckelvie, Lemieux y Scout, 2003; De Moor *et al.*, 2006) que los no deportistas. Un resumen de estos trabajos se presenta en la tabla 4.

.

Tabla 4. Revisión de trabajos en personalidad en deportistas desde el modelo de Eysenck.

| AUTOR | MUESTRA | INSTRUMENTO | RESULTADOS |
|---|---|---|---|
| **Kirkcaldy y Furnham (1991)** | 306 estudiantes del colegio y estudiantes de universidad. | EPQ | La extroversión se asocia positivamente con las personas activas, mientras que el neuroticismo se relaciona positivamente con los participantes inactivos. |
| **Szabo (1992)** | 35 estudiantes (20 mujeres y 15 varones) | EPI | Los deportistas son más extraveritidos y menos neuróticos que los no deportistas. |
| **Potgieter y Venter (1995)** | 116 estudiantes (61 mujeres y 55 varones) | EPI. | Mayor neuroticismo en los retirados de la actividad física, y no se observa diferencias significativas en extroversión. |
| **Herrera y Gómez-Amor (1996)** | 25 mujeres (14 deportistas y 11 sedentarias) | EPQ | Se ha observado que las deportistas obtienen mayores puntuaciones en psicoticismo que las no deportistas |
| **Yeung y Hemsley (1997)** | 252 adultos activos físicamente | EPQ | El neuroticismo se asocia negativamente con la práctica deportiva, mientras que no se ha encontrado relación con psicoticismo y extraversión. |
| **Yeung y Hemsley (1997)** | 46 mujeres. | EPQ | La práctica deportiva se asocia positivamente con extraversión, sin embargo no se ha verificado una asociación entre psicoticismo y participación en la actividad fisica. |
| **Arai y Hisamichi (1998)** | 22448 adultos japoneses (8745 mujeres y 13703 varones) | EPQ | La extraversión se asocia positivamente con la actividad física, mientras que esto no se observa con neuroticismo. |
| **Droomers, Schrijvers y Van de Mheen (1998)** | 2598 adultos varones y mujeres. | EPQ (solo neuroticismo) | El neuroticismo se relaciona negativamente con la actividad física. |
| **Sale y Guppy y El-Sayed (2000)** | 187 adultos jóvenes (80 varones y 107 mujeres) | EPI | La extroversión está significativamente relacionada con la actividad física. |
| **Van Loon , Tijhuis y Surtees (2001)** | 2514 holandeses adultos (1083 varones y 1431 mujeres) | EPQ | La extraversión se asocia con la práctica deportiva en varones. |
| **Mckelvie, Lemieux y Scout (2003)** | 86 deportistas (fútbol, rugby, baloncesto, béisbol, volleyball, golf, etc.) | EPQ | Se ha encontrado que los deportistas puntuaban alto en extraversión y bajo en neuroticismo con respecto a los no deportistas. |
| **De Moor , Beem y Stubbe (2006)** | 19288 adultos holandeses y adultos gemelos | EPQ | Aquellos que practicaban ejercicios han puntuado alto en extroversión y bajo en neuroticismo. |

EPI= inventario de personalidad de Eysenck; EPQ= cuestionario de personalidad de Eysenck

.

### 2.1.3. Estudio de la personalidad desde la teoría de Costa y McCrae (1995).

Costa y McCrae basaron su modelo ("*Big Five"*) en un enfoque de carácter léxico, con una aproximación hacia el lenguaje natural, clasificando las conductas y las personas en cinco factores: Extraversión, Neuroticismo, Apertura a la Experiencia, Responsabilidad y Afabilidad.

Tras realizar una revisión de 12 investigaciones desde el modelo de Costa y McCrae, es posible que los deportistas se caractericen por una *mayor extraversión* (Courneya y Hellsten, 1998; Courneya, Bobick y Schinke, 1999; Rhodes, Courneya y Bobick, 2001; Rhodes, Courneya y Hayduk, 2002; Rhodes y Courneya, 2003; Hausenblas y Giacobbi, 2004; Rhodes, Courneya y Jones, 2005; Wilson *et.al*, 2005), *estabilidad emocional* (Courneya y Hellsten, 1998; Courneya, Bobick y Schinke, 1999; Rhodes, Courneya y Bobick, 2001; Rhodes, Courneya y Hayduk, 2002; Rhodes y Courneya, 2003; Rhodes, Courneya y Jones, 2005; Wilson *et.al*, 2005) y *responsabilidad* (Courneya, Bobick y Schinke, 1999; Conner y Abraham, 2001, Courneya, y Hellsten, 1998; Rhodes, Courneya y Bobick, 2001; Rhodes, Courneya y Hayduk, 2002; Rhodes y Courneya, 2003; Rhodes, Courneya y Jones, 2005) que los no deportistas. Un resumen de estos trabajos se presenta en la tabla 5.

.

Tabla 5. Revisión de trabajos en personalidad en deportistas desde el modelo de Costa y McCrae.

| AUTOR | MUESTRA | INSTRUMENTO | RESULTADOS |
|---|---|---|---|
| **Courneya y Hellsten (1998)** | 264 estudiantes de primaria (100 varones y 164 mujeres) | NEO – FFI | La actividad física se relacionada con un menor neuroticismo y una mayor extroversión y responsabilidad. |
| **Courneya, Bobick y Schinke (1999)** | 300 mujeres universitarias (M=19,6 años; 67 mujeres de clases de gimnasia (M= 25 años) | NEO-FFI | La actividad física se asocia positivamente a la extraversión y a la responsabilidad, y negativamente con el neuroticismo |
| **Rhodes,Courneya y Bobick (2001)** | 175 mujeres con metástasis de cáncer de mama supervivientes. | NEO – FFI | La actividad se relaciona negativamente con neuroticismo y positivamente con extroversión y responsabilidad. |
| **Conner y Abraham (2001)** | 123 estudiantes universitarios (104 mujeres y 19 varones) | NEO –FFI | Se ha observado que existe una correlación positiva entre actividad y responsabilidad. |
| **Courneya, Friedenreich y Sela (2002)** | 51 supervivientes de cáncer (43 mujeres y 8 varones) | NEO – FFI | Existe una relación positiva entre adherencia al ejercicio y extraversión y apertura a la experiencia, y negativa con neuroticismo. |
| **Rhodes, Courneya y Hayduk (2002)** | 300 estudiantes | NEO-FFI | La extraversión y responsabilidad se relaciona positivamente con la actividad deportiva, mientras que el neuroticismo lo hace de forma negativa |
| **Rhodes y Courneya (2003)** | $n^1$ = 303 estudiantes de la escuela (223 mujeres y 80 varones)<br>$n^2$ = 272 supervivientes de cáncer (190 mujeres y 80 varones) | NEO - FFI | En $n^1$ se ha observado una relación positiva entre actividad física y extraversión y responsabilidad, y negativa con neuroticismo, mientras que en $n^2$ se ha verificado una importante relación positiva con extroversión. |
| **Hausenblas y Giacobbi (2004)** | 390 estudiantes universitarios (187 mujeres y 203 varones) | NEO – FFI | La actividad física se relaciona positivamente con extraversión. |
| **Giacobbi,Hausenblas y Frye (2005)** | 106 estudiantes del colegio (84 mujeres y 24 varones) | NEO – FFI | No se ha encontrado ninguna diferencia significativa. |
| **Rhodes,Courneya y Jones (2005)** | 298 estudiantes | NEO-FFI | La extraversión y responsabilidad se relaciona positivamente con la actividad deportiva, mientras que el neuroticismo lo hace de forma negativa |
| **Wilson, Kruerger, Gu et al. (2005)** | 6158 adultos (3738 mujeres y 2420 varones) | NEO – FFI. | La actividad física se relaciona positivamente con extraversión y negativamente neuroticismo. |

NEO-FFI= Five factor inventory

.

En resumen, partiendo de la revisión realizada de la literatura sobre los principales rasgos de personalidad en el deporte (un total de 34 trabajos), las conclusiones desde los modelos de Eysenck (1985) y Costa y McCrae (1995) van en la línea planteada por las revisiones realizadas por Rhodes y Smith (2006) y García-Naveira (2007b), en la que la extraversión (activo, optimista, impulsivo y capaz de establecer fácilmente contactos sociales), estabilidad emocional (sosegado, sereno y despreocupado) y responsabilidad (tendencia a ser ordenado y hacia el logro) fueron identificados como correlatos de la actividad física, mientras que los rasgos apertura a la experiencia y afabilidad del modelo Big-Five, y el rasgo psicoticismo del modelo de Eysenck no fueron asociados con la actividad física. En cuanto al modelo de Cattell (1975), no se observa consistencia en los resultados obtenidos.

### 2.1.4. Otros rasgos de personalidad del deportista

Además de las variables anteriormente revisadas (extraversión, estabilidad emocional y responsabilidad), los investigadores han estudiado las diferencias entre deportistas y no deportistas desde otros modelos y rasgos de personalidad (actividad, ansiedad, resistencia mental, dominio, agresividad, optimismo y perfeccionismo). En los próximos párrafos se aborda cada una de estas variables.

*Actividad*

Varios autores han identificado que un rasgo importante de la personalidad cuando se considera la práctica deportiva es la actividad. El rasgo actividad es considerado como un

.

sub-rasgo de extraversión y responsabilidad, y representa una predisposición hacia estar ocupado y enérgico, y una preferencia a llevar una vida rápida y activa (Rhodes, Courneya y Jones, 2002). También, en el patrón o rasgo de actividad se hallan definidas características como competitividad, compromiso, hiperactividad y ambición, que engendran el dinamismo psíquico atribuido al deportista y que le distingue significativamente del resto de la población no deportista (Missoum y La Forestrie, 1983; citado en Pascual, 1989).

Distintos trabajos indican que es posible que los deportistas sean más activos que los no deportistas. Así, O`Sullivan, Zuckerman y Kraft (1998) utilizaron el Zukerman – Kuhlman Personality Questionare (ZKPQ) en una muestra de 176 deportistas (fútbol, béisbol, hockey hierba y equitación), y concluyen que los deportistas puntuaban más alto en actividad que los no deportistas. Rhodes, Courneya y Jones (2002, 2004) aplicaron el NEO-FII y la Teoría del Comportamiento Planificado (TPB) con muestras de estudiantes (respectivamente, 300 y 298 individuos), y obtuvieron una relación positiva entre actividad y práctica deportiva.

*Ansiedad*

La ansiedad es una respuesta emocional o patrón de respuestas (triple sistema de respuestas) que engloba aspectos cognitivos displacenteros, de tensión y aprensión; aspectos fisiológicos, caracterizados por un alto grado de activación del sistema nervioso autónomo y aspectos motores que suelen implicar comportamientos poco ajustados y escasamente adaptativos (Tobal, 1990). La respuesta de ansiedad puede ser elicitada tanto por estímulos externos o situacionales como por estímulos internos al sujeto (respuestas

.

anticipatorias), tales como pensamientos, ideas, imágenes, etc, que son percibidos por el individuo como peligrosos o amenazantes.

Las revisiones realizadas por Eysenck, Nias y Cox (1982) y Cox (2002) describieron al deportista como una persona imperturbable y con poca ansiedad. Además, desde la psicología de la salud, la influencia del ejercicio físico ha sido especialmente investigada en los fenómenos de ansiedad. En general, la mayoría de las revisones concluyen que se han observado efectos moderados, aunque significativos, del ejercicio físico en la reducción de la ansiedad. Así, cabe destacar, que parece que tanto el nivel del deporte, como la intensidad del mismo, afectan de manera diferente a la ansiedad. En este sentido, autores como Calfas y Taylor (1994) y Brassington y Hicks (1995) refieren que el ejercicio aeróbico suave de 5 a 30 minutos, y al 30-60 % de intensidad puede disminuir la ansiedad. Gutiérrez Calvo, Espino, Palenzuela y Jiménez (1997) midieron el rasgo de ansiedad general (Spielberger y Díaz-Guerrero, 1975), el rasgo de ansiedad ante la evaluación (Spielberger et al., 1980) y los factores de tensión y trastornos psicosomáticos (Goldberg, 1978) a una muestra de 104 estudiantes universitarios cuya media de edad era de 21.3 años. Los estudiantes que practican deporte obtuvieron un nivel menor de ansiedad general, trastornos psicosomáticos y tensión respecto al grupo de no deportistas. Remor y Pérez-Llantada (2007) evaluaron mediante autoinforme la frecuencia de la actividad física, hábitos de salud, estrés (Remor, 2006) y experiencias de síntomas de malestar físico (Remor, Amorós y Carrobles, 2006) de una muestra de 124 individuos (71 mujeres y 53 hombres) con edades comrendidas entre los 18 y los 30 años (M= 22.4; D.T= 2.6). Los resultados indicaron que los individuos activos físicamente presentaron menores niveles de

.

estrés, menor frecuencia e intensidad de experiencias de síntomas de malestar físico en comparación con los individuos inactivos.

*Dureza y resistencia mental*

Loehr (1986) hace referencia al concepto de dureza mental (mental toughness) como la capacidad mental que tienen las personas para hacer frente a la presión de modo que le permita actuar de forma relajada, tranquila y con energía positiva ante una crisis o adversidad. En esta línea, Jones, Hanton, y Connaughton (2002) definen la dureza mental como una respuesta psicológica ante la presión, una habilidad para superar el fracaso, una persistencia ante la adversidad, una forma de resistencia mental (hardiness). Las revisones realizadas por Alderman (1983) y Marrero (1989) concluyen que los deportistas poseen una mayor dureza mental que los no deportistas.

*Dominio*

El dominio se entiende como la conducta de influir, controlar o dominar que tiene la persona o grupo sobre otros en territorios propios o ajenos (Gil, 1999a). Distintas revisiones (Alderman, 1983; Marrero, 1989; Valdés, 1998) presentan a los deportistas como personas más dominantes en sus relaciones sociales que los no depoprtistas. Por ejemplo, Thakur y Thakur (1980) aplicaron 7 tarjetas del TAT a una muestra de 36 deportistas y 36 no deportistas con una media en edad de 18,64 años. Los resultados indican que los deportistas son más dominantes que los no deportistas. Aamodt, Alexander y Kimbrough (1982) utilizaron el Personal Profile System (PPS) en una muestra de 51 no deportistas y 78

.

deportistas (fútbol y béisbol). Los datos señalan que los deportistas de equipo son más dominantes y menos pacientes que los no deportistas.

*Agresividad*

La agresividad puede ser considerada como un rasgo de personalidad, una tendencia a comportarse de forma agresiva ante diferentes situaciones (Morales y cols., 1994). La agresividad y la cólera se han identificado como predictores del comportamiento agresivo (Maxwell, 2004; Maxwell y Moores, 2007). Maxwell (2004) define la agresión en el deporte como "cualquier comportamiento (intencional), no reconocido legalmente dentro de las reglas oficiales de comportamiento, dirigidas hacia el rival, árbitro, compañero de equipo o espectador que es motivado para evitar dicho comportamiento" (p.280). El comportamiento agresivo integra tanto actos físicos y verbales (Humphrey y Kahn, 2000; Kerr, 1999) como conductas que procuran dañar a los otros por aislamiento y daño social en las relaciones interpersonales (agresión relacional, en términos de Crick, 1996).

Revisiones como las de Alderman (1983) y Valdés (1998) señalaron que los deportistas son más agresivos que los no deportistas. Por ejemplo, Storch, Werner, y Storch (2003) estudiaron la relación entre la agresión relacional y el ajuste psicosocial en 105 (51 mujeres y 54 hombres) estudiantes de Estados Unidos con una media en edad de 19,9 años que practicaban diferentes deportes (fútbol, baloncesto, natación, tenis y voleibol). Como instrumentos aplicaron una medida creada por los autores sobre agresión relacional (Werner y Crick, 1999) y un Inventario de Evaluación de la Personalidad (Morey, 1991). Los resultados muestran que la agresión relacional correlacionó positivamente con el rechazo

.

entre iguales y el uso del alcohol para mujeres, y negativamente con conductas prosociales sólo en mujeres.

*Optimismo*

Los optimistas son personas que tienen expectativas y percepciones positivas sobre su vida, mientras que los individuos pesimistas tienden a representar su vida de forma negativa, siendo el futuro algo indeseable (Scheier y Carver, 2003). Por una parte, Schneider (2001) diferencia entre optimistas realistas (análisis propio y del ambiente en el que se desenvuelve) y optimistas poco realistas (creencia deseada sin comprobación de la realidad). Por otra parte, Wilson, Raglin y Pritchard (2002) diferencian entre el pesimista defensivo (estrategia para defenderse de la baja expectativa de capacidad y resultado) y el pesimismo verdadero (valoración negativa real de la situación y de sus capacidades).

Son pocos los trabajos que estudian el rasgo de optimismo, aunque los resultados tienden a indicar que los deportitas son más optimistas que los no deportistas (Alderman, 1983).

*Perfeccionismo*

El perfeccionismo es tradicionalmente considerado un rasgo de personalidad (Hewitt y Flett, 1991). El perfeccionismo se caracteriza por frecuentes cogniciones sobre el logro ideal del rendimiento y esta asociado a una variedad amplia de correlativos psicologicos, emocionales, y del comportamiento (Koivula, Hassmén, y Falby, 2002). Estos aspectos se pueden valorar desde una perspectiva intra-personal (¿“he rendido al nivel esperado”?) e interpersonal (“¿he rendido como esperaban los demás?”). Por lo tanto, el

.

perfeccionismo es visto por muchos investigadores como un constructo multidimensional (Gotwals, Dunn y Wayment, 2003; Flett y Hewitt, 2002).

Además, Terry-Short, Owens, Slade y Dewey (1995) y Haase, Prapavessis y Owens (2002) diferenciaron, desde una perspectiva adaptativa del funcionamiento, entre un perfeccionismo positivo (adecuado) y un perfeccionismo negativo (exceso). Los perfeccionistas desadaptados tienden a ser muy exigentes con su rendimiento, excesivamente preocupados y criticos con sus errores, e insatisfechos con sus actuaciones, e incluye dimensiones negativas (preocupaciones, dudas y miedo por las acciones) y un descenso del rendimiento. Por el contrario, los perfecionistas adaptados son exigentes con su rendimiento, pero se ven exitosos aún cuando ese rendimiento no se consigue completamente, e integran dimensiones positivas (esfuerzo hacia el logro, satisfacción y autoestima) y un aumento del rendimiento.

Aunque no hay muchos trabajos que lo confirmen, los deportistas son más perfeccionistas que los no deportistas (Davis y Scott-Robertson, 2000). Por ejemplo, Arbinaga y Caracuel (2008) analizaron la personalidad medante el 16 PF de 218 participantes, de los cuales 71 eran fisicoculturistas competidores, 79 fisicoculturistas no competidores y 68 sedentarios. Los resultados indican que los deporistas (ambos grupos) son más perfeccionistas que los no deportistas.

En esta área, la principal línea de trabajo de los investigadores va encaminada a explicar como el rasgo perfeccionismo se relaciona con variables psicologicas, emocionales y comportamentales. En general, se asume que el perfeccionismo es un rasgo que se asocia a los deportistas como medio para alcanzar niveles de rendimiento, y es una variable que se asocia positivamente con la ansiedad cognitiva (Hall, Kerr y Matthewss, 1998; Koivula,

.

Hassmén y Fallby, 2002) y social (Haase, Prapavessis y Owens, 2002), y negativamente con la autoestima (Gotwals, Dunn y Wayment, 2003; Koivula, Hassmén y Fallby, 2002). Además, el estudio de Haase, Prapavessis y Owens (2002) indicaron que para los hombres, el perfeccionismo positivo, contribuye, en une pequeña proporción (6%), en la predición del desorden alimenticio, mientras que para las mujeres, la combinación de perfeccionismo negativo y ansiedad social contribuye en la predicción (41%) de los desórdenes de alimentación. También, el perfeccionismo auto-orientado se asocia positivamente con la salud física y estados de ánimo positivos, mientras que el perfeccionismo social se relaciona negativamente con la salud física y positivamente con estados de ánimo negativos (Stirling y Kerr, 2006; Molnar, Reker, Culp, Sadava, y DeCourville, 2006). Un resumen de estos trabajos se presenta en la tabla 6.

Tabla 6. Revisión de trabajos sobre perfeccionismo y deporte.

| Autor | Muestra | Instrumentos | Resultados |
|---|---|---|---|
| Hall *et al.(*1998) | 119 corredores de instituto (M=14 años) | MPS; CSAI-2 | Relación positivamente entre perfeccionismo y ansiedad cognitiva. |
| Koivula *et al.* (2002) | 178 deportistas de élite (69 mujeres –M= 20.3 años- y 109 hombres –M=21 años- ) | MPS; CSAI-2; BESES | Un exceso de perfeccionismo se asocia positivamente con la ansiedad cognitiva y negativamente con la autoestima |
| Haase *et al.* (2002) | 316 deportistas (aerobic, baloncesto, ciclismo, lucha….) de élite australianos (mujeres n= 181 –M=18.54- y hombres n= 135 –M= 19.33 años-) | PANPS; SPAS; EAT-40; MC-SDS | El perfeccionismo negativo se asocia positivamente con la ansiedad social. El perfeccionismo negativo predice (6%) el desorden alimenticio en hombres, mientras que la combinación de perfeccionismo negativo y ansiedad social predice (40%) el desorden alimenticio en mujeres. |
| Gotwals *et al.* (2003) | 87 estudiantes que practican deporte (M= 19,65 años). | MPS; SES | El perfeccionismo se asocia negativamente con la autoestima |
| Molnar *et al.* (2006) | 30 estudiantes con edades entre 19 y 22 años. | MPS; PANAS; ISF | El perfeccionismo auto-orientado se asocia positivamente con la salud física, alto afecto positivo y bajo afecto negativo. El perfeccionismo social se asocia negativamente con la salud física, bajo afecto positivo y alto afecto negativo. |
| Stirling y Kerr (2006) | 44 estudiantes universitarios que practican deporte a un nivel recreacional y competición con edades entre los 18 y 25 años). | MPS-A; POMS | El perfeccionismo social (padres, entrenador y compañeros) se asocia con estados de ánimos negativos, mientras que esto no sucede con el perfeccionismo auto-orientado. |

BESES: Basic and Earning Self-Esteem Scales; CSAI-2: Competitive State Anxiety Inventory-2; EAT-40: Eating Attitudes Test; ISF: Items sobre salud física desarrollados por los autores; MC-SDS: Short Form of the Marlowe-Crownw Social Desirability Scale; MPS: Multidimensional Perfectionism Scale; MPS-A: Multidimensional Perfectionist Scale for Athletes; PANAS: Positive and Negative Affect States Survey; PANPS: Positive and Negative Perfeccionism Scale; POMS: Profile of Mood States; SES: Self-Esteem Scale; SPAS: Social Physique Anxiety Scale.

.

En resumen, además de los resultados obtenidos desde los modelos de Cattell (1975), Eysenck (1985) y Costa y McCrae, en los que los deportistas puede que se caractericen por los rasgos extraversión, estabilidad emocional y responsabilidad, varios autores han centrado sus esfuerzos en investigar, desde otros modelos, qué otros rasgos caracterizan a los deportistas. En la revisión realizada, los deportistas es posible que destacaquen por una mayor actividad, dureza mental, dominio, agresividad, optimismo y perfeccionismo, y una menor ansiedad que los no deportistas. En la tabla 7 se resumen los principales rasgos de personalidad de los deportistas frente a los no deportistas.

Tabla 7. Revisión de rasgos de personalidad que caracterizan a los deportistas frente a los no deportistas.

| RASGOS | AUTORES |
|---|---|
| **Extraversión, Estabilidad Emocional y Responsabilidad** | García-Naveira (2007b); Rhodes y Smith (2006) |
| **Actividad** | O`Sullivan, Zuckerman y Kraft (1998); Rhodes,Courneya y Jones (2002, 2004) |
| **Baja Ansiedad** | Brassington y Hicks (1995); Cox (2002); Calfas y Taylor (1994); Eysenck et al. (1982) ; Gutiérrez Calvo, Espino, Palenzuela y Jiménez (1997); Remor y Pérez-Llantada (2007) |
| **Dureza mental** | Alderman (1983); Marrero (1989) |
| **Dominio** | Aamodt, Alexander y Kimbrough (1982), Alderman (1983); Marrero (1989); Thakur y Thakur (1980); Valdes (1998). |
| **Agresividad** | Alderman (1983); Valdes (1998); Storch, Werner, y Storch (2003) |
| **Optimismo** | Alderman (1983) |
| **Perfeccionismo** | Arbinaga y Caracuel (2008); Davis y Scott-Robertson, 2000; Gotwals, Dunn y Wayment (2003); Hall, Kerr y Matthewss (1998); Haase, Prapavessis y Owens (2002); Koivula, Hassmén y Fallby (2002); Molnar, Reker, Culp, Sadava, y DeCourville (2006); Stirling y Kerr (2006). |

.

## 2.2. Diferencias en personalidad en función del deporte

Además del estudio de las diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas, los investigadores han analizado que rasgos de personalidad caracterizan a distintas disciplinas deportivas. Dos de los deportes más estudiados han sido el fútbol y los deportes de riesgo. Ambos deportes son objetivos de estudio en el presente trabajo de investigación. También, otro aspecto recurrente, ha sido detectar diferencias en personalidad entre deportes de modalidad individual (tenis, deportes de riesgo…) frente a deportes de modalidad grupal (baloncesto, fútbol….). En los próximos apartados se aborda dichos aspectos.

### 2.2.1. Personalidad del jugador de fútbol

Distintas investigaciones ponen de manifiesto que el jugador de fútbol puede que sea más extravertido, dependiente, estable emocionalmente, agresivo, enérgico, narcisista, sin síntomas depresivos, con mayor orientación al logro y a la cohesión de equipo respecto a los no deportistas (ver tabla 8). La mayoría de estos rasgos y características de personalidad han sido analizadas en el apartado 2.1, por lo que no se observan variables exclusivas del jugador de fútbol, y sí aspectos compartidos con el deportista en general, aunque más investigaciones se requieren al respecto. A continuación se realiza una revisión de los principales trabajos que estudian la personalidad del jugador de fútbol.

Tripanthi (1980) utilizó el 16 PF en una muestra de estudiantes que practican fútbol y otra de no deportistas. Los jugadores presentan mayores puntuaciones en extroversión,

.

estabilidad emocional, responsabilidad, dependencia al grupo y relajación que los no deportistas.

Emmons, Diener y Larsen (1986) concluyeron que en situaciones sociales, como la participación en deportes de equipo (fútbol), las personas suelen ser más extrovertidas que los no deportistas.

Garland y Barry (1988) aplicaron el 16 PF a una muestra de jugadores de fútbol. Los resultados indican que los deportistas son más dependientes, extrovertidos, estables emocionalmente, agresivos, orientados al logro y a la cohesión de equipo. Que los no deportistas.

Pascual (1989) utilizó la Escala de Actividad de Jenkins, el Índice de Langer de Salud Mental, la Escala de Zung de Depresión, y el 16 PF en una muestra de 228 futbolistas amateur con una edad comprendida entre los 15 y 27 años. Este autor obtiene que los deportistas son más activos, equilibrados y con menos manifestaciones depresivas que los no deportistas.

Newby y Simpson (1991) aplicaron el *Profile of Mood Status* (POMS) y el EPQ de Eysenck a una muestra de 60 jugadores de fútbol. Los autores concluyen que los deportistas tienen una mayor actividad (energía y vigor) que los no deportistas.

Elman y McKelvie (2003) usaron el *Narcissism Personality Inventory* (NPI) en una muestra de 112 jugadores de fútbol universitarios. Los resultados indican que los deportista son más narcisistas que los no deportistas.

.

Tabla 8. Rasgos y características de personalidad del jugador de fútbol

| RASGOS | AUTORES |
|---|---|
| Extraversión | Emmons, Diener y Larsen (1986); Garland y Barry (1988); Tripanthi (1980) |
| Estabilidad emocional | Garland y Barry (1988); Pascual (1989); Tripanthi (1980) |
| Responsabilidad | Tripanthi (1980) |
| Dependencia, agresión, logro y cohesión | Garland y Barry (1988) |
| Energía y actividad | Newby y Simpson (1991); Pascual (1989) |
| Narcisismo | Elman y McKelvie (2003) |

En la línea de estudio establecida en este trabajo de investigación, García-Naveira (2004[1], 2007a[2]), desde la teoría de Millon (ver capítulo 4), aplicó el MIPS a una muestra de jugadores de fútbol (respectivamente, $n^1 = 44$, con edades comprendidas entre los 18 y 21 años, pertenecientes a las categorías de tercera división y juvenil división de honor de la Comunidad de Madrid; $n^2 = 478$, con edades comprendidads entre los 18 y 25 años, pertenecientes a las categorías de tercera y segunda división "b" de las Comunidades de Madrid, Galicia y Cataluña) de competición (entrenan 5 días a la semana en sesiones de 2 horas y participan en una competición oficial) (ver tabla 9). En cuanto a la dimensión Metas Motivacionales, los deportistas son optimistas (escala Expansión), activos (escala Modificación), y satisfacen propias metas y la de los demás (escalas Indvidualismo y Protección). Respecto a la dimensión Modos Cognitivos, los jugadores buscan información externa (escala Extraversión), adquieren información de lo tangible y concreto (escala Sensación), transforman la información desde sus esquemas previos de conocimiento (escala Sistematización), y usan parámetros racionales para organizar la información (escala Pensamiento). Analizando la dimensión Relaciones Interpersonales, los sujetos son obedientes a la autoridad (escala Conformismo), seguras de sí misma (escala Decisión), se

.

relacionan con los demás (escala Sociabilidad), afines con los demás (escala Aquiescencia), y dominantes, agresivos, competitivos y ambiciosos (escala Dominio).

Tabla 9. Estilos de Personalidad del jugador de fútbol (García-Naveira, 2004, 2007a)

| Áreas | Escala | Contenido |
|---|---|---|
| **Metas Motivacionales** | Expansión | Optimismo ante las posibilidades futuras |
| | Modificación | Activos para conseguir metas |
| | Individualismo | Tendencia hacia si mismo al satisfacer metas |
| | Protección | Tendencia hacia los demás al satisfacer metas |
| **Modos Cognitivos** | **Adquisición de la información** | |
| | Extraversión | Búsqueda de la información fuera de si mismo |
| | Sensación | Adquiere información de lo tangible y concreto |
| | **Transformación de la Información** | |
| | Sistematización | Transforma información de acuerdo a sus esquemas previos |
| | Pensamiento | Usa parámetros racionales para organizar la información |
| **Relaciones Interpersonales** | Conformismo | Obediente ante la autoridad |
| | Decisión | Seguras de si mismo |
| | Sociabilidad | Se relacionan con los demás |
| | Aquiescencia | Afinidad con los demás |
| | Dominio | Dominantes, agresivos, competitivos y ambiciosos |

Además de los rasgos anteriormente citados, aunque son pocos los trabajos que estudian las posibles diferencias en personalidad en función del puesto que ocupa el deportista dentro del terreno de juego, algunos autores indican que las diferentes funciones y roles que desempeña un jugador en cada demarcación contribuye al desarrollo de los rasgos de personalidad. Pascual (1989) obtuvo que los jugadores de fútbol amateurs que ocupan el puesto de delanteros son más creativos y ansiosos que los defensas, mientras que estos son más estables emocionalmente, fríos y poco afectivos que los delanteros. Por su parte, Cox (2002) concluyó que los deportistas que ocupan el puesto de defensas tienen una mayor seguridad en si mismos, responsabilidad y estabilidad emocional que los delanteros, mientras que estos son más creativos e imprevisibles, individualistas y con niveles más elevados de ansiedad.

.

También, a pesar de que en apartados posteriores se estudiará las diferencias en personalidad en función del nivel competitivo de los deportistas, los resultados de diferentes investigaciones tiende a indicar que los jugadores de fútbol de alto nivel son más optimistas, activos y creativos, y poseen un mayor autocontrol, autoestima, autoeficacia y control de de la ansiedad que los juegadores de menor nivel (ver tabla 10).

Así, Garland y Barry (1988) aplicaron el 16 PF a una muestra de 272 jugadores de fútbol que estaban divididos en tres grupos: titulares, suplentes y no convocados. Los jugadores titulares tienen mayores puntuaciones en dureza mental, extraversión, estabilidad emocional y auto-confianza que los jugadores suplentes o no convocados.

Apitzsch (1994), desde una aproximación psicodinámica de la personalidad, estudió a 223 futbolistas suecos de élite. Este autor concluye que los deportistas de élite actúan con mayor energía y percepción de las situaciones como favorables en comparación con deportistas de menor nivel de competición.

Morris (2000) realizó una revisión de investigaciones sobre las características psicológicas de los jugadores de fútbol con talento, con el objetivo de determinar variables psicológicas que puedan ser utilizadas en la identificación y desarrollo de talentos. Morris concluye que ha habido un importante número de trabajos durante los últimos 30 años, pero no se ha revelado ningún patrón claro, y además, la mayoría de las investigaciones son estudios transversales y de análisis descriptivos. En vista de la revisión realizada, sólo la investigación en creatividad ha demostrado esperanza.

Rodríguez (2003) evaluó el perfil de personalidad de una muestra de jugadores de fútbol de diferentes niveles de competición (nacional, regional y base) mediante la Batería

.

de Test Psicológicos para Deportistas de Competición (Fernández, Fernández y Mielgo, 1999). El autor concluye que la categoría nacional consigue mayores puntuaciones en autocontrol, autoestima, autoeficacia, cohesión y colaboración, y menores puntuaciones en ansiedad y estrés, respecto a las categorías regional y base.

Tabla 10. Rasgos y características de personalidad de jugadores de fútbol de alto nivel

| RASGOS | AUTORES |
|---|---|
| Dureza mental, extraversión, estabilidad emocional y auto-confianza | **Garland y Barry (1988)** |
| Optimismo y actividad | **Apitzsch (1994)** |
| Creatividad | **Morris (2000)** |
| Autocontrol, autoestima, autoeficacia, cohesión, colaboración y baja ansiedad | **Rodriguez (2003)** |

### 2.2.2. Personalidad del deportista de deportes de riesgo

Zuckerman (1994) propuso la teoría de la búsqueda de sensaciones para analizar la personalidad de los deportistas, principalmente en aquellos que practican deportes de riesgo. Esta teoría se centra en que algunos individuos prefieren situaciones que generan altos niveles de estimulación mientras que otros buscan niveles moderados. La búsqueda de sensaciones es definida como la necesidad de sensaciones variadas, nuevas y complejas experiencias, y la buena voluntad de tomar riesgos físicos y sociales por tales experiencias.

Zuckerman clasificó a los deportes sobre un continuo de riesgo según su consecuencia tanto a nivel objetivo (por ejemplo, posible lesión) como subjetivo (por ejemplo, posible daño psicológico), donde a mayor riesgo, mayor búsqueda de sensaciones. Diferentes deportes tienen distintos niveles de riesgo, y el riesgo es un factor importante en la toma de decisión del tipo de deporte a practicar. Por ejemplo, en este continuo

.

establecido por Zuckerman, los deportes de riesgo estarían en la zona alta en búsqueda de sensaciones, mientras que el fútbol se posicionaría en un nivel medio (deporte con contacto), y los no deportistas en la zona baja. Aunque la búsqueda de sensaciones pueda ser considerada como un rasgo de personalidad que diferencia a los deportistas de distintos deportes y no deportistas, es principalmente una característica de personalidad de los participantes de deportes de riesgo, ofreciendo nuevas sensaciones y desafíos personales (O`Sullivan, Zuckerman y Kraft, 1998).

Revisando un total de 16 artículos de investigación, se concluye que los deportistas que practican deportes de riesgo se diferencian principalmente en los rasgos búsqueda de sensaciones y apertura a la experiencia respecto a otros deportes y no deportistas. Además, se observan otras características de personalidad que no son exclusivas de los deportistas de deportes de riesgo como son la extraversión, estabilidad emocional, niveles bajo de ansiedad, agresividad, actividad, responsabilidad y búsqueda externa de la información (ver tabla 11), necesitándose más trabajos que comparen deportes de riesgo con otros deportes y no deportistas. A continuación se realiza una revisión de trabajos centrados en el estudio de la personalidad de los deportistas de deportes de riesgo.

Ogilvie (1974) aplicó el 16 PF y el cuestionario de Edwards y Jackobson a 293 deportistas de élite pertenecientes a deportes de alto riesgo. El autor obtuvo que a mayor riesgo en el deporte mayor inteligencia, deseos de triunfo, ambición, búsqueda de reconocimiento de sus habilidades, necesidades de cambio e impacto emocional, inconformismo y originalidad, pocas actitudes de dependencia, nivel alto de estabilidad emocional, autocontrol, niveles bajos de ansiedad y ausencia de rasgos neuróticos.

.

Magni *et al.* (1985) utilizaron el 16 PF en una muestra de 22 alpinistas de montaña. Los deportistas son menos ansiosos, y tienen un mayor ego y capacidad de adaptación ante nuevas situaciones que los no deportistas.

Cronin (1990) evaluó con el *Sensation Seeking Scale* (SSS) a una muestra de 20 escaladores universitarios y 21 voluntarios no escaladores. Los escaladores obtuvieron mayores puntuaciones en la escala total, y en las sub-escalas *Experience Seeking*, *Thrill y Aventure Seeking*. El autor concluye que los deportistas de deportes de alto riesgo tienen una mayor búsqueda de sensaciones que los no escaladores.

Goma-I-Freixanet (1991) utilizó el EPQ, *Sensation Seeking Scale* (SSS), *Impulsiveness Scale of the IVE, The Socialization Scale of the CPI and the susceptibility to Punishment and Reward Scale* en una muestra de 291 deportistas. La autora observa que puede existir un perfil de personalidad en deportistas de alto riesgo caracterizado por una mayor extraversión, estabilidad emocional, conformidad a las normas sociales y búsqueda de sensaciones frente a los no deportistas.

Goma-I-Freixanet y Puyane (1991) aplicaron el EPQ, SSS, la escala de Impulsividad del IVE y la escala de Socialización del CPI a una muestra de 27 alpinistas, 72 deportistas de actividades relacionadas con la montaña y 54 sujetos controles que no practicaban ningún tipo de actividad arriesgada. Los resultados indicaron que existe un perfil de personalidad de los sujetos que practican actividades arriesgadas, compartiendo las siguientes características: extraversión, estabilidad emocional, conformidad a las normas sociales, y búsqueda de peligro y aventuras por medios socializados.

.

Gutiérrez, Amat, Ruiz y Sanchís (1994) midieron la frecuencia cardiaca durante el lanzamiento en puenting de 28 deportistas de deportes de riesgo (escaladores) y 20 deportistas pertenecientes a otros deportes. Los autores concluyen que los escaladores tienen un menor ritmo cardíaco frente a los demás deportistas, por lo que la frecuencia cardiaca puede ser considerada como un indicador válido de las respuestas emocionales ansiosas en deportes de riesgo.

Goma-I-Freixanet (1995) usó el EPQ y el SSS en una muestra de 332 deportistas de alto riesgo. Los deportistas puntuan más alto en extraversión y en búsqueda de sensaciones que la población no deportiva.

Breivik (1996) aplicó el 16 PF, el SSS y el Risk Test 5 en una muestra de 38 alpinistas de élite, un grupo de estudiantes y un grupo de militares reclutas. Los alpinistas tienen niveles más altos en agresividad, energía, búsqueda de sensaciones y riesgo,estabilidad eocional, susceptibilidad al aburrimiento, y niveles más bajos en ansiedad que el resto de los grupos.

Jack y Ronan (1998) utilizaron el SSS en una muestra de 166 deportistas pertenecientes a diferentes deportes, y obtuvieron que los deportistas de deportes de mayor riesgo obtenían mayores puntuaciones en búsqueda de sensaciones que los deportistas de deportes de menor riesgo.

Duroy (2002) aplicó la SSS y el EPQ a una muestra de 77 ciclistas (montaña y carretera). El autor no observa diferencias en búsqueda de sensaciones ni en rasgos de personalidad entre los deportistas de un mismo deporte pero de distinta modalidad como son la bicicleta de montaña y de carretera.

.

Egan y Stelmack (2003) aplicaron el EPQ a una muestra de 39 alpinistas. Los montañistas se caracterizan por puntuaciones más altas en extraversión y psicoticismo, y puntuaciones más bajas en neuroticismo respecto a la población no deportiva.

Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans (2003) utilizaron el SSS y el NEO en una muestra de 66 ultramaratonianos, y obtuvieron que los deportistas tenían mayores puntuaciones en Búsqueda de Sensaciones, Extraversión y Apertura a la Experiencia respecto a la población no deportiva.

Sleasman (2004) aplicaron el SSS, el NEO, el cuestionario de motivación de logro (Cassidy y Lynn, 1989), un cuestionario de orientación al deporte (Gill y Deeter, 1988) y un inventario de ansiedad rasgo (Spielberger, Gorsuch, Lushene, Vagg y Jacobs, 1983) a una muestra de 66 alpinistas. Los resultados indican que estos deportistas son más competitivos, estables emocionalmente, están más orientados intrínsecamente, con mayor apertura a la experiencia y menor ansiedad que la población no deportiva.

Kajtna, Tusak, Baric y Burnik, (2004) utilizaron el NEO en una muestra de 38 deportistas de deportes de riesgo (ej. alpinista y parapente), 38 deportistas de bajo riesgo (ej., atletas y remeros) y 76 no deportistas. Los deportistas de deportes de riesgo obtuvieron mayores puntuaciones en estabilidad emocional, responsabilidad y actividad, que los no deportistas y los deportistas de deportes de bajo riesgo.

Diehm y Armatas (2004) utilizaron el SSS, NEO y *Sports Motivation Scale* (Pellietier et al., 1995) en una muestra de 41 surfistas y 44 jugadores de golf. Los deportistas de deportes de alto riego puntúan más alto que los de bajo riego en las escalas de Búsqueda de Sensaciones, Apertura a la Experiencia y motivación intrínseca, mostrando mismos niveles de motivación extrínseca que los jugadores de golf.

.

Sanchez y Torregrosa (2005) entrevistaron a diez escaladores de alto nivel, con un mínimo de 5 años de práctica, estudios en educación física y experiencia como entrenadores de escalada. Las entrevistas fueron grabadas y analizadas en el contenido utilizando una estrategia cualitativa mista (inductiva y deductiva). Los resultados indicaron que los procesos básicos de captación (sobre estímulos externos, como el camino a escalar) y procesamiento de la información (anticipación, atención- concentración, memorización e imaginería), los aspectos motivacionales (autoeficacia y motivación), y los mecanismos emocionales (estrés, gestión de la activación y gestión del riesgo) influyen decisivamente en la práctica de escalada.

Puertas, Chamorro y Font (2005) especificaron que además del estudio de la personalidad, es necesario analizar que habilidades psicológicas tienen los escaladores deportivos (compromiso, creencia, control atencional, control emocional, control de reestructuración, y sintomatología emocional y cognitiva), y resaltan la necesidad de profundizar en el estudio del procesamiento de la información en estas modalidades deportivas.

Gill (2006) realizó una revisión sobre los factores que intervienen en los deportes de montaña. El autor concluye que intervienen múltiples factores por el cual las personas deciden participar: búsqueda de sensaciones, estilo de vida, percepción de aventura y la experiencia emocional durante la escalada.

Neves y Dosil (2007) entrevistaron a un alpinista de élite (hombre) para analizar los principales factores psicológicos que intervienen en la práctica del alpinismo. Los resultados revelan que la motivación intrínseca, el compromiso y la autoconfianza son las competencias psicológicas más destacadas en los alpinistas. Los principales motivos que

.

llevan a la práctica de este deporte parecen ser la autosuperación y el desafío. La experiencia personal surge como una variable que tiene una influencia relevante sobre la mejora de habilidades psicológicas tales como el contro emocional, la auto-confianza y la toma de decisiones.

Tabla 11. Rasgos y características de personalidad de deportistas de deportes de riesgo

| RASGOS | AUTORES |
|---|---|
| Búsqueda de Sensaciones | Cronin (1990); Gill (2006); Goma-I-Freixanet (1991); Goma-I-Freixanet y Puyane (1991); Goma-I-Freixanet (1995); Breivik (1996); Jack y Ronan (1998); Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans (2003); Diehm y Armatas (2004) |
| Estilo de vida, percepción de aventura y experiencia emocional | Gill (2006) |
| Extraversión | Goma-I-Freixanet (1991); Goma-I-Freixanet y Puyane (1991); Goma-I-Freixanet (1995); Egan y Stelmack (2003); Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans (2003) |
| Estabilidad Emocional | Olgilvie (1974); Goma-I-Freixanet (1991); Goma-I-Freixanet y Puyane (1991); Egan y Stelmack (2003); Sleasman (2004); Kajtna, Tusak, Baric y Burnik (2004); Sanchez y Torregrosa (2004) |
| Conformidad Normas Sociales | Goma-I-Freixanet (1991); Goma-I-Freixanet y Puyane (1991) |
| Baja Ansiedad | Breivik (1996); Gutierrez, Amat, Ruiz y Sanchos (1994); Magni et al. (1985); Olgilvie (1974); Sleasman (2004); Sánchez y Torregrosa (2005) |
| Agresividad | Breivik (1996) |
| Actividad | Breivik (1996); Kajtna, Tusak, Baric y Burnik (2004) |
| Apertura a la Experiencia | Olgilvie (1974); Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans (2003); Sleasman (2004); Diehm y Armatas (2004) |
| Responsabilidad | Kajtna, Tusak, Baric y Burnik (2004) |
| Búsqueda Externa de Información y procesamiento de la información | Puertas, Chamorro y Font (2005); Sánchez y Torregrosa (2005) |
| Adaptación al cambio | Magni et al. (1985) |

*Búsqueda de sensaciones y dimensión cognitiva de la personalidad*

Otro aspecto a tener presente es que la búsqueda de sensaciones está más estrechamente relacionada con la sensación física que con la cognición (Zuckerman, 1994), donde la búsqueda de sensaciones implica sensaciones corporales poco comunes. Sin

.

embargo, las dimensiones cognitivas de la personalidad también pueden ayudar al entendimiento de los motivos de participación en deportes de riesgo elevado. En términos de los rasgos de personalidad "de los cinco grandes" definidos por Costa y McCrae (1995), la Apertura a la Experiencia (preferencia por la variedad y nuevas experiencias) surge como un fuerte correlato de la búsqueda de sensaciones (Zuckerman, Kuhlman, Joireman, Teta y Kraft, 1994). McCrae (1987) al comparar la Búsqueda de Sensaciones (SSS) y la Apertura de la Experiencia del NEO, obtuvo una relación significativa entre ambas escalas. En contraste, Diehm y Armatas (2004), Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans (2003), y Zuckerman *et al.* (1994) especificaron que sólo la Búsqueda de Experiencia de la sub-escala del SSS, y no toda la dimensión, se relaciona positivamente con el factor Apertura a la Experiencia del NEO. Además, Zuckerman (1994) hizo referencia a que la Búsqueda de Sensaciones y la Apertura a la Experiencia son conceptualmente diferentes. La discrepancia entre McCrae y Zuckerman podría surgir porque los aspectos cognoscitivos de la Búsqueda de Sensaciones del comportamiento pueden ser atribuidos a la Búsqueda de la Experiencia del SSS, mientras que la dimensión Apertura a la Experiencia podría también representar un aspecto de la cognición relacionada con la búsqueda de sensaciones (Diehm y Armatas, 2004).

Además de la Búsqueda de la Experiencia y la Apertura a la Experiencia como aspectos psicológicos de la Búsqueda de Sensaciones, analizando el modelo de Millon (2001), puede que también la bipolaridad Expansión-Preservación de la dimensión Metas Motivacionales estén relacionadas con este aspecto, en la que las personas que pertenecen a la escala Expansión buscarían instancias placenteras de la vida, mientras que los que pertenecen a la escala Preservación tenderían a evitar el dolor.

.

### 2.2.3. Diferencias en personalidad en función de la modalidad deportiva

En cuanto a las diferencias en personalidad entre deportes, hay menos acuerdo en cómo ciertas características de personalidad pueden ser propias de un deporte u otro (Wann, 1997). Las diferencias más claras en personalidad se han obtenido cuando se comparan deportes de riesgo con otros deportes de menor riesgo (apartado anterior). A pesar de ello, algunos trabajos han obtenido diferencias en personalidad en función del deporte, aunque más investigaciones se requieren al respecto.

Rodríguez (2003) aplicó la Batería de test Psicológicos para Deportistas de Competición (Fernández, Fernández y Mielgo, 1999) a una muestra de deportistas de distintos deportes. En función del deporte que practicaban las personas evaluadas, son los deportistas de triatlón, artes marciales y waterpolo, los que alcanzan mayores puntuaciones en personalidad (autocontrol, control de la ansiedad, autoestima y autoeficacia) frente a otras disciplinas deportivas. En cambio, natación y natación sincronizada obtienen puntuaciones más bajas.

En cuanto al rasgo narcisismo, los trabajos tienden a indicar diferencias en función del deporte y la práctica o no deportiva. Carroll (1989) evaluó mediante el *Narcissistic Personality Inventory* (NPI) la personalidad de 60 culturisas (44 hombres y 16 mujeres), 77 atletas de varias disciplinas y 95 estudiantes no deportistas. Los resultados presentan un mayor narcisismo en los fisicoculturistas (escala egocentrismo) frente a los deportistas y no deportistas. Salvador y Oberst (2005) aplicaron el *Narcissistic Personality Inventory* (NPI) a una muestra de 117 deportistas adultos (60 deportistas de musculación -30 hombres y 30

.

mujeres- y 57 deportistas de natación – 27 hombres y 30 mujeres-) pertenecientes a un contexto recreacional. Los resultados indican que no existen diferencias de género en el rasgo o sub-rasgos de la escala narcisismo, y sí se observan diferencias significativas en el sub-rasgo vanidad (contemplación y sobrevaloración de la propia belleza, sobre todo a través de la imagen corporal) cuando se tiene en cuenta el tipo de deporte, donde los deportistas que practican musculación obtienen puntuaciones mayores que los nadadores. Los deportistas que practican musculación tienen una contemplación y sobrevaloración de la propia belleza, sobre todo a través de la imagen corporal.

Dónde si se ha obtenido un mayor número de investigaciones con consenso en los resultados, ha sido al comparar deportistas de modalidad individual frente a deportistas de modalidad grupal, pero también más investigaciones se requieren al respecto (ver tabla 12).

Analizando la revisión realizada, se observa que los rasgos relacionados con aspectos sociales caracterizan a los deportistas que practican deportes de equipo. Los estudios sugieren 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 (Eysenck et al.,1982; Weingarten, 1982), aunque no siempre se obtienen diferencias en extroversión entre ambos grupos (Bara, Scipiao y Guillen, 2004). Además, los deportistas de equipo tienen una mayor dependencia (Cox, 2002; Schurr, Ashley y Joy, 1977), autorrealización (confianza y buen humor) y espíritu humanitario -autodominio y responsabilidad social- (Bara, Scipiao y Guillen, 2004) que los deportistas individuales.

Respecto a los rasgos agresividad y neuroticismo, los investigadores no siempre obtienen los mismos resultados. Mientras algunos trabajos presentan a los deportistas de

.

equipo como más agresivos y a los deportistas individuales como más estables emocionalmente (Cox, 2002), otras investigaciones caracterizan a los deportistas individuales como más agresivos y a los deportistas de equipo como más estables emocionalmente (Bara, Scipiao y Guillen, 2004). Además, los deportistas de equipo son más ansiosos (Cox, 2002; Schurr, Ashley y Joy, 1977) que los deportistas individuales, y estos tienen una mayor objetividad y razonamiento abstracto (Schurr, Ashley y Joy, 1977).

También, los deportistas de deportes individuales como el tenis, tienden a la autosuficiencia e individualidad (Marrero, Martín-Albo y Nuñez, 2000), satisfaciendo sus propias necesidades. Por el contrario, los deportistas de deportes de equipo como el fútbol tienden a satisfacer sus propias necesidades y la de los demás (García-Naveira, 2004, 2007a), planteándose metas individuales y metas grupales (Díaz-Morales y García-Naveira, 2001), aunque la alta competición puede favorecer a que los deportistas tiendan a actuar sin tener en cuenta los intereses de los demás y del grupo (Pelegrín, 2005).

Relacionado con el planteamiento de metas grupales, se encuentran las variables colaboración y cohesión. En los deportes de equipo como el fútbol, los jugadores de mayor categoría son más colaboradores y están más cohesionados que los de menor categoría (Rodriguez, 2003), mientras que en un deporte individual como el ciclismo, los deportistas de mayor nivel son menos colaboradores que los de menor nivel (Gat y Mc Whirter, 1998). Principalmente, la valoración de la cohesión de los futbolistas (García, Rodriguez, Andrade y Arce, 2006) y la cooperación interpersonal deportiva (García-Mas, Olmedilla, Morilla, Rivas, García, y Ortega, 2006) son importantes como variables que explican la dinámica interna de los equipos deportivos.

.

Tabla. 12. Personalidad del deportista en función de la modalidad deportiva

| AUTOR | INSTRUMENTO / MUESTRA | RESULTADOS |
|---|---|---|
| Schurr, Ashley y Joy (1977) | Revisión | Equipo: mayor extraversión, dependencia, fuerza del ego y ansiedad.<br>Individual: mayor objetividad y razonamiento abstracto |
| Eysenck et al. (1982) | Revisión | Individual: mayor introversión |
| Weingarten (1982) | Revisión | Equipo: mayor extraversión<br>Individual: mayor intraversión |
| O´Sullivan et al. (1998) | ZKPQ<br>176 deportistas (fútbol, béisbol, hockey hierba y equitación) | No diferencia en sociabilidad entre deportes de equipo |
| Gat y Mc Whirter (1998) | 17 ciclistas profesionales y 17 ciclistas de ocio | Individual: menor colaboración en profesionales |
| Marrero, Martín-Albo y Nuñez (2000) | 16 PF<br>64 tenistas(43 H y 21 M): edad media 21,93 años; 63 deportistas individuales (42 H y 21 M): edad media 21, 95 años | Individual: Tendencia a la individualidad |
| Cox (2002) | Revisión | Equipo: mayor extraversión, ansiedad, agresividad, dependencia.<br>Individual: mayor estabilidad |
| Rodriguez (2003) | Batería de test<br>239 jugadores de fútbol | Equipo: tendencia a la colaboración y la cohesión |
| Bara, Scipiao y Guillen (2004) | FPI-R<br>209 deportistas (108H y 101M) de diferentes deportes (voleibol, baloncesto, judo y natación) | Equipo: mayor autorrealización (confianza y buen humor) y espíritu humanitario (autodominio y responsabilidad social)<br>Individual: mayor irritabilidad, agresividad, fatiga e inestabilidad emocional.<br>No diferencia en extraversión |
| García Naveira (2004, 2005) | MIPS<br>44 jugadores de fútbol | Equipo: tendencia a satisfacer propias metas y las de los demás |
| Rhodes y Smith (2006) | Revisión | Equipo: mayor extraversión |

FPI-R= Inventario de Personalidad de Freiburg; H= hombre; M= mujer; MIPS=; ZKPQ= Zukerman – *Kuhlman Personality Questionare*; 16 PF=16 factores de personalidad de Cattell; MIPS= Inventario de Personalidad de Millon

Por último, se observan diferencias en personalidad en una misma modalidad deportiva, pero más trabajos se requieren al respecto. En deportes de equipo como el baseball y el fútbol, los jugadores de baseball puntúan más alto en actividad que los jugadores de fútbol (O`Sullivan, Zuckerman y Kraft, 1998). En los deportes individuales, los tenistas son más inflexibles, firmes, objetivos, más apegados a su familia y tradicionales que otros deportes individuales (Marrero, Martín-Albo y Nuñez, 2000).

.

En resumen, el estudio de la personalidad en función del tipo o modalidad deportiva, se encuentra en un período de reafirmación. Algunos trabajos obtienen que existen unos rasgos que diferencian a cada actividad deportiva, pero aún se requiere un mayor número de estudios que lo confirmen. En general, podemos concluir que los *deportistas de deportes de riesgo* se caracterizan por la búsqueda de sensaciones y apertura a la experiencia, en la que la bipolaridad Expansion-Preservación del modelo de Millon (2001) también pueden integrar el aspecto psicológico de la búsqueda de sensaciones, mientras que los *deportistas de modalidad grupal* (por ejemplo, el fútbol) destacan por aspectos sociales como la extravesión, 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 grupo, mientras que los deportistas de deportes individuales tienden al individualismo.

.

# CAPÍTULO 3

## Personalidad, diferencias individuales y rendimiento deportivo

### 3.1. Introducción

Williams y James (2001) señalan que el rendimiento y resultado deportivo de un deportista es multifactorial. El éxito deportivo dependerá de un conjunto de cualidades propias (habilidades, capacidades físicas, variables psicológicas, etc.) y ajenas del mismo (árbitro, terreno de juego, rival, etc.). Dentro de este abanico de posibilidades, distintas investigaciones han estudiado la posible influencia de los rasgos de personalidad sobre el rendimiento y/o resultado deportivo.

Desde una perspectiva crédula, 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), aunque esta área de estudio es compleja y haya sido poco explorada debido a la dificultad de acceder a las muestras de deportistas de alto nivel y evaluar el rendimiento deportivo.

Los investigadores han seguido dos líneas de trabajo al estudiar la relación entre personalidad y rendimiento deportivo: a) estudio de la personalidad de deportistas de alto nivel o élite y b) estudio correlacional y/o predictivo del rendimiento del deportista. En la

primera de ellas, los autores analizan las diferencias en personalidad de los deportistas en función del nivel competitivo (alto vs. bajo), estudian las características de los deportistas de élite o los comparan con los no deportistas. En la segunda, los investigadores estudian la relación entre personalidad y rendimiento deportivo, así como su variabilidad a lo largo de un período de tiempo.

A continuación se describen cada uno de estos aspectos, analizando previamente los posibles factores que intervienen en el desarrollo del deportista de alto nivel o de élite.

### 3.2. Factores que determinan a los deportistas de alto nivel o élite.

Se considera a un deportista como experto cuando ha demostrado durante muchos años poseer un rendimiento superior, lo cual nos lleva a destacar que el hecho de poseer muchos años de experiencia en un campo particular de estudio, no supone directamente que esté dentro del grupo de expertos (Ruiz, 1999). Algunos autores especifican que el proceso de desarrollo de un deportista de alto nivel requiere un período de 10 años aproximadamente (Bloom, 1985).

Para los estudiosos del comportamiento deportivo, pensar y estudiar las razones y causas que subyacen al alto rendimiento se ha convertido en un auténtico reto (Morris, 2000). La última década se ha caracterizado por un renovado interés por el estudio e investigación del rendimiento experto en el deporte. Los enfoques, métodos de estudio y orientaciones teóricas utilizadas han sido múltiples y variados.

Weinberg y Gould (2007) indican que entre los factores que diferencian a los deportistas expertos frente a los no expertos, se encuentra una base genética o innata del

.

sujeto (fisiológica, antropométrica, psicológica…) y unas características propias del contexto o situación (programas de entrenamiento, apoyo social e institucional). Como consecuencia de esta interacción sujeto-contexto, surgen determinadas variables (velocidad, concentración…) que diferencian al deportista de alto nivel frente al de menor nivel (Riera, 2005). En esta línea, Gould, Guinan, Greenleaf, Medbery y Peterson (1999) y Durand-Bush y Samela (2002) especificaron que el máximo rendimiento en la alta competición es un proceso complejo que esta sujeto a una variedad de factores, como son el psicológico (características psicológicas y preparación mental), físicos (características físicas y entrenamientos), sociales (apoyo familiar y amigos) y de organización (instituciones que gestiona la actividad).

Desde la genética y las ciencias del comportamiento, los investigadores indican un fuerte componente genético en el funcionamiento de los deportistas de alto nivel, sin embargo la influencia de programas sistemáticos de entrenamiento no debe de ser subestimada (Williams y Reilly, 2000), en la que los deportistas expertos han dedicado de forma deliberada un número muy elevado de horas de entrenamiento en su modalidad deportiva (Ruiz, Sánchez, Durán y Jiménez, 2006).

Debido a las múltiples variables de estudio, en el análisis de las características del talento deportivo, ha habido una integración de diferentes disciplinas científicas como la antropometría, fisiología, sociología y psicología (Williams y Reilly, 2000). Estos autores sugieren que aunque ha habído un cierto progreso en la identificación de las características del deportista con éxito, parece que ninguna única variable puede considerarse imprescindible. Además, los deportistas pueden no tener una característica extraordinaria

.

dentro de cualquier área del rendimiento deportivo pero deben poseer un nivel razonablemente alto dentro de todas las áreas (Reilly, Bangsbo y Franks, 2000).

Con el objetivo de comprender en su totalidad a los deportistas de alto nivel, los investigadores recomiendan un enfoque multitarea que permita atrapar la complejidad de la pericia en diferentes deportes (Ruiz, Sánchez, Durán y Jiménez, 2006). Por ejemplo, Reilly, Williams, Nevill y Franks (2000) establecieron que los requisitos para el fútbol son múltiples y las características que distinguen a los jugadores de fútbol de élite se pueden investigar usando un análisis multivariado. Estos autores aplican una batería de pruebas (medidas antropométricas, fisiológicas, psicológicas y habilidades específicas) a jóvenes jugadores de fútbol (15-16 años) con el objetivo de distinguir entre la élite (n=16) y grupos de menor nivel (n=15) según el rendimiento en dichas pruebas. Los resultados indican que los deportistas de élite tienen mayor agilidad, orientación al ego, apoyo parental, capacidad de anticipación, capacidad aeróbica, tolerancia a la fatiga, regate con el balón, y tenían menor tiempo de carrera.

Centrando la evaluación de los deportistas expertos en su dimensión psicológica, los aspectos investigados también pueden ser múltiples. En una revisión sobre variables que caracterizan al deportista experto, Ruiz, Sánchez, Durán y Jiménez (2006) definieron unas dimensiones perceptivo-cognitiva, emocional, psicosocial y de práctica deliberada que caracterizan a estos sujetos. Los expertos utilizan estrategias perceptivo-visuales de extracción de la información más eficaces, emplean más y mejor el conocimiento (gestos técnicos, táctica y estrategia) que los menos expertos. Además, poseen mayor motivación, compromiso, control de la ansiedad, concentración e imaginería, establecen objetivos a corto, medio y largo plazo, y planifican los entrenamientos y competiciones. También,

dedican de forma deliberada un número muy elevado de horas de entrenamiento en su modalidad deportiva. Y por último, la familia y el entrenador cumplen una labor importante en el desarrollo deportivo del sujeto (apoyo, toma de decisiones, entrenamientos, economía…).

En resumen, para que una persona llegue a ser un deportista de alto rendimiento o de élite, intervienen varios factores personales y situacionales que, centrándonos en los aspectos psicológicos, dan como resultado una serie de rasgos y características que los diferencian del resto de la población de deportistas. Desde una perspectiva rasgista, a continuación se abordan los principales trabajos de investigación que estudian las características psicológicas en función del nivel competitivo.

### 3.3. Diferencias en personalidad en función del nivel competitivo.

El estudio de la personalidad de los deportistas de élite es un importante foco de interés por parte de los investigadores. Desde diferentes teorías los autores han intentado identificar qué rasgos definen y diferencian a los deportistas en función del nivel competitivo. Para ello, los autores comparan deportistas de alto nivel con deportistas de menor nivel y no deportistas, o utilizan la baremación del instrumento aplicado. A continuación, se aborda cada uno de los rasgos en los que es posible que existan diferencias entre deportistas en función del nivel competitivo.

.

*Extraversión, neuroticismo y responsabilidad*

Diferentes trabajos indican que es posible que los deportistas de alto nivel sean más extravertidos (Bushan y Agarwal, 1978; Daino, 1985; Egloff y Gruhn, 1996; Gabler, 1976; Kane, 1964; Novotny y Petrak, 1983; Olgilvie, 1968; Tutko y olgilvie, 1969), estables emocionalmente (Daino, 1985; Gabler, 1976; Kane, 1964; Olgilvie, 1968; Ruiz, 2001; Tutko y Olgilvie, 1969) y responsables (Kane, 1964; Olgilvie, 1968; Ruiz, 2001; Tutko y Olgilvie, 1969) que los deportistas de menor nivel o la población de no deportistas. Un resumen de los trabajos sobre personalidad y nivel competitivo aparece en la tabla 13.

A pesar de estos resultados, no todos los trabajos obtienen los mismos datos respecto a la extraversión, estabilidad emocional y responsabilidad en deportistas de alto nivel. Así, Bara, Scipiao y Guillén (2005) utilizaron el FPI-R (Inventario de Personalidad de Freiburg) en una muestra de 209 deportistas de alto nivel pertenecientes a diferentes deportes (voleibol, baloncesto, judo y natación) y 214 no deportistas. Estos autores concluyen que los deportistas son más retraídos en las relaciones personales, siendo más despreocupados con las normas sociales que los no deportistas. También, Pelegrín (2005) aplicó un Cuestionario sociodemográfico y variables deportivas (ad hoc), un Inventario de Expresión de la Ira Estado-Rasgo (STAXI-2) y el Cuestionario de Personalidad Situacional (CPS) a una muestra de 500 deportistas profesionales (deporte individual y de equipo) y de alto rendimiento (entre 2 y 30 horas semanales de entrenamiento) de ambos géneros (316 hombres y 184 mujeres), con edades comprendidas entre los 16 y 55 años (M= 21.51 años y D.T= 5.58). Los resultados indican que los deportistas puntúan bajo en “Integridad-Honestidad” (el 57,4% de los sujetos), “Ajuste social” (el 50% de los sujetos), “Inteligencia

.

social" (el 44,2% de los sujetos), "Estabilidad emocional" (el 41,8% de las sujetos) y "Sociabilidad" (el 19,2% de los sujetos) respecto a la población no deportiva. Estos autores concluyen que aunque los deportistas de alto rendimiento son considerados habitualmente como extravertidos y estables emocionalmente, las altas exigencias deportivas, la competitividad entre deportistas o equipos deportivos, el estrés propio de la competición, etc., son factores que pueden afectar a los deportistas de élite, inhibiendo sus relaciones sociales y produciendo trastornos emocionales (estrés, ansiedad, depresión…). Además, los deportistas con baja puntuación en integridad-honestidad, también pueden ser informales e irresponsables, poco cumplidores y no aceptar bien las normas ni las obligaciones (por ejemplo, deportistas con alta habilidad y con baja responsabilidad).

.

Tabla 13. Revisión de trabajos de personalidad en función del nivel competirivo

| AUTORES | MUESTRA | INSTRUMENTO | RESULTADOS |
|---|---|---|---|
| Kane (1964), | Revisión | ---------- | Los deportistas de alto nivel son extravertidos, responsables y estables emocionalmente |
| Olgilvie (1968) | Revisión | ---------- | Los deportistas de alto nivel son extravertidos, responsables y estables emocionalmente |
| Tutko y Olgilvie (1969) | Revisión | ---------- | Los deportistas de alto nivel son extravertidos, responsables y estables emocionalmente |
| Gabler (1976) | 154 nadadores de élite (H y M) | 16 PF | Los deportistas de élite son extravertidos y estables emocionalmente |
| Foster (1977) | Deportistas de fútbol, baloncesto y baseball. (Separados en 3 grupos: Fuera de competiciones, los de éxito y los sin éxito) | 16 PF. | Se ha encontrado diferencias entre los sin éxito y con éxito. Diferencias en que los segundos son más aventureros, más sugerentes, más imaginativos y más extrovertidos. |
| Bushan y Agarwal (1978) | 20 jugadores de tenis y bádminton de diferente nivel | 16 PF | Los deportistas de mayor nivel puntúan más alto en extraversión que los deportistas de menor nivel. |
| Valliant, Simpson-Housley y McKelvie (1981) | 61 estudiantes (deportistas que compiten, deportistas que no compiten y no deportistas) | 16 PF y la escala de locus de control de Rotter | Los deportistas que compiten son más autosuficientes que los deportistas que no competían. |
| Novotny y Petrak (1983) | 176 jugadores de jockey de distintos niveles de competición (alto vs bajo). | 16 PF | Los deportistas de mayor nivel eran más extravertidos que los de menor nivel. |
| Daino (1985) | Tenistas de un nivel competitivo | EPQ | Los deportistas son extravertidos y estables emocionalmente |
| Góndola y Wughalter (1991) | Tenistas profesionales y no deportistas | 16 PF | Las deportistas son más reservadas, inteligentes, desconfiadas y menos pretenciosas que los no deportistas |
| Egloff y Gruhn (1996) | 86 triatlones y corredores de fondo (alto nivel vs. bajo) y 73 no deportistas | EPQ | Los deportistas de mayor nivel son más extravertidos |
| Gat y Mc Whirter (1998) | 34 ciclistas de diferentes niveles (competitivo y recreacional) y 17 no deportistas. | PACL, CATI y POMS | Los ciclistas de nivel competitivo son más confiados y seguros de si mismo y menos cooperativos y colaboradores que los ciclistas de ocio |
| Ruiz (2001) | 60 deportistas de élite (tenis, gimnasia, natación, tiro con arco, warterpolo, judo, baloncesto y piraguismo) | BFQ (big five) | Los deportistas son ordenados y escrupulosos, y estables emocionalmente |

BFQ= Cuestionario de cinco factores de personalidad; CATI= Coolidge Axis II Inventory ; EPQ= cuestionario de personalidad de Eysenck; H= hombre; M= Mujer; PACL= Adjetive Checklist; POMS = Profile of Mood States; 16 PF=16 factores de personalidad de Cattell.

*Actividad*

En cuanto a los deportistas de élite, unas de las primeras revisiones presentan a los deportistas de alto nivel como personas con un mayor nivel de actividad respecto a los deportitas de menor nivel (Loehr, 1984, citado por Williams, 1991, 199; Morgan, 1979). Por ejemplo, Ruiz (2001) utilizó el BFQ (big five) en una muestra de 60 deportistas de élite, en la que los deportistas obtienen un mayor nivel de actividad frente a la población no deportiva.

*Ansiedad*

En cuanto a los deportistas de alto nivel, unas de las primeras revisiones presentan a los deportistas de alto nivel como personas con niveles más bajos de ansiedad respecto a los deportistas de menor nivel (Loher, 1986; Olgilvie, 1968). Además, uno de los modelos predominates a finales de los años 70 era el Mental Health Model de Morgan (1978), que indicaba que el alto rendimiento de un deportisa se consigue en ausencia de rasgos como la ansiedad, estrés y depresión.

En esta línea, Mahoney y Avener (1977) analizaron mediante observación y entrevistas, las características psicológicas de gimnastas que se habían clasificado para las Olimpiadas y las que no lo consiguieron. Estos autores concluyen que los gimnastas clasificados eran capaces de manter el control (ansiedad) ante la adversidad frente a los deportistas no clasificados. Highlen y Bennett (1983) estudiaron mediante observación y entrevistas las características psicológicas de luchadores canadienses que estaban clasificados para los campeonatos nacionales. Los resultados indican que los deportistas de élite poseen una menor ansiedad ante la competición que los de menor nivel. Daino (1985)

utilizó el EPQ en una muestra de jugadores de tenis de un nivel competitivo. Los tenistas tienen puntuaciones bajas en el rasgo de ansiedad respecto a la población no deportiva. Gould, Dieffenbach y Moffett (2002) entrevistando a campeones olímpicos y concluyeron que unas de las características psicológicas que destacan en estos sujetos son los niveles bajos de ansiedad y el correcto manejo de situaciones adversas respecto a los deportistas de menor nivel competitivo. Rodríguez (2003) evaluó el perfil de personalidad de una muestra de jugadores de fútbol de diferentes niveles de competición (nacional, regional y base) mediante la Batería de Test Psicológicos para Deportistas de Competición (Fernandez, Fernandez y Mielgo, 1999). El autor concluye que la categoría nacional consigue menores puntuaciones en ansiedad y estrés, respecto a las categorías regional y base.

Por el contrario, otros trabajos indican que las altas exigencias deportivas pueden generan trastornos de ansiedad y estrés en los deportistas. Así, Bara, Scipiao y Guillén (2005) utilizaron el FPI-R (Inventario de Personalidad de Freiburg) en una muestra de deportistas de alto nivel pertenecientes a diferentes deportes y otra de no deportistas, y concluyen que los deportistas de élite padecen una mayor inestabilidad emocional y malestar físico, un nivel de estrés más frecuente, con mayores alteraciones del humor y ansiedad. También, Pelegrín (2005) aplicó un cuestionario sociodemográfico y de variables deportivas (ad hoc), un Inventario de Expresión de la Ira Estado-Rasgo (STAXI-2) y el Cuestionario de Personalidad Situacional (CPS) a una muestra de deportistas profesionales y de alto rendimiento, donde el 39,2% puntúa alto en ansiedad y el 41,8% en estabilidad emocional respecto a la población no deportiva, lo que favorece reaccionar con nerviosismo, impaciencia y tensión frente a determinadas situaciones durante un entrenamiento y/o competición.

*Dureza y resistencia mental*

Varios trabajos han identificado que la dureza y resistencia mental es un rasgo de personalidad que principalmente está presente en los deportistas de alto nivel (Clough, Earle y Sewell, 2002). Los investigadores indican que la dureza y resistencia mental es una característica de los campeones olímpicos y aumenta a mayor nivel de competición y exigencia física. Además, la resistencia mental es una variable que modula la respuesta de ansiedad y burnout. En los próximos párrafos se resumen las principales investigaciones.

Durand-Bush y Samela (2002) y Gould, Dieffenbach y Moffett (2002) entrevistaron a 10 campeones olímpicos, y concluyen que la dureza mental es una variable importante en el perfil psicológico de los deportistas de élite frente a deportistas de menor nivel.

Hanton, Evans, y Neil (2003) aplicaron a una muestra de 199 deportistas de diferente nivel competitivo el DRS (Dispositional Resilience Scale), una versión modificada del SAS (Sport Anxiety Scale) y la escala de auto-eficacia extraída de una versión modificada del CSAI-2 (Competitive State Anxiety Inventory-2). Los resultados apoyan la hipótesis que los deportistas de élite obtienen mayores puntuaciones en dureza mental, el compromiso y el control, y muestran menores niveles en preocupación y una mayor interpretación de la respuesta de ansiedad respecto a los deportistas de menor nivel. La auto-eficacia revela una interacción significativa con el compromiso y con la habilidad.

Golby y Sheard (2004) utilizaron el PPI (The Psychological Performance Inventory) en una muestra de 115 jugadores de rugby con una edad comprendida entre los 18 y 35 años pertenecientes a tres niveles diferentes de competición (Internacionales, Superliga y

Primera División). Los autores obtienen que a mayor nivel de competición mayor dureza mental.

Crust y Clough, (2005) aplicaron el PPI (The Psychological Performance Inventory) con una muestra de 41 estudiantes, y observan una relación positiva entre dureza mental y resistencia física, donde los deportistas que mantenían actividades deportivas de larga duración (por ejemplo, maratón), obtenían mayores puntuaciones en dureza mental que los deportistas que realizaban deportes de corta duración (por ejemplo, 100 metros lisos).

Moreno, Morett, Rodriguez y Morante (2006) examinaron el rol de la personalidad resistente como moderador de la relación entre estresores laborables y el burnout. En el estudio participaron 405 bomberos de la Comunidad de Madrid. Como medida del burnout se utilizó el Cuestionario breve de Burnout (Moreno-Jimenez, Bustos, Matallana y Miralles, 1997), para evaluar la personalidad resistente se utilizó un cuestionario de personalidad resistente elaborado por Moreno-Jimenez, Garrosa y Gonzalez (2000), y la sintomatología asociada con la aparición del burnout se midió con el Inventario de Sintomatología de Estrés (Benavides Pereira, Moreno-Jimenez, Garrosa y Gonzalez, 2002). Los resultados indican que la personalidad resistente tiene efectos moduladores sobre el burnout. En concreto, el componente reto de personalidad resistente amortigua la influencia de los estresores laborales en la ocurrencia del burnout, mientras que el compromiso apareció como moderador de la relación entre burnout y su sintomatología asociada.

*Dominio*

Los deportistas de alto nivel son descritos como personas más dominantes que los de menor nivel (Ogilvie,1968), aunque más investigaciones se requieren ya que hay pocos

trabajos al respecto, y los resultados obtenidos suelen comparan a los deportistas con no deportistas. Por ejemplo, Gabler (1976) aplicó el 16 PF a una muestra de nadadores de élite, y obtuvo que los deportistas son más dominantes que los no deportistas.

*Agresividad*

Las primeras revisiones sobre la temática, ponen de manifiesto que los deportistas de alto nivel son considerados como personas más agresivas que los de menor nivel (Kane, 1964; Lawther, 1972; Tutko y Olgilvie, 1969), aunque hace falta un mayor número de investigaciones que comparen a deportistas de distinto nivel de competición, ya que no siempre se obtienen los mismos resultados.

En este sentido, Kirkcaldy (1982) aplicó el EPQ de Eysenck a una muestra de 265 atletas alemanes, y obtuvo que a mayor nivel de competición menor puntuación en el sub-rasgo agresividad. Por el contrario, Bara, Scipiao y Guillén (2005) utilizaron el FPI-R (Inventario de Personalidad de Freiburg) en una muestra de 209 deportistas de alto nivel pertenecientes a diferentes deportes (voleibol, baloncesto, judo y natación) y 214 no deportistas, en la cual los deportistas presentaron mayores puntuaciones significativas en la variable agresividad que los no deportistas. También, Pelegrín (2005) utilizó un Cuestionario sociodemográfico y de variables deportivas (ad hoc), un Inventario de Expresión de la Ira Estado-Rasgo (STAXI-2) y el Cuestionario de Personalidad Situacional (CPS) a una muestra de 500 deportistas profesionales y de alto rendimiento. Los resultados indican que el 38,4% de los deportistas son agresivos, hostiles, intolerantes y vengativos, con respuestas inadecuadas ante las dificultades y frustraciones, y que discute e insulta con facilidad respecto a la población no deportiva.

*Optimismo*

Distintos trabajos indican que los deportistas de élite son más optimistas que los deportistas de menor nivel (Loehr, 1984; citado por Williams, 1991, 199).

Morgan y Pollock (1977) comparan las características psicológicas de diferentes maratonianos según la distancia recorrida en la competición y nivel de competición (n = 8, escolares distancia media; n = 11, expertos distancia media-larga; y n = 8, expertos maratonianos). Estos autores llegan a la conclusión que los corredores de élite se caracterizan por un mayor estado mental de optimismo respecto a los de menor nivel, que tiene consecuencias positivas en los entrenamientos y competiciones.

Mahoney y Avener (1977) analizaron las características psicológicas de gimnastas clasificados para las Olimpiadas. Estos autores concluyen que los gimnastas clasificados son más optimistas y utilizan autoinstrucciones positivas durante la competición que los deportistas de menor nivel.

Highlen y Bennett (1983) estudiaron las características psicológicas de luchadores canadienses que estaban clasificados para los campeonatos nacionales. Los deportistas de élite poseen un mayor optimismo y realizan autoinstrucciones positivas y menor ansiedad que los dportistas de menor nivel.

Thomas y Over (1994) analizaron las diferencias psicológicas de 165 golfistas de diferentes niveles competitivos (alta vs baja). Los deportistas de alta competición se caracterizan por cogniciones y emociones positivas frente a los deportistas de menor nivel.

Gould, Dieffenbach y Moffett (2002) examinaron mediante entrevistas las características psicológicas de 10 campeones olímpicos. Estos autores destacan el optimismo realista como aspecto importante en el alto rendimiento.

Burke et al. (2006) analizaron la superstición, el control, y el optimismo y pesimismo en los deportistas. Aplicaron el Superstitious Ritual Questionnaire (SRQ), el Life Orientation Test Revised (LOT-R), y el Belief in Personal Control Scale (BPCS) en una muestra de 208 (112 varones y 96 mujeres) universitarios-deportistas de la primera división de la Asociación Nacional de Atletas Universitarios (béisbol, baloncesto, fútbol, golf, natación, salto, tenis, atletismo y balonmano) con una edad comprendida entre los 18 y 22 años (M= 20.2 años). Los resultados muestran que el locus de control interno se relaciona positivamente con el optimismo y negativamente con el pesimismo, mientras que no hay relación entre el optimismo y el comportamiento supersticioso.

*Perfeccionismo*

Flett y Hewitt (2005) hicieron referencia a que el perfeccionismo adaptativo es necesario para que los deportistas alcancen altos niveles de rendimiento, mientras que el perfeccionismo extremo perjudica la ejecución deportiva y promueve el descontento por el rendimiento realizado. Desde una perspectiva del funcionamiento adaptativo, basado en la intuición y la experiencia profesional ganada durante años en el campo de la psicología del deporte, Hardy, Jones y Gould (1996) y Gould, Dieffenbach y Moffett (2002) propusieron que la tendencia al perfeccionismo es una variable que diferencia a los deportistas de alto nivel respecto a los de menor nivel. Los deportistas de élite tienen pensamientos perfeccionistas y se esfuerzan hacia la perfección. A pesar de estos resultados, más

investigaciones se requieren, debido a que no todos los trabajos encuentran diferencias en función del nivel competitivo. Por ejemplo, Stirling y Kerr (2006) no obtuvieron diferencias en el rasgo perfeccionismo al comparar una muestra de deportistas de élite con otra de deportistas recreacional.

En las tabla 14 se resumen los rasgos de personalidad de los deportistas de alto nivel.

Tabla 14. Rasgos y característica psicológicas de deportistas alto nivel competitivo o élite

| RASGOS | AUTORES |
|---|---|
| **Extraversión** | Bushan y Agarwal (1978); Daino (1985); Egloff y Gruhn (1996); Gabler (1976); Kane (1964); Novotny y Petrak (1983) |
| **Estabilidad emocional** | Daino (1985); Gabler (1976); Ruiz (2001);Tutko y Olgivie (1969) |
| **Responsabilidad** | Durand-Bush y Samela (2002); Ruiz (2001);Tutko y Olgivie (1969) |
| **Actividad** | Loher (1984); Morgan (1979); Ruiz (2001) |
| **Dominio** | Gabler (1976); Olgilvie (1968) |
| **Agresividad** | Bara, Scipiao y Guillén (2005); Kane (1964); Lawther (1972); Pelegrín (2005); Tutko yOlgilvie (1969) |
| **Dureza Mental** | Hanton, Evans, y Neil (2003); Crust y Clough (2005); Durand-Bush y Samela (2002); Golby y Sheard (2004); Gould, Dieffenbach y Moffett (2002) |
| **Baja Ansiedad** | Daino (1985); Gould, Dieffenbach y Moffett (2002); Highlen y Bennett (1983); Loher (1984); Mahoney y Avener (1974); Morgan (1979); Ogilvie (1968) |
| **Perfeccionismo** | Gould, Dieffenbach y Moffett (2002); Jones y Gould (1996) |
| **Optimismo** | Gould, Dieffenbach y Moffett (2002); Highlen y Bennett (1983); Loher (1984); Mahoney y Avener (1977); Morgan y Pollock (1977); Thomas y Over (1994) |

En los próximos apartados, se aborda el análisis de la personalidad, rendimiento deportivo y variabilidad a lo largo del tiempo, así como la metodología de evaluación de la conducta deportiva.

### 3.4. Personalidad y rendimiento deportivo

Distintos resultados de investigaciones obtienen que la personalidad puede ser un predictor del rendimiento deportivo (Karp, 2000; Piedmont, Hill y Blanco, 1999; Ruiz, 2007, 2008). En esta línea, Morgan (1978) destacó como la personalidad, considerada como

predictor del rendimiento, puede llegar a explicar entre un 20% y 45% de varianza. A continuación, se realiza una revisión de trabajos sobre personalidad y rendimiento deportivo.

Graydon y Murphy (1995) utilizaron el EPI y analizaron el rendimiento deportivo en una muestra de 20 jugadores de tenis de mesa. Los deportistas extravertidos obtienen un mayor rendimiento que los introvertidos ante situaciones de presencia de público y viceversa ante la situación sin público. Estos autores concluyen que la dimensión de personalidad extraverión/introversión es un factor significativo en las investigaciones de facilitación social.

Maddi y Hess (1992) estudiaron la relación entre dureza mental (Maddi, 1987) y rendimiento deportivo en una muestra de 37 escolares jugadores de baloncesto. Estos autores obtienen que la dureza mental se relaciona positivamente con el rendimiento deportivo.

Piedmont, Hill y Blanco (1999) aplicaron el NEO y evaluaron el rendimiento deportivo en una muestra de 79 jugadoras de fútbol femenino, con una edad entre 18 a 21 años. El rendimiento fue evaluado durante 8 partidos a través de unas dimensiones valoradas por el entrenador (capacidad de ser entrenado, habilidad deportiva, rendimiento del partido, jugar en equipo y rendimiento total) y mediante el análisis estadístico de determinadas acciones de juego (goles, asistencias, partidos jugados y tiros). Dentro del análisis correlacional, la dimensión Neuroticismo correlacionaba negativamente con la valoración total del rendimiento (tanto del entrenador como estadística), mientras que la dimensión Responsabilidad se relacionaba de forma positiva. Además, el análisis de regresión indica que las dimensiones de personalidad como Neuroticismo y

Responsabilidad explican el 23% de la varianza del rendimiento valorado por los entrenadores, mientras que únicamente la dimensión Responsabilidad explicaba el 8% de la varianza del rendimiento estadístico.

Karp (2000) aplicó el 16 PF a una muestra de 126 jugadores de hockey, y concluye que varios factores de personalidad son indicadores importantes del logro deportivo (valoración de las expectativas de las deportistas): a) altas puntuaciones en las escalas Razonamiento (escala B: pensamiento abstracto), Estabilidad (escala C: emocionalmente estable, adaptada y madura), Atrevimiento (escala H: emprendedora, atrevida y segura en lo social), bajas puntuaciones en las escalas Abstracción (escala M: práctica, con los pies en la tierra, realista), Privacidad (escala N: abierta, genuina, llana, natural), Apertura-Cambio (escala Q1: tradicional, apegada a la familia), y Tensión (escala Q4: relajada, plácida, paciente).

Ruiz (2007) utilizó el BFQ (*Big-Five*) y analizó los resultados deportivos en una muestra de 34 judokas de competición de ambos sexos (19 hombres y 15 mujeres) con edades comprendidas entre los 13 y 16 años. Los resultados indican que la dimensión Tesón (responsabilidad del NEO) está asociada positivamente con una mejor clasificación en los Campeonatos Nacionales para ambos sexos, mientras que la dimensión Energía (extraversión del NEO) también se relaciona positivamente, pero sólo en las mujeres. Estos datos indican que hay que tener presente la variable sexo al predicir el rendimiento deportivo de los deportistas. Además, en las mujeres, la dimensión Tesón es un predictor del resultado deportivo en un 31,1% de varianza, mientras que conjuntamente las dimensiones de Estabilidad Emocional, Tesón y Afabilidad explican el 47,9% de varianza.

Ruiz (2008) analizó la relación entre sub-dimensiones del BFQ y los resultados

deportivos de una muestra de judokas (ambos sexos) pertenecientes a la categoría cadete (Ruiz, 2007). Los resultados indicaron que en la dimensión Tesón, destacan la subdimensiones Perseverancia y Escrupulosidad en mujeres y Esrupulosidad en hombres. En la dimensión Energia, se observa una tendenca hacia la significación en las subdimensiones Dinamismo y Dominancia en mujeres y Dinamismo en hombres. En la dimensión Afabilidad, se obtiene una tendencia hacia la signficación en la subdimensión Coordialiad/Amabilidad en mujeres. En la dimensión Estabilidad Emocional, destaca una tenencia hacia la significación en la subdimensión Control de Emociones en hombres. Además, la subdimensión Perseverancia es un predictor del resultado deportivo en un 28,1% de varianza en mujeres y un 22,6% de varianza en hombres. Este autor concuye que las subdimensiones de los rasgos de personalidad se relacionan con la predicción del rendimiento deportivo, recomendándose su estudio debido a que aportan información diferencial y complementaria.

En resumen, la mayoría de las investigaciones han ido encaminadas hacia la descripción del perfil de personalidad del deportista de éxito, y tan solo algunas se han centrado en el estudio de la relación entre personalidad y rendimiento deportivo. Esto puede ser debido a la dificultad de acceder a la muestra y a la complejidad de valorar el rendimiento deportivo.

Los datos indican la relevancia de las relaciones interpersonales (extraversión, atrevimiento…), el procesamiento de la información (razonamiento, abstracción…), y los rasgos de personalidad (responsabilidad, estabilidad emocional y dureza mental) sobre el rendimiento deportivo. Sin embargo, el empleo de la evaluación de la personalidad en la

predicción del éxito deportivo se encuentra en una situación polémica debido a que no se obtienen resultados concluyentes, por lo que distintos autores recomiendan profundizar en la temática (ver Cashmore, 2002). Por tanto, uno de los objetivos de este trabajo de investigación es el de estudiar la relación existente entre personalidad y rendimiento deportivo, pero desde una perspectiva complementaria a los estudios correlacionales y predictivos, analizando los posibles perfiles de personalidad de los jugadores de fútbol y su relación con el rendimiento deportivo, así como la variabilidad de las conductas deportivas a lo largo del tiempo.

### 3.5. Variabilidad del rendimiento deportivo

El análisis del rendimiento en deportistas de competición que buscan la mejor marca, tiempo de carrera, acciones deportivas (pases, goles…), etc., durante un período de tiempo o eventos (entre campeonatos, torneos…), requiere el estudio de la variabilidad de dichos resultados (Hopkins *et al*., 1999). Estos autores señalan que el análisis de la variabilidad provee una estimación del menor cambio significativo del deportista entre diferentes momentos competitivos.

El conocimiento de este cambio es necesario para la valoración de los deportistas y toma de decisiones acerca de los cambios significativos en un individuo o en estrategias de intervención e investigación que puedan afectar al rendimiento (Hopkins, 2004).

Distintos trabajos (Hopkins, 2005; Paton y Hopkins, 2005) ponen de manifiesto que la variabilidad del rendimiento deportivo esta determinada por multiples factores: el tipo de

deporte (a mayor dificultad y tiempo de competición, mayor variabilidad), el sexo (las mujeres tienen mayor variabilidad), el tiempo entre competiciones (a mayor distancia entre eventos, mayor variabilidad), el nivel competitivo del deportista (los deportistas de élite son más estables que los de menor nivel), el ambiente (las altas temperaturas producen una mayor variabilidad) y factores psicológicos propios del deportista.

La influencia de las variables psicológicas en la variabilidad de las conductas y resultados deportivos ha sido poco estudiada, y es necesaria una mayor atención e investigación. Así, Gil, Capafons y Labrador (1998) comprobaron el grado de eficacia de una intervención cognitivo-comportamental para mejorar el rendimiento de un equipo de balonmano (11 jugadores cadetes, con edades entre 13 y 16 años), incidiendo en variables cognitivas y motoras, para modificar los estilos de atención y atribución, establecimiento de metas y estados emocionales negativos. Los resultados indican que después del tratamiento, los jugadores mejoran el rendimiento en ataque (goles, pases…), tanto en el aumento de la tasa de conductas deseadas como en la menor variabilidad de las conductas entre partidos. Hopkins (2005), al estudiar la variabilidad del rendimiento entre competiciones durante una temporada en una muestra de atletas de élite, concluyó que la variabilidad del rendimiento deportivo puede variar en función de la motivación y resultados deportivos conseguidos en anteriores competiciones.

Otro aspecto importante en el análisis de la personalidad y el rendimiento deportivo es el de definir la metodología de evaluación de la conducta deportiva. En los próximos apartados se aborda este aspecto.

### 3.6. Evaluación de la conducta deportiva

La Psicología estudia la conducta humana en general, mientras que la Psicología del Deporte estudia la conducta de los deportistas en particular, y si accedemos a un ámbito más profundo de descripción, la Psicología del Rendimiento Deportivo estudia el comportamiento de los deportistas en el momento de su actividad deportiva (Viadé, 2003), en la que cómo (Morilla, 2004) y qué evaluamos (Hernández Mendo y Anguera, 2001) son las principales cuestiones de investigación actuales. En este sentido, los profesionales de las diferentes parcelas del ámbito deportivo necesitan unificar aspectos como claridad conceptual y criterios de evaluación para dar operatividad al trabajo de cada uno de ellos.

Principalmente, los investigadores utilizan dos metodologías al evaluar la conducta deportiva de los deportistas: mediante registros conductuales realizados por expertos y a través de la valoración del rendimiento realizada por técnicos deportivos. La primera, es una técnica menos utilizada debido a su complejidad en su realización (por ejemplo, registrar la frecuencia de diferentes acciones del juego), aunque es una medida objetiva del rendimiento. La segunda, es una técnica más utilizada debido a su facilidad en su realización (por ejemplo, valoración general del rendimiento de un jugador por parte del entrenador al finalizar el partido), aunque es una medida subjetiva del rendimiento.

Cada una de estas metodologías de evaluación del rendimiento (objetiva y sujetiva) tiene sus ventajas y desventajas. A continuación se aborda cada una de ellas, aunque en este trabajo de investigación se asume una evaluación objetiva del rendimiento deportivo de los jugadores de fútbol mediante la observación conductual de determinadas acciones o categorías de juego como son pases correctos, balones recuperados, tiros a puerta, etc (ver

apartado de metodología).

### 3.6.1. Observación conductual

Al evaluar el rendimiento en cualquier actividad humana es necesario conseguir una metodología en la cual la subjetividad del observador no pueda influir y así pueda llegar a ser un sistema de medida válido y fiable (Anguera, 1993). Una técnica válida en el estudio del rendimiento humano es la metodología observacional debido a su rigurosidad científica (Anguera, 1999).

La metodología observacional es susceptible de ser utilizada en todas aquellas situaciones naturales en que se producen conductas observables, claramente perceptibles, con la única condición de estar correctamente planificada y cumplir las garantías de fiabilidad de todo método científico (Herrero, 2000). La metodología observacional es una plataforma válida, dentro del marco científico, para cometer el acercamiento a la descripción de las conductas de los deportistas en su entorno natural (Castellano y Hernández Mendo, 2003). Las múltiples variables que concurren en la competición motriz, la interacción que se producen entre ellas y la dificultad de controlar las variables contextuales, nunca idénticas de una situación a otra, recomienda su empleo (Gorospe, Hernandez Mendo, Anguera y Martinez, 2005). En definitiva, la metodología observacional abre puertas a la descripción y análisis de las dinámicas sociomotrices desde la lógica de la investigación científica.

La evaluación de la actividad física-deportiva reúne una serie de características que hacen prácticamente imprescindible la aplicación de la observación (Anguera, 2002):

a) Realización de conductas espontáneas, dentro de los límites impuestos por reglas de funcionamiento del deporte (por ejemplo, tiro a puerta).

b) Ejecución de éstas en un contexto o marco que se puede considerar natural al cumplirse el requisito de la habitualidad.

c) Posibilidad de seguimiento temporal, dada la continuidad de sesiones a lo largo de un período de tiempo.

d) Carácter perceptible (a través de los canales sensoriales visual y/o auditivo) de los comportamientos estudiados, que sustenta la observabilidad del comportamiento.

e) Posibilidad de estudio preferente de deportistas o practicantes de actividad física considerados individualmente o como integrantes de pequeños grupos (equipo).

*Fases de la observación*

Las fases que constituyen el proceso de observación van encaminadas a captar la riqueza del comportamiento (plasmar la espontaneidad y características de cualquier conducta perceptible), de forma que los individuos observados desarrollen sus diversas actividades fisico-deportivas en diversos contextos (por ejemplo, en el campo de fútbol) mediante un instrumento elaborado *ad hoc*, y siempre que quepa llevar a cabo su seguimiento diacrónico a lo largo de un tiempo relativamente prolongado, Anguera, 1999).

La observación permite la descripción, codificación, cuantificación y análisis de las actividades de los deportistas y se desarrolla a lo largo de una serie de etapas de un proceso lógicamente concatenado y estructurado (Anguera, 1993). El proceso a seguir al utilizar la observación para evaluar se vertebra en las siguientes fases (Anguera, 2002):

a) Correcta delimitación de las conductas y situaciones de observación a evaluar

(por ejemplo, balones recuperados durante la competición). Definir que categorías o dimensiones conductuales se van a registrar (se abordará en próximos párrafos).

b) Elaboración del instrumento de observación. La extraordinaria diversidad de situaciones susceptibles de ser sistemáticamente observadas en el ámbito de la actividad física obliga a prescindir de instrumentos estándar y, por el contrario, dedicar tiempo necesario a prepararlo *ad hoc* en cada una de las actuaciones profesionales.
c) Elección de los observadores y entrenamiento de las conductas a observar.
d) Recogida y optimización de datos
e) Análisis de datos

*Dificultad de la observación*

El registro observacional en los deportes de equipo resulta dificultoso (Castellano, Hernadez Mendo, Gomez de Segura, Fontetxa y Bueno, 2000). Complejidad que es debida a la velocidad a la que suceden las conductas, la gran extensión espacial sobre la que se desarrollan, el tipo de registro audiovisual utilizado, el gran número de jugadores que intervienen y ciertos problemas de inobservabilidad (por ejemplo, motivaciones del deportista). Además, las tareas con oposición (intervienen rivales en las acciones de juego) e interacción (necesidad de otros integrantes para llevar a cabo la acción), como es en el caso del fútbol, tienen una mayor complejidad que las tareas sin oposición directa (no intervienen rivales en las acciones de juego) e interacción (no necesita de otros deportistas para llevar a cabo la acción), como puede ser un atleta que practique salto de longitud

(Riera, 1985).

La metodología y técnicas utilizadas en investigación observacional tienen una característica común: sólo observamos y registramos una muestra del comportamiento de los individuos (Blanco, Castellano y Hernández Mendo, 2000). Así el error muestral surge del resultado de observar tan sólo una fracción de todas las acciones posibles. La teoría de la generabilidad asume que hay otras fuentes de variación además de las diferencias individuales, como son los observadores, sesiones, días, técnicas....

Por tanto, el observar la conducta implica en la mayoría de los casos una pérdida de información. Ello es debido a varios factores (Anguera, 2002):

a) La rapidez con la que a menudo sucede la conducta, haciendo imposible que el observador registre todo lo que sucede en ese momento;
b) Otras veces, la conducta que se manifiesta es complicada, presentando muchos matices al mismo tiempo, haciendo difícil su registro; y
c) Si queremos disponer de un instrumento rápido y que recoja toda la información de las conductas, podemos tropezar con la dificultad de manejo del instrumento, de tal forma que resulte complicado registrar en él.

*La conducta deportiva*

Como se ha indicado anteriormente, uno de los primeros pasos dentro de la observación es definir que categorías o dimensiones conductuales se van a registrar.

El término categoría es equívoco, aunque no arbitrario, y a lo largo de la historia ha dado lugar a diversas y numerosas acepciones, habiendo sido utilizado erróneamente como equivalente a clasificación y taxonomía (Hernández Mendo y Anguera, 2001). Una

categoría existe siempre que producciones distintas de conducta se le asignen si se justifica su equivalencia teórica, y se puede considerar el resultado de una serie de operaciones cognitivas que llevan al establecimiento de clases entre las cuales existen unas relaciones de complementariedad, establecidas de acuerdo a un criterio fijado al efecto, y en donde cada una de ellas cumple a su vez requisitos internos de equivalencia en atributos esenciales, aunque pueda mostrar una gama diferencial o heterogeneidad en su forma.

El propósito de las categorías consiste en definir de antemano varias modalidades de conductas y solicitar entonces a los observadores que registren, cada vez que ocurra la conducta, el correspondiente código predefinido (Bakeman y Gottman, 1986). Es de tener en cuenta que cada clase de actividad humana necesita una descripción propia para su comprensión y difusión (Izquierdo y Anguera, 2000). En el fútbol, es necesario pensar en un alfabeto compartido de las acciones de juego, permitiendo un análisis accesible para el observador y una comprensible difusión de las observaciones. A pesar de este aspecto, existe una ausencia de marco teórico en el sistema categorial en el fútbol, y en el deporte en general (Hernández Mendo y Anguera, 2001).

Como punto de partida en el análisis de las conductas deportivas, el fútbol se define como un deporte de equipo de colaboración-oposición, que se juega en un espacio común y con participación simultánea (Riera, 1985). Se entiende por técnica toda “acción fundamental de jugar el balón, con cualquier parte del cuerpo reglamentariamente en beneficio del juego, para conseguir el fín que consigue el fútbol”, y se entiende por táctica a “todas aquellas acciones ofensivas y defensivas que realiza un equipo durante el transcurso de un partido con el balón en juego, para tratar de sorprender o bien contrarrestar a un adversario (Barreiro, Domínguez y Galán, 1993).

En este trabajo de investigación, se asume la perspectiva de análisis de la acción de juego de los deportes de equipo, que considera que la situación clave es la posesión o no del balón por parte de uno u otro equipos, diferenciándose dos situaciones antagónicas: el equipo que posee el balón es el atacante, y el equipo que no posee el balón es el defensor (Bayer, 1986). Siguiendo este modelo de análisis, nos encontramos en el proceso táctico del juego con dos fases claramente definidas y que dan lugar a comportamientos técnicos opuestos: fase ofensiva (por ejemplo, tiros y remates a puerta) y fase defensiva (por ejemplo, recuperación del balón). En esta línea de trabajo, Blanco, Castellano y Hernández Mendo (2000) recomendaron la utilización de macro-categorías en el análisis de las conductas de juego deportivo. Así, Piedmont, Hill y Blanco (1999) analizaron la relación entre personalidad y rendimiento, registrando índices de rendimiento como número de goles, asistencias, partidos jugados y tiros a puerta. Hernández Mendo y Anguera (2001), analizando la interacción de juego en un equipo de fútbol, distinguen acciones defensivas y de ataque que agrupan en 4 categorías molares: posicionamientos defensivos, recuperaciones, pérdidas, goles y conductas complementarias (lanzamientos de faltas, corners, etc.). También, Mora, Zarco y Blanca (2001), al instaurar estrategias para mejorar la capacidad atencional en una muestra de futbolistas, registraron acciones del juego como son controles, anticipaciones, intercepciones y faltas cometidas.

Analizando la bibliografía revisada sobre conductas deportivas, valorando las necesidades de registro de los entrenadores participantes del estudio y tras un registro previo de un partido de fútbol (ver apartado de metodología), en el presente trabajo de investigación se asume dos situaciones tácticas como son situaciones defensivas y ofensivas, compuestas por acciones de juego como balones recuperados (defensivas), pases

cortos y largos, conducción del balón, tiros y remates a puerta y goles (ofensivas).

### 3.6.2. Valoración subjetiva del rendimiento

Además de la observación y registro conductual, algunos investigadores han utilizado como medida del rendimiento deportivo una valoración subjetiva del mismo realizada por los entrenadores y/o los propios deportistas. La mayor facilidad y la complementariedad a la valoración objetiva puede que sean algunas de las razones por la que se lleva a cabo este tipo de registro.

Los entrenadores están observando continuamente el rendimiento de su equipo y son capaces de tener una información comportamental relevante de los deportistas (Escudero, 1999; Escudero, Balagué y García-Mas, 2002; Piedmont, Hill y Blanco, 1999). Los entrenadores, tras años de experiencia y de observación de jugadores, son capaces de discriminar entre aquellos comportamientos que podrían ayudar a la obtención de una mejor actuación deportiva. Las valoraciones de los entrenadores representan una estimación apropiada de las capacidades de los jugadores (Aptitzsch, 1994; Vanyperen, 1994), ya que están familiarizados con los criterios de rendimiento (Thelwell y Maynard, 2003).

Una de las primeras investigaciones que utiliza una valoración subjetiva al evaluar la conducta del deportista fue la obra de Neumann (1957; citado por Thomas, 1982, 215). Este autor comparó entre si a jóvenes deportistas y no deportistas. Mediante observadores expertos (entrenadores, profesores y familiares) analizó la conducta deportiva y extra-deportiva de los deportistas. Vanyperen (1994) evaluó el rendimiento deportivo de forma objetiva y subjetiva de 65 jugadores de fútbol con una media de edad de 16,6 años. El

procedimiento subjetivo consistía en la valoración del propio jugador sobre su rendimiento, mientras que la evaluación objetiva la realizaban los entrenadores de cada equipo. Tanto el rendimiento subjetivo como el objetivo se dividían en una valoración global (comparar en una escala de 1 – mucho mejor- a 7 – mucho peor- el talento del jugador en relación con otros jugadores del equipo) y una valoración detallada (puntuar en una escala de 1 – insuficiente- a 5 – muy bueno- en una serie de dimensiones relacionadas con las habilidades del futbolista, condición física, esfuerzo…). Lane y Chappell (2001) en un estudio que relacionaba el estado de ánimo y el rendimiento en jugadores de baloncesto, se le pedía al deportista que valorase su rendimiento en general en una escala de 1 (extremadamente insatisfecho con el rendimiento) a 10 (extremadamente satisfecho con el rendimiento). Sanchez *et al.* (2001) en una muestra de jugadores de fútbol, comparon los estados emocionales entre partidos que el equipo juega de local y de visitante, analizando su relación con el rendimiento deportivo. El entrenador valoraba el rendimiento del equipo en una escala de 1 (muy pobre) a 5 (muy bien). Lowther, Lane y Lane (2002) que relacionaron la auto-eficacia, habilidades psicológicas y rendimiento deportivo en jugadores de fútbol, se le pedió al deportista que valorase su rendimiento en general en una escala de 1 (extremadamente insatisfecho con el rendimiento) a 10 (extremadamente satisfecho con el rendimiento). García-Mas *et al*. (2003) realizaron un análisis de la relación entre hábitos de sueño y rendimiento deportivo (diferentes deportes). El rendimiento de los deportistas se evaluaba a través del entrenador en una escala de 1 (mínima) a 10 (máxima). Thelwell y Maynard (2003) analizaron la aplicación de un conjunto de competencias psicológicas sobre el rendimiento deportivo de jugadores de cricker. Estos autores evaluaron de forma objetiva (indicadores propios del cricket) y subjetiva el rendimiento de los deportistas. La

evaluación subjetiva la realizaron 4 entrenadores expertos sobre una escala de 1 a 10, donde "1 representa un mal rendimiento" y "10 un excelente rendimiento".

### 3.7. Resumen

Desde los años ´60 y ´70 los investigadores han centrado sus esfuerzos en el estudio de la personalidad con deportistas. Esta época estaba caracterizada por críticas metodológicas y resultados poco esclarecedores. En la actualidad muchos de estos problemas persisten y se requieren más investigaciones, recomendándose el estudio de la personalidad desde diferentes teorías y metodologías.

Desde una perspectiva crédula, al estudiar las diferencias en personalidad entre *deportistas y no deportistas*, es posible que los deportistas posean una mayor responsabilidad, estabilidad emocional, extraversión, actividad, dureza mental, dominio, agresividad, optimismo, y menor ansiedad que los no deportistas.

En cuanto a la diferencias entre deportes, los *deportistas de deportes de riesgo* puede que se caractericen por la búsqueda de sensaciones y apertura a la experiencia, mientras que los *deportistas de modalidad grupal* (por ejemplo, el fútbol) es posible que sean más extrovertidos, dependientes, ansiosos, agresivos, con mayor autodominio y responsabilidad social, confiados y con buen humor, menos estables emocionalmente, y con menor razonamiento abstracto que los deportistas de deportes individuales. También, se ha observado que los deportistas de equipo tienden a satisfacer sus propias necesidades y la de los demás, mientras que los deportistas de deportes individuales tienden al individualismo.

En función de la *demarcación* que ocupan en el terreno de juego, los defensas puede

que destaquen por una mayor seguridad en si mismos, responsabilidad y estabilidad emocional que otras posiciones, mientras que los delanteros es posible que sean más creativos e imprevisibles, individualistas y con niveles más elevados de ansiedad que las demás demarciones.

Respecto al *nivel competitivo*, los deportistas de mayor nivel puede que posean mayores puntuaciones en extroversión, dureza mental, optimismo, responsabilidad, estabilidad, actividad, perfeccionismo, dominio, agresividad y menor ansiedad que los de menor nivel.

Analizando la relación entre *personalidad y rendimiento deportivo*, los datos indican una influencia positiva de las relaciones interpersonales (extraversión, atrevimiento…), el procesamiento de la información (razonamiento, abstracción…) y los rasgos responsabilidad, estabilidad emocional y dureza mental sobre el rendimiento deportivo. Además, es relevante analizar la variabilidad del rendimiento durante un período de tiempo para conocer si esas puntuaciones son representativas, y estudiar qué rasgos de personalidad se relacionan con la estabilidad de las acciones deportivas.

Otro aspecto importante a tener presente es *cómo evaluamos y qué evaluamos del rendimiento deportivo*. La metodología observacional se presenta como una técnica objetiva, válida y fiable del registro de las conductas en su entorno natural. Además, existe una ausencia de marco teórico en el sistema categorial en el fútbol, el cual necesita que las categorías a definir y registrar sean accesibles para el observador y comprensibles en la difusión de las observaciones. Se recomienda la utilización de macro-categorías, en la cual se destaca dos situaciones deportivas: acciones defensivas y ofensivas. Revisando la bibliografía utilizada, para este trabajo de investigación, hemos seleccionado conductas

deportivas que reflejen acciones relevantes para los entrenadores al valorar el rendimiento de los jugadores. Así, en defensa se seleccionó acciones como balones recuperados, mientras que en ataque se registraron acciones como tiros y remates a puerta, pases cortos/largos, conducción del balón y goles.

En resumen, la falta de investigaciones y resultados clarificadores presentan al estudio de la personalidad en el contexto deportivo como un tema abierto y con un profundo debate entre los investigadores. Debemos plantearnos este panorama como un importante reto para realizar trabajos que, con diferentes modelos y metodologías, permitan complementar los trabajos ya existentes y abrir nuevas líneas de investigación en el estudio de la personalidad en el contexto deportivo.

A continuación (capítulo 4), se aborda el modelo de adquisición de habilidades deportivas de Riera (2005) como base general de la explicación de las diferencias individuales en el contexto deportivo, y el modelo de personalidad de Millon (2001) como teoría específica en el estudio de la diversidad en la personalidad de los deportistas. El modelo de Millon sustenta el estudio empírico de este trabajo de investigación y se presenta como otra posible alternativa en el estudio de la personalidad con deportistas. El instrumento seleccionado para medir la personalidad de los deportistas es el Inventario Millon de Estilos de Personalidad (MIPS), el cual permite considerar una amplia gama de los rasgos descritos previamente, permitiendo integrar estas características en el concepto de Estilos de Personalidad (Millon, 2001).

# CAPÍTULO 4

## Diferencias individuales en el deporte:

## Los modelo de Riera y Millon

### 4.1. Introducción

Uno de los objetivos de este capítulo es el de describir los modelos de Riera (2005) y Millon (2001) para intentar explicar, desde un marco teórico, por qué puede que existan diferencias en personalidad en el contexto deportivo, así como la relación entre personalidad y rendimiento deportivo.

Riera presenta un modelo de adquisición de habilidades, competencias y capacidades en deportistas. Este modelo es un marco de referencia general que explica las diferencias individuales en el contexto deportivo. Además, específicamente, abordaremos el modelo de personalidad de Millon para evaluar y explicar la personalidad de los deportistas. Tanto el modelo de Riera como el de Millon parten desde una teoría bio-psico-social de la persona, donde lo heredado del individuo interacciona con su entorno.

### 4.2. El modelo de adquisición de habilidades deportivas de Riera (2005)

Las diferencias individuales están presentes en el contexto deportivo tanto a nivel físico, técnico, táctico y psicológico. Hay deportistas que son más hábiles, resistentes,

extravertidos, etc., que otras personas. El modelo de Riera permite explicar las diferencias en el aprendizaje de habilidades, competencias y capacidades deportivas (ver figura 1). Desde este modelo, podemos abordar las posibles diferencias a nivel psicológico entre deportistas y no deportistas, distintas modalidades deportivas, niveles de competición y su relación con el rendimiento deportivo. La base de este modelo se centra en las aptitudes de la persona y su interacción con el contexto en el que se desenvuelve.

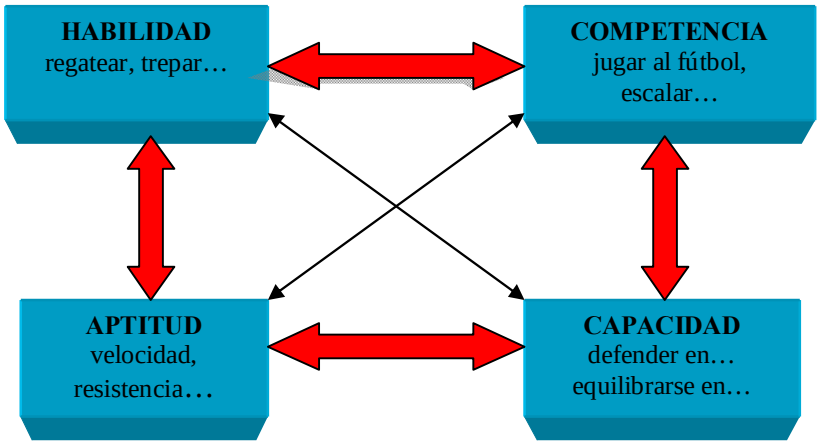



Figura 1. Vinculación y ejemplos de aptitudes, habilidades, competencias y capacidades (Riera, 2005)

El deportista aprende determinadas habilidades que le permiten mejorar su relación con su entorno. Aprende a chutar, saltar, escalar, conducir un todo-terreno, etc. Para que una persona sea competente en una actividad deportiva, es necesario que domine múltiples tareas que le permitan ser eficaz en ella. No obstante, existen diversas combinaciones posibles de habilidades que permiten alcanzar los objetivos de esta actividad, y por tanto, diversas maneras de ser competente al rendir o competir.

Las habilidades y las competencias se aprenden. Sin embargo, la facilidad y nivel con que se adquieren pueden ser diferentes de una persona a otra, habiendo identificado los investigadores los conceptos de aptitud y capacidad de aprender o aptitud funcional para

intentar acercarse a la comprensión de estas diferencias individuales en el aprendizaje y desarrollo del deportista. Estos dos conceptos difieren primordialmente en la importancia que se atribuye a la historia personal del individuo ya que, mientras que las aptitudes se identifican a partir de una presumible componente hereditaria, las capacidades surgen de los aprendizajes previos. Las habilidades y competencias adquiridas por la persona, el nivel de rendimiento conseguido y la valoración que se hace de sus propias aptitudes, desarrollan, en menor o mayor medida, las capacidades para aprender nuevas habilidades.

Riera (2005), agrupa las aptitudes del deportista en una serie de categorías: antropométricas (altura, densidad corporal…), físicas (fuerza, resitencia…), cognitivas (generales y específicas) y temperamentales (por ejemplo, aspectos psicológicos como la introversión, emocionalidad, dureza mental…). Las personas pueden aprender la mayoría de las habilidades deportivas, pero en muchos deportes es difícil progresar y conseguir un rendimiento elevado si no se dispone de las aptitudes adecuadas (por ejemplo, ser responsable y disciplinado para llegar a la alta competición, tener resistencia aeróbica para participar en una maratón…). Existe una vinculación entre aptitudes y las exigencias o necesidades de los deportes y/o nivel competitivo. Los deportistas deben de desarrollar y poseer una serie de aptitudes que les facilite hacer frente al contexto deportivo. Las habilidades del deportista y su integración para ser competente en su deporte representan la componente aprendida de la singularidad del deportista, que deberá complementar con sus aptitudes que previsiblemente surgen de una componente genética y que pueden mejorarse por entrenamiento. Por ejemplo, como afirma el principio de idoneidad, los deportistas que reúnan competencia y aptitud, tienen mejores oportunidades para participar en el alto rendimiento (Riera, 2005).

En definitiva, desde el modelo de Riera (2005), podemos acercarnos a el por qué existen diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas, distintos deportes (por ejemplo, fútbol y deportes de riesgo), niveles de competición (por ejemplo, alto rendimiento *vs.* amateurs) y su relación con el rendimiento deportivo. Según esta perspectiva, las aptitudes interaccionan con la actividad deportiva desarrollándose habilidades, competencias y capacidades como respuesta adaptativa al medio. Los rasgos y características de personalidad son el resultado de la interacción de la persona con el contexto deportivo en general y del deporte y nivel de competición en particular. Estas características de personalidad, cumplen una labor adaptativa de la persona con el medio en el que se desenvuelve. Por ejemplo, una persona desarrolla el rasgo sociabilidad en el ámbito deportivo para hacer frente a diferentes situaciones sociales (especialmente en deportes de equipo).

## 4.3. La teoría de personalidad de Millon (2001)

### 4.3.1. Introducción

La finalidad de este apartado es proponer el modelo de personalidad de Millon como modelo de análisis para estudiar la personalidad de los deportistas. No se pretende sustituir otros modelos como el de Eysenck, Cattell o Costa y McCrae; siguen siendo útiles y válidos para el estudio de la diversidad. Sin embargo, el modelo de Millon, al integrar muchas de las variables contempladas por estos modelos, puede ofrecernos una visión complementaria que contribuya a profundizar en el estudio de la personalidad con

deportistas.

Respecto a lo que a este trabajo de investigación se refiere, destacamos el concepto de Estilo de Personalidad, que se define como los patrones de conducta, sentimientos, pensamientos y relaciones con los otros que caracterizan a un individuo frente a otro (Millon, 1999). Los Estilos de Personalidad se pueden concebir como Estilos Psicologico, como categoría de clasificación para estudiar la diversidad de los deportistas.

Tampoco se pretende sustituir las categorías clásicas, como rasgo, tipo o factor. Sin embargo, el concepto Estilo Psicológico tiene algunas ventajas sobre todo si nos interesa una perspectiva más dinámica que estática del comportamiento humano. El Estilo Psicológico se define como un conjunto de modalidades de funcionamiento psicológico observables, que están en la cúspide del sistema jerárquico que constituye la personalidad, organizan e integran el resto de los niveles, traspasan los dos grandes sistemas de diferenciación psicológica, el cognitivo y el afectivo-motivacional, hacen referencia a diferencias más cualitativas que cuantitativas, se expresan mediante dimensiones más que mediante categorías discontinuas y proporcionan unidad y coherencia al comportamiento de un sujeto y/o de un grupo de sujetos (Sánchez-López, 1998).

En los próximos apartados, se aborda el concepto y el modelo de personalidad de Millon, donde los Estilos de Personalidad, como veremos posteriormente, son un elemento central a la hora de comprender, evaluar y valorar la personalidad de los sujetos.

### 4.3.2. El concepto de personalidad

El concepto de personalidad ha evolucionado, desde sus orígenes, entendida como máscara y que comprendía los aspectos aparentes de la persona hasta la posesión de otros rasgos además de los que la persona tenía realmente, pasando de esta ilusión externa a la realidad aparente (características manifiestas o explícitas) y entendida, hoy en día, como aquellas características psicológicas mas internas, ocultas y menos aparentes del individuo (Millon, 1999). La personalidad se concibe actualmente como un patrón complejo de características psicológicas profundamente arraigadas, que son en su mayor parte inconscientes y difíciles de cambiar, que se expresan automáticamente en casi todas las áreas de funcionamiento del individuo. Estos rasgos intrínsecos y generales surgen de una complicada matriz de determinantes tanto biológicos como producto del aprendizaje, y en última estancia comprenden el patrón idiosincrásico de percibir, sentir, pensar, afrontar y comportarse de un individuo (Millon, 1990).

En las últimas décadas del siglo XX el estudio de la personalidad ha sido enfocado desde dos tradiciones históricas: nomotética e idiográfica. Desde la perspectiva nomotética, la personalidad puede ser descrita en función de la distancia del individuo respecto a un valor grupal. Con la finalidad de poder formular proposiciones científicas generales, los estudiosos de la personalidad buscan regularidades o covariaciones permanentes entre distintos grupos de individuos. Para Millon, quienes se ubican en esta línea de trabajo consideran que una vez que ha sido posible aislar las unidades fundamentales que integran el constructo, es factible entender cómo cada personalidad individual se expresa en función de dichas unidades. La perspectiva idiográfica pone el énfasis en lo individual y peculiar de

cada sujeto, recordando que la personalidad es lo que hace que una persona sea una individualidad diferente de todas las restantes. Toda individualidad es la resultante de una historia personal de transacciones entre el programa biológico genético y elementos de contexto familiar, social y cultural, que Millon explica desde su modelo de personalidad.

### 4.3.3. El modelo de personalidad

Los propósitos de integración en el campo de la personalidad no son nuevos para Millon (1969). Ya en la primera formulación de su teoría de la personalidad se subraya la necesidad de generar un modelo teórico que integre el campo de estudio y guíe la investigación posterior. Tal ha sido el objetivo de Millon, quien ha tratado de integrar el campo de la personalidad considerando cuatro elementos fundamentales. Strack (1999) resume los cuatro pilares que sostienen el modelo:

1. *Teórico*. Con la propuesta de esquemas conceptuales que han servido de paradigma al campo de la personalidad y que se han derivado de las grandes teorías psicológicas del siglo XX.
2. *Clasificatorio*, o nosológico, guiado por una perspectiva tanto cualitativa (categórica) como cuantitativa (dimensional).
3. *Medida*, o el desarrollo de la instrumentación para evaluar, clasificar y formular hipótesis relacionadas con la teoría.
4. *Tratamiento*, con la propuesta de estrategias terapéuticas o de intervención derivadas directamente de los postulados teóricos.

Estos cuatro pilares sustentan lo que para Millon debería incluir toda teoría de la

personalidad. Para Millon (1994) la mayoría de las teorías de la personalidad son poco sistemáticas, pues están construidas sobre conceptos imprecisos y muchas veces mal definidos, lo que repercute en que los procedimientos empíricos derivados de la teoría sean poco convincentes. En palabras de Millon "... ambiguos principios, teorías poco claras y conceptos confusos hacen difícil que se puedan derivar hipótesis sistemáticas que puedan corroborarse, resultando todo ello en polémicas y razonamientos circulares..." (Millon, 1994:8)

Las propuestas de Millon para proporcionar paradigmas al campo de la personalidad se concretan en dos formulaciones de un mismo modelo. La primera formulación del modelo de personalidad de Millon está fundamentada en la integración de los aspectos comunes más relevantes de las principales teorías psicológicas del siglo XX. En este sentido, Millon construye un modelo de personalidad desde la integración de principios comunes de diferentes teorías, genera un sistema clasificatorio, instrumentos de medida y propuestas de intervención. Esta primera formulación del modelo está basada en la *teoría del aprendizaje biosocial*.

La segunda propuesta de Millon para proporcionar esquemas conceptuales relevantes al campo de la personalidad, se corresponde con la segunda formulación de su modelo. La idea subyacente es que ningún campo de conocimiento puede explicarse por sus propios principios, sino que es necesario recurrir a los principios de ciencias adyacentes bien consolidadas sobre la naturaleza humana, para derivar de ahí principios de explicación psicológicos. La *teoría evolucionista* (principalmente la biología evolutiva) sirve a Millon para reformular su modelo desde un enfoque centrado en el desarrollo filogenético de la especie humana.

A continuación, se describen brevemente ambas formulaciones del modelo haciendo más énfasis en la segunda de ellas, pues es la base del instrumento de evaluación utilizado en este trabajo.

#### 4.3.3.1. Modelo bio-social (Millon, 1969)

El modelo de personalidad de Millon es un modelo bio-social de la personalidad, pues da cabida a aspectos del desarrollo y de la interacción del sujeto con el entorno.

El esquema del modelo fue formulado por Millon en 1969 y revisado en publicaciones posteriores (Millon, 1981) sobre la base de una teoría del aprendizaje biosocial, en la cual, el proceso evolutivo es el principal responsable del establecimiento de los estilos y transtornos de personalidad que se manifiestan en la adolescencia y edad adulta. Los principales factores que determinan el estilo de personalidad de un individuo son las experiencias pasadas y su constitución biológica.

Desde este punto de vista, los transtornos de la personalidad no pueden ser plenamente entendidos a partir de la definición de preconcepciones cognitivas, compulsiones de repetición inconscientes o disfunciones neuroquímicas, sino que éstas se conciben como manifestaciones (de la esfera cognitiva, comportamental y biológica, respectivamente) del fracaso en el establecimiento de relaciones entre el organismo y el ambiente durante la vida de la persona (Millon, 1981). La teoría sostiene que la interacción entre los aspectos biológicos y psicológicos no es unidireccional en el sentido de que los determinantes biológicos siempre precedan e influyan en el curso del aprendizaje y la experiencia. El orden de los efectos puede ser inverso, sobre todo en las etapas iniciales de

la vida. Se trata de un sistema de aprendizaje biológico-social interactivo que tiene importantes consecuencias en el establecimiento de los estilos o transtornos de la personalidad posteriores.

Junto a esta concepción del desarrollo humano, Millon entiende que la diversidad de teorías psicológicas puede tener cierto solapamiento en sus esquemas conceptuales y quizá puedan indentificarse ciertas tendencias o temas comunes. Millon analiza este aspecto y constata que desde principios de siglo, las teorías de la personalidad han utilizado un grupo de tres dimensiones para entender la personalidad: las dimensiones actividad-pasividad, placer-dolor y sujeto-objeto.

La dimensión *actividad-pasividad* hace referencia a si el comportamiento de la persona está orientado a tomar la iniciativa para configurar los acontecimientos que le rodean o si su comportamiento es básicamente reactivo a ellos.

La dimensión *placer-dolor* distingue entre la tendencia a conseguir refuerzos positivos del medio o la tendencia a alejarse de las experiencias y sucesos negativos.

Por último, la tercera dimensión, *sujeto-objeto* (yo-otros) muestra la tendencia de la persona por centrarse en sí mismo y lograr sus objetivos, o bien, centrarse en las necesidades de los demás antes que en las suyas propias.

A partir de este esquema tripartito, Millon derivó patrones de personalidad que eran concebidos como formas complejas de comportamiento instrumental, es decir, formas de conseguir un refuerzo positivo y de evitar una estimulación negativa. Los patrones de personalidad reflejan el tipo de refuerzo que las personas aprenden a perseguir o evitar (placer-dolor), dónde intentar obtenerlo (en uno mismo o en los demás) y cómo han aprendido a comportarse para conseguirlo o evitarlo (actividad-pasividad).

#### 4.3.3.2. Modelo evolucionista (Millon, 1990)

En 1990, Millon reformuló su modelo revisando las características más latentes y profundas que subyacen al comportamiento humano. Si bien la primera formulación del modelo fue derivada de los elementos comunes de las teorías psicológicas del siglo XX, en la segunda formulación adopta el principio de que ningún sistema de conocimiento puede probar sus proposiciones desde sí mismo, lo que supuso una asunción de principios de otras ciencias y su aplicación a la psicología. La principal conclusión de Millon es que la mejor manera de explicar las leyes mas profundas del funcionamiento humano consistía en examinar los principios universales derivados de manifestaciones no psicológicas de la naturaleza (física, química, y especialmente, la biología). Así, los principios y procesos de la evolución fueron adoptados en su modelo.

La búsqueda de los principios universales de la evolución humana que se manifiestan en la esfera psicológica no contradecían el modelo de aprendizaje biosocial ni la teoría ontogenética de los estadios neuropsicológicos. En realidad, puede afirmarse, que Millon reinterpreta su modelo desde la biología evolutiva, pero el modelo permanece tal cual fue definido en 1969. La diferencia más importante es la consideración de una nueva dimensión, denominada abstracción, que trata de representar la capacidad de simbolizar el mundo, tanto interno como externo.

Para los propósitos de este estudio hemos considerado relevante la evaluación de las disposiciones estables de la personalidad desde el modelo de personalidad de Millon, por tres razones:

En primer lugar, Millon entiende el desarrollo de la personalidad normal desde una perspectiva ecológica y evolutiva. Afirma que la diferencia entre personalidad normal y anormal es una cuestión fundamentada en los mismos principios explicativos. Las variantes de personalidad más patológicas (los trastornos) se caracterizan por: a) la experiencia subjetiva de la insatisfacción, b) la tendencia a experimentar círculos viciosos, c) un patrón de conducta desadaptativo, d) inflexibilidad adaptativa, y e) baja autonomía personal.

Algunos trabajos recogidos por Strack (1999) muestran que las personas con estilos de personalidad "ajustados" son más saludables, flexibles y muestran mejor adaptación en su contexto vital que las personas con estilos de personalidad etiquetados como "desajustados".

Millon (1981) señalan cuatro criterios que permiten definir la “normalidad”: a) capacidad de funcionar de forma autónoma y competente; b) adaptación de forma eficaz y eficiente al propio entorno social; c) sensación subjetiva de satisfacción y d) capacidad para desarrollar y mejorar las propias potencialidades.

En segundo lugar, la propuesta más reciente de Millon, denominada Psicosinergia, pretende integrar los distintos componentes de la labor clínica desde los principios científicos universales (teoría de la evolución) hasta la intervención (siempre orientada a la persona) es decir, el tratamiento, pasando, sin discontinuidades, por el estudio de la teoría de la personalidad, la clasificación de las patologías y la evaluación psicológica (Millon, 1999).

En tercer lugar, también hay que destacar su utilización del concepto de Estilo en varios niveles: estilos de personalidad, estilos de adaptación o desadaptación y estilos de vida (Sánchez-López, 1998). El estudio de los estilos de personalidad hace posible contar con material que tiene valor predictivo en relación con la génesis de posibles cuadros clínicos futuros. Las personas no se patologizan al azar sino sobre la base de las características de funcionamiento de su personalidad normal o sana, que se expresa en estilos diferenciales.

Y por último, la construcción de instrumentos de medida en relación con su modelo de personalidad, construcción emprendida, en palabras del propio Millon, como "acto defensivo", para garantizar la uniformidad instrumental y la calidad psicométrica de los instrumentos dedicados a evaluar su modelo teórico. Entre los instrumentos emanados del modelo, hemos escogido el Inventario de Personalidad de Millon (MIPS), que evalúa tres áreas de la personalidad como son las Metas Motivacionales, mide la orietación de la persona a obtener refuerzo del medio, Modos Cognitivos, mide los estilos de procesamiento de la información, y Comportamientos Interpersonales, mide el estilo de relación con los demás.

El MIPS, ha sido adaptado con éxito a la población española (Millon, 2001). Los resultados de las investigaciones llevadas a cabo por distintos investigadores, muestras y contextos, permiten concluir que el MIPS es un instrumento que puede evaluar estilos de personalidad diferenciales según las variables demográficas, como sexo y edad; que permite relacionar estilos de personalidad con variables psicológicas fundamentales, como estilos de vida y satisfacción**,** matutinidad y vespertinidad, etc.; que es capaz de captar perfiles específicos en poblaciones especiales, como las mujeres maltratadas; y que puede

ser utilizado con garantía en situaciones relacionadas con el contexto laboral, como la selección de personal o la elaboración de perfiles específicos de grupo de profesionales.

En definitiva, para este trabajo de investigación, nuestra propuesta es la de utilizar el Inventario de Estilos de Personalidad de Millon (MIPS) como instrumento de medida**,** derivado de la segunda propuesta teórica de Millon (1990). El MIPS evalúa tres grandes dimensiones, que constituyen el Estilo de Personalidad, como son las Metas Motivacionales, Modos Cognitivos y Relaciones Interpersonales. La elección está justificada por ser un modelo de personalidad con un fuerte respaldo teórico y que trata de aunar la teoría personológica con la evaluación práctica. Además, el modelo de personalidad de Millon es un modelo bio-psico-social de la personalidad que da cabida a aspectos del desarrollo y de la interacción del sujeto con el entorno. Este instrumento puede ser útil para el estudio de la personalidad dentro del ámbito deportivo debido a que aborda la mayoría de las variables estudiadas en este contexto (optimismo, actividad, sociabilidad…) y las amplía a otras características de personalidad (estilo o modo de procesamiento de la información, relaciones con los demás…), integrándolas en el concepto de Estilo de Personalidad, que se define como los patrones de conducta, sentimientos, pensamientos y relaciones con los otros que caracterizan a un individuo frente a otro (Millon, 1999).

Otra de las ventajas de la utilización del MIPS, es que posibilita la evaluación y análisis del estilo cognitivo del deportista. En la mayoría de los instrumentos de personalidad no se han incluido como elementos centrales las diferentes características y estilos de conocimiento (Millon, 2001). Por lo tanto, al generar y evaluar los rasgos de

personalidad, se suelen obviar las diferencias en los estilos cognitivos de los deportistas y la manera en la que se expresan. Para un análisis más completo de la personalidad, es necesario "considerar al deportista como un todo", una totalidad orgánicamente unificada y no desmembrada, en la que las dimensiones cognitivas podrían tener un significado equivalente como fuente de rasgos y diferencias de la personalidad en deportistas.

En conclusión, aunque no hay que abandonar los estudios realizados desde distintas perspectivas (Guillén y Castro, 1994), el MIPS puede que sea un instrumento innovador a la hora de estudiar la personalidad de los deportistas, en la medida que los resultados obtenidos puedan complementarse entre si y ofrecernos una visión más amplia del problema.

# CAPÍTULO 5

# PARTE SEGUNDA: PARTE EMPÍRICA

## Metodología

### 5.1. Objetivos del estudio

El objetivo del presente trabajo de investigación es el de contribuir al esclarecimiento del estudio de la personalidad de los deportistas desde el modelo de Millon (2001), ya que los resultados de las investigaciones no son concluyentes y se recomienda un acercamiento desde diferentes modelos y metodologías.

En general, desde una perspectiva descriptiva, es posible que los deportistas posean una serie de rasgos y características de personalidad que los diferencien de los no deportistas, y estos a su vez, se diferencias entre si según el deporte de práctica, posición en el terreno de juego y nivel competitivo. Además, desde una metodología correlacional y predictiva, puede que los rasgos de personalidad se relacionen con el rendimiento de los deportistas y su variabilidad a lo largo del tiempo.

El propósito del estudio abarca dos grandes objetivos:

En el primero, abordar las diferencias en los Estilos de Personalidad entre deportistas (futbolistas y deportistas de deportes de riesgo) y no deportistas, en función del deporte de práctica (futbolistas *vs.* deportistas de deportes de riesgo) y demarcación en el terreno de juego (defensas *vs.* centrocampistas *vs.* delanteros).

En el segundo, los objetivos consisten en estudiar las diferencias en personalidad en función del nivel competitivo (jugadores de fútbol de tercera división *vs*. segunda división "b"), y la relación entre los Estilos de Personalidad, el rendimiento deportivo y la variabilidad de las acciones de juego a lo largo del tiempo.

## 5.2. Participantes

En este estudio participaron 319 deportistas de competición, con un rango de edad comprendido entre los 18-26 años (M = 22.95 y D.T = 2.62), y 88 personas no deportistas, con un rango de edad entre los 19-27 años (M = 22.85, D.T = 2.44). Todos los participantes residían en la Comunidad de Madrid.

La muestra de deportistas estaba constituida por 209 jugadores de fútbol pertenecientes a las categorías Juvenil División de Honor (n= 77), Tercera División (n= 62) y Segunda División "b" (n= 70), y 110 deportistas de deportes de riesgo que realizan escalada y conducción de todo terreno en montaña. El rango de edad de los jugadores de fútbol estaba comprendido entre los 18-26 años (M= 22.30, D.T = 2.41), mientras que para los deportistas de deportes de riesgo estaba entre 20-26 años (M= 23.44, D.T = 2.85*)*. La distribución de los sujetos deportistas, no deportistas y tipo de deporte se presenta en la tabla 15. La frecuencia y porcentajes de los jugadores de fútbol en función de la categoría se presentan en la tabla 16.

El nivel competitivo en jugadores de fútbol adultos, se compone de las siguientes categorías ordenadas de menor a mayor nivel: 3ª, 2ª y 1ª regional, preferente, tercera división, 2ª división "b", 2ª división y 1ª división. El nivel competitivo en jugadores de

fútbol juveniles, se compone de las siguientes categorías ordenadas de menor a mayor nivel: 3ª, 2ª y 1ª regional, preferente, Liga Nacional y División de Honor (ver la web oficial de la Real Federación Española de Fútbol, http://www.rfef.es/).

Tabla 15. Número y tipo de deportistas, rango y media de edad

| Deporte | Muestra | Rango edad | Media edad | D.T edad |
|---|---|---|---|---|
| Total deportistas | 319 | 18-26 | 22.95 | 2.62 |
| No-deportistas | 88 | 19-26 | 22.85 | 2.44 |
| Fútbol | 209 | 18-26 | 22.30 | 2.41 |
| Riesgo | 110 | 20-26 | 23.44 | 2.85 |

D.T= desviación típica

Tabla 16. Frecuencia y porcentajes de los jugadores de fútbol en función de la categoría

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| 2ª_B | 70 | 33.5 |
| 3ª | 62 | 29.7 |
| Juvenil | 77 | 3.8 |
| Total | 209 | 100.0 |

Además, los 209 jugadores de fútbol fueron clasificados en función de la demarcación que ocupan en el equipo. La distribución de los sujetos por demarcación aparece en la tabla 17.

Tabla 17. Frecuencia y porcentajes de jugadores de fútbol en función de la demarcación

| Demarcación | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Delanteros | 49 | 23.4 |
| Centrocampistas | 94 | 45.0 |
| Defensas | 66 | 3.6 |
| Total | 209 | 100.0 |

Y por último, para analizar la relación entre la personalidad y el rendimiento deportivo, la muestra se redujo a 87 jugadores debido a la dificultad de registrar las acciones deportivas a lo largo de 12 partidos de liga. La distribución de los jugadores de rendimiento en función de la demarcación se presenta en la tabla 18.

Tabla 18. Frecuencia y porcentaje de los jugadores que se les evalúa el rendimiento en función de la demarcación.

| Demarcación | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Delantero | 21 | 24.1 |
| Centrocampista | 39 | 44.8 |
| Defensa | 27 | 31.0 |
| Total | 87 | 100.0 |

## 5.3. Instrumentos de medida

A continuación, se describen los instrumentos que se han utilizado para medir las unidades de análisis de la personalidad y el rendimiento deportivo. Para evaluar la personalidad de los deportistas y no deportistas se ha aplicado el Inventario de Estilos de Personalidad de Millon (2001). Para evaluar el rendimiento deportivo de los jugadores de fútbol se ha desarrollado un instrumento *ad doc* con el objetivo de registrar las acciones

deportivas de los jugadores de fútbol a lo largo de las jornadas ligueras (ver anexo 1).

*Edad, Categoría deportiva y demarcación:* estas características fueron tomadas directamente de la ficha personal de cada jugador.

*Inventario de Estilos de Personalidad de Millon (MIPS).*

El MIPS consta de 180 elementos (formato de respuesta verdadero/faso) agrupados en doce pares de escalas teóricamente yuxtapuestas que se organizan en tres áreas: *Metas Motivacionale*s, evalúan la orientación de la persona a obtener refuerzo del medio; *Modos Cognitivo*s, evalúan los estilos o modos de procesamiento de la información; y *Comportamientos Interpersonale*s, evalúan el estilo de relación con los demás (Millon, 2001).

Estos conjuntos de variables se dividen en 24 escalas de personalidad que se agrupan en 12 pares. Las escalas están organizadas como bipolares, en el sentido de que hacen referencia a dos rasgos que se oponen teóricamente, que no empíricamente. Esto quiere decir, que una alta puntuación en una de las escalas del par no se correponde, necesariamente, con una baja puntuación en la otra escala; los polos opuestos de cada dimensión se miden por medio de escalas separadas. Esta peculiaridad es importante a la hora de comprender y manejar las puntuaciones en el MIPS, los perfiles diagnósticos y las características psicométricas de la escala. A continuación incluimos una breve descripción de cada una de las escalas:

**Metas motivacionales:**

*1 A. Expansión*. Evalúa la tendencia a experimentar los sucesos vitales como optimista.

*1 B. Preservación*. Evalúa la tendencia a experimentar la vida de modo pesimista.

*2 A. Modificación*. Los sujetos que puntúan alto son aquellos que intentan modificar activamente los acontecimientos del entorno.

*2 B. Adecuación*. Los sujetos que puntúan alto son aquellos que se acomodan pasivamente a los acontecimientos que enfrentan en su vida cotidiana.

*3 A. Individualidad*. Evalúa el grado en el que los individuos toman decisiones vitales basados en su propio juicio, sin tener en cuenta a los demás.

*3 B. Protección*. Evalúa el grado en el que los individuos toman en cuenta a los demás para la toma de decisiones vitales.

**Estilos cognitivos:**

*4 A. Extraversión*. Los que puntúan alto asimilan la información basándose en fuentes externas más que internas.

*4 B. Introversión*. Los que puntúan alto asimilan la información basándose en las fuentes internas. Propensos a seguir los impulsos originados en su interior.

*5 A. Sensación*. Evalúa la toma de información del medio basándose sólo en datos objetivos, tangibles y concretos.

*5 B. Intuición*. Evalúa la toma de información del medio basada sólo en datos subjetivos, simbólicos y especulativos.

*6 A. Pensamiento*. Aquellos que puntúan alto procesan la información sólo mediante parámetros lógicos y racionales.

*6 B. Sentimiento*. Aquellos que puntúan alto procesan la información sólo mediante parámetros subjetivos y afectivos.

*7 A. Sistematización*. Procesamiento de la información basado en la asimilación a esquemas previos de conocimiento.

*7 B. Innovación*. Procesamiento de la información basado en la producción de estructuras de conocimiento nuevas.

**Conductas interpersonales:**

*8 A. Retraimiento*. Patrón de conducta basado en la indiferencia y alejamiento social. Falta de emotividad.

*8 B. Sociabilidad*. Patrón de gregarismo social. Buscan estimulación, excitación y atención constante.

*9 A. Indecision*. Patrón de inseguridad y duda sociales. Personas solitarias, propensas a aislarse, temen que los demás las rechacen.

*9 B. Decisión*. Patrón de autoafirmación. Personas competentes, con talento, egocéntricas y seguras de sí mismas, exhiben este patrón de comportamiento.

*10 A. Discrepancia*. Patrón de personalidad caracterizado por una alta independencia y poco conformismo.

*10 B. Conformismo*. Patrón de personalidad cooperativo. Personas con alto autodominio, respetuosos con la autoridad y muy formales.

*11 A. Sumisión*. Patrón de sumisión a los demás. Personas habituadas al sufrimiento y al displacer.

*11 B. Dominio*. Patrón de dominio social. Personas obstinadas, ambiciosas, seguras de sí mismas, intrépidas.

*12 A. Descontento*. Patrón de personalidad de características pasivo – agresivas. Mal humor, insatisfacción, estados de ánimo variables.

*12 B. Aquiescencia*. Personas receptivas y maleables. Simpáticas socialmente. Establecen buenos vínculos con los demás y lealtades fuertes.

Además el MIPS consta de 3 escalas para establecer en que medida el estilo de las respuestas de una persona tiene que ver con posibles sesgos relacionados con la Impresión positiva, la Impresión negativa y la Consistencia a la hora de responder al inventario. La escala de Impresión Positiva (IP) incluye 10 items para identificar a las personas que intentan producir una expresión demasiado favorable. La escala de Impresión Negativa (IN) incluye 10 items con el propósito de identificar a las personas cuyas respuestas están asociadas con una percepción negativa generalizada de sí misma. La escala de consistencia está formada por 5 pares de ítems formulados de dos modos diferentes (10 ítems en total) para evaluar el grado de consistencia en las respuestas del sujeto

*Evaluación del rendimiento*

El proceso de construcción de la herramienta observacional se inició mediante una amplia prospección de observaciones no sistematizadas (4 partidos de fútbol. Ver anexo 2), una entrevista a los 10 entrenadores cuyos jugadores participaron en el estudio sobre las

conductas deportivas que les interesaría registrar de ellos (ver anexo 3), y una revisión bibliografíca sobre la temática (apartado 3.6.1)

Como dimensiones a registrar, se han seleccionado conductas deportivas que reflejan acciones relevantes del fútbol, divididas en una categoría de defensa y en una macrocategoría de ataque. Así, en defensa se registró la frecuencia de la acciones "balones recuperados", mientras que en ataque se registraron acciones como "tiros a puerta", "remates a puerta", "goles", "pases cortos", "pases largos", "conducciones del balón" y "regates al rival". Las categorías registradas y su definición se presentan esquemáticamente en la tabla 19.

Tabla 19. Categorías registradas y su definición

| **Acción defensiva** | **"Cuando el rival posee el balon"** |
|---|---|
| Balones recuperados | "El jugador corta la acción de juego de ataque del equipo rival, y la posesión pasa a su equipo" |
| **Acciones de ataque** | **"Cuando el equipo posee el balón"** |
| Pases cortos | "Pases correctos a un compañero de equipo a una distancia no superior a 10 metros" |
| Pases largos | "Pases correctos a un compañero de equipo a una distancia superior a 10 metros" |
| Regates | "Correcto driblin con el balón a un jugador rival" |
| Remates | "Remate al primer toque a la portería rival" |
| Tiros | "Disparo a la portería rival tras el control o conducción del balón" |
| Goles | "Introducción del balón en la portería rival tras un tiro o remate" |

Una vez presentado el sistema de categorías, la atención se centró en la presentación de la estimación de la calidad del dato, que permite, por un lado, depurar la provisionalidad del sistema taxonómico y dotarlo, por otro, de los niveles de fiabilidad necesarios para ajustarse a los criterios de cientificidad exigibles.

Estas exigencias se completaron a partir de una doble perspectiva: una primera, de carácter cualitativo, apoyada en la concordancia consensuada (Anguera, 1990), entendida ésta como requisito previo basado en el acuerdo inter-observadores; y una segunda, de carácter cuantitativo, mediante el cálculo de unos coeficientes de concordancia inter e intra-observadores, incluyendo como elementos de especificidad complementario un estudio de generalizabilidad de los datos registrados (Blanco y Hernández, 1998; Blanco y Anguera, 2003) realizando un estudio piloto que sirvió como experiencia previa a la presente investigación. Los objetivos que se abordan al respecto de la aplicación de los estudios de generabilidad inciden en la determinación del cálculo de la fiabilidad intra/inter-observadores, la determinación de la homogeneidad de las categorías y la valoración del número mínimo de sesiones que se requiere al objeto de obtener estructuras numéricas generalizables a otras situaciones con características maestrales similares (Gorospe, Hernandez Mendo, Anguera y Martinez, 2005). Desde una perspectiva cuantitativa, se ha valorado la correlación de Pearson para hallar la fiabilidad de los registros (Inter.= 0.95 e Intra =0.95). Este índice se ha determinado a través de la frecuencia de todas las categorías objeto de estudio para dos observadores diferentes.

Para la realización de los registros se ha utilizó una video-cámara digital Sony para la grabación de los partidos.

## 5.4. Procedimiento

La temporada deportiva de los jugadores comienza en el mes de agosto y culmina en el mes de julio. En el mes de octubre se realizó la evaluación de la personalidad de los deportistas. Las aplicaciones de las pruebas se realizaron de forma grupal una hora antes del inicio de los entrenamientos en una sala de las instalaciones deportivas. A los jugadores se les explicó que iban a participar en una investigación sobre personalidad, y que dichos resultados podían ser comentados, individualmente, al terminar la temporada. Todos los jugadores participaron de modo voluntario en la investigación.

Para la evaluación del rendimiento deportivo se realizó un estudio longitudinal durante la temporada 2004/2005. Se registraron las conductas seleccionadas de 87 jugadores (pertenecientes a 10 equipos) durante 12 partidos de campeonato (6 de local y 6 de visitante).

La observación se realizó sobre partidos de fútbol grabados en video, visualizados a velocidad normal de reproducción. El análisis de grabaciones de partidos es una técnica común en el estudio del rendimiento deportivo (Blanco, Castellano y Hernández Mendo, 2000; Castellano, Hernadez Mendo, Gomez de Segura, Fontetxa y Bueno, 2000; Lago y Anguera, 2003; Ortín, Olmedilla y Lozano, 2003). La imagen registra la evolución espacial del juego siguiendo en todo momento al jugador portador del balón y la actuación del mismo. La observación y el correspondiente registro han sido realizados por un equipo de dos observadores entrenados específicamente para este estudio.

## 5.5. Análisis de datos

Según los objetivos detallados anteriormente, se han utilizado las siguientes técnicas de análisis de datos. Métodos de análisis exploratorio**,** descriptivos básicos de tendencia central y dispersión para conocer detalladamente los datos de la muestra y las distribuciones de frecuencias. Tablas de contingencia y diferencia de medias para relacionar variables nominales y ordinales / continuas, respectivamente. Análisis de varianza para estudiar las diferencias en personalidad. Análisis de conglomerados k-means (análisis de clusters) para diferenciar grupos de futbolistas según su perfil de personalidad y acciones deportivas. Por último, como medida del tamaño del efecto se calculó la *d* de Cohen (1988).

Para la realización de los análisis de datos se ha utilizado el programa estadístico SPSS v. 14.0.

# CAPÍTULO 6

## Resultados

Los resultados se han organizado en dos grandes apartados que se corresponden con los objetivos planteados previamente.

En el primer apartado, se estudiará el Estilo de Personalidad de los deportistas. Se analizarán las diferencias en personalidad entre deportistas (futbolistas y deportistas de deportes de riesgo) y no deportistas, en función del deporte de prática (fútbol *vs*. deportes de riesgo) y demarcación (delanteros *vs*. centrocampistas *vs*. defensas).

En el segundo apartado, se abordará las diferencias en personalidad en función del nivel competitivo (futbolistas de tercera división *vs*. segunda división "b") y la relación entre Estilo de Personalidad, rendimiento y variabilidad de las acciones deportivas a lo largo del tiempo en jugadores de fútbol.

### 6.1. ESTUDIO 1: Estilo de Personalidad de los deportistas

En el *estudio 1*, se abordará las diferencias en el Estilo de Personalidad entre deportistas y no deportistas, en función del tipo de deporte de práctica y demarcación en el terreno de juego.

Partiendo de la revisión realizada en el capítulo 2 y las dimensiones de personalidad del modelo de Millon (2001), a continuación se presentan las siguientes predicciones e hipótesis.

### 6.1.1. Predicciones e hipótesis del estudio 1:

a) Deportistas *vs.* no deportistas:

En cuanto a la dimensión *Metas Motivacionales*:

1) Los deportistas son más optimistas, orientados al placer (escala Expansión) y activos (escala Modificación) que los no deportistas.

Respecto a la dimensión *Relaciones Interpersonales*:

2) Los deportistas son más sociables (escala Sociabilidad), dominantes y agresivos (escala Dominio) que los no deportistas.

b) Diferencia en función del deporte de práctica:

En cuanto a la dimensión *Metas Motivacionales*:

3) Los deportistas de deportes de riesgo están más orientados al placer (escala Expansión) que los jugadores de fútbol (modalidad grupal), mientras éstos en mayor medida tienden a satisfacer los objetivos de los demás (escala Protección) frente a los deportistas de deportes de riesgo (modalidad individual).

En la dimensión *Relaciones Interpersonales*:

4) Los futbolistas (modalidad grupal) son más sociables (escala Sociabilidad) que los deportistas de deportes de riesgo (modalidad individual).

c) Diferencias en función de la demarcación:

Respecto a la dimensión *Metas Motivacionales*:

5) Los delanteros son más individualistas (escala Individualidad) que los centrocampistas y defensas.

En la dimensión *Modos Cognitivos*:

6) Los delanteros son más creativos e imprevisibles (escala Innovación) que los centrocampistas y defensas.

### 6.1.2. Resultados

Se han utilizado puntuaciones de prevalencia para analizar los datos, tomando como referencia la población adulta. Los valores superiores a una puntuación de prevalencia de 50 indicarían que la persona pertenece al grupo poseedor del rasgo. Pero una persona que obtiene una puntuación de prevalencia superior a 70 tendría más probabilidad de poseer ese rasgo con una mayor frecuencia e intensidad que los individuos que puntúan más bajo, aunque también sean del mismo grupo. Por tanto, a la hora de interpretar los resultados, es importante tener en cuenta su pertenencia o no al rasgo (modelo categórico), así como su posición (modelo dimensional) (ver Millon, 2001). Como medida del tamaño del efecto se calculó la *d* de Cohen (1988).

a) Diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas.

En cuanto a las **Metas Motivacionales**, modo en el que el comportamiento está impulsado, estimulado y dirigido por propósitos y objetivos específicos, en la bipolaridad

**Expansión-Preservación**, los deportistas y los no deportistas destacan en las escala Expansión, en la que además, los deportistas (M = 79, DT = 17.18) en mayor medida que los no deportistas (M = 65, DT = 22.11) tienden a la búsqueda de placer y mirar el lado positivo de la vida, mostrándose optimistas con respecto a las posibilidades futuras ($t_{405}$ = -6,322, $p < 0.001$, *d*=.70). Además, aunque no pertenezcan a la escala Preservación, los no deportistas (M = 38; DT = 24.06) en mayor medida que los deportistas (M = 25, DT = 17.53) tienden a evitar el dolor y son personas que evalúan la vida de modo pesimista ($t_{405}$ = 6.770, $p < 0.001$, *d*=.61).

En la bipolaridad **Modificación-Adecuación**, los deportistas y no deportistas destacan en la escala Modificación, en la que además, los deportistas (M = 72; DT = 22.93) en mayor medida que los no deportistas (M = 54; DT = 31.05) se hacen cargo de sus vidas e intervienen de forma activa para que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sigan su curso ($t_{405}$ = 3.541, $p < 0.01$, *d*=.65). Además, aunque no pertenezcan a la escala Adecuación, los no deportistas (M = 46; DT = 27.93) en mayor medida que los deportistas (M = 36; DT = 19.54) se acomodan pasivamente a los acontecimientos que enfrentan en su vida cotidiana, aunque esta tendencia no llega a ser significativa ($t_{405}$ = 1.786, $p = 0.06$, *d*=.41).

Respecto a la bipolaridad **Individualidad-Protección**, los deportistas (M = 55; DT = 23.89) y no deportistas (M = 54; DT = 28.23) pertenecen a la escala Individualidad, no observándose diferencias significativas entre los grupos. Son individuos que tienden a satisfacer sus deseos antes que los de los demás, es decir, buscan realizarse ellos mismos en primer lugar y suelen ser independientes y egocéntricos. Además, los deportistas pertenecen a la escala Protección, escala en la que además los deportistas (M = 53; DT =

23.10) en mayor medida que los no deportistas (M = 43; DT = 24.94) pueden llegar a satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, ocupándose del bienestar y los deseos de otros a expensas de los de ellos mismos, siendo reforzadores y protectores, aunque esta tendencia no llega a ser significativa ($t_{405} = 1.719$, $p = 0.07$, $d$=.42).

En cuanto a la dimensión **Modos cognitivos**, forma en el que el individuo busca, ordena, internaliza y transforma la información proveniente de su entorno y de sí mismo, en la bipolaridad **Extraversión-Introversión**, los deportistas y los no deportistas sobresalen en la escala Extraversión, en la que además, los deportistas (M = 74; DT = 21.43) en mayor medida que los no deportistas (M = 54; DT = 29.92) recurren a los demás para encontrar estímulo y ánimo; utilizan a sus amigos y compañeros como fuente de ideas y guía, inspiración y energía, así como también para acumular confianza en sí mismos y se sienten reconfortados con su presencia.($t_{405} = -5.837$, $p < 0.001$, $d$=.76). Además, aunque no pertenezcan a la escala Introversión, los no deportistas (M = 47; DT = 26) en mayor medida que los deportistas (M = 27; DT = 22.15) asimilan la información basándose en las fuentes internas, y son propensos a seguir los impulsos originados en su interior ($t_{405} = 6.727$, $p < 0.001$, $d$=.82).

Respecto a la bipolaridad **Sensación-Intuición**, los deportistas y no deportistas destacan en la escala Sensación, en la que además, los deportistas (M = 68; DT = 62.47) en mayor medida que los no deportistas (M = 50; DT = 22.79) adquieren su conocimiento de lo tangible y lo concreto, confían en la experiencia directa y en los fenómenos observables y no en la deducción y la abstracción ($t_{405} = 5.904$, $p < 0.001$, $d$=.79). Además, aunque no pertenezcan a la escala Intuición, los no deportistas (M = 45; DT = 22.71) en mayor medida que los deportistas (M = 31; DT = 19.37) adquieren la información del medio basándose en

datos subjetivos, simbólicos y especulativos ($t_{405}$ = -3,055, $p < 0.01$, *d*=.66).

En cuanto a la bipolaridad **Pensamiento-Sentimiento**, los deportistas (M = 58; DT = 22.92) y no deportistas (M = 56; DT = 25.11) sobresalen en la escala Pensamiento, no observándose diferencias significativas entre los grupos. Son personas que procesan el conocimiento que han adquirido del entorno mediante la lógica y el razonamiento analítico; sus decisiones se basan más en juicios fríos, impersonales y objetivos que en emociones subjetivas. Además, en la escala Sentimiento, no pertenecen ni se observan diferencias entre deportistas (M = 40; DT = 23.04) y no deportistas (M = 43; DT = 23.70).

Respecto a la bipolaridad **Sistematización-Innovación**, los deportistas destacan en la escala Sistematización, en la que además, los deportistas (M = 65; DT = 24.77) en mayor medida que los no deportistas (M = 46; DT = 29.46) son muy organizados y predecibles en cuanto al enfoque de sus experiencias en la vida; adaptan sus nuevos conocimientos a sus esquemas previos y son cuidadosos, cuando no perfeccionistas, al ocuparse incluso de los mínimos detalles; son metódicos, meticulosos y eficientes ($t_{405}$ = 3.578, $p < 0.001$, *d*=.69). Además, en la escala Innovación no pertenecen ni se encuentran diferencias entre deportistas (M = 41; DT = 20.46) y no deportistas (M = 49; DT = 24.85).

Dentro de la dimensión **Comportamientos Interpersonales**, modo en que las personas se relacionan y tratan con otros en sus esferas sociales, según los objetivos que los motivan y el conocimiento que han integrado, en la bipolaridad **Retraimiento-Sociabilidad**, los deportistas y no deportistas destacan en la escala Sociabilidad, en la que además, los deportistas (M = 70; DT = 20.83) en mayor medida que los no deportistas (M = 56; DT = 27.29) buscan atención, entusiasmo y estímulo social ($t_{405}$ = 2,225, $p < 0.01$, *d*=.57). Además, aunque no pertenezcan a la escala Retraimiento, los no deportistas (M =

42; DT = 27.66) en mayor medida que los deportistas (M = 24; DT = 20.34) tienden a la indeferencia y al alejamiento social ($t_{405} = 4.923$, $p < 0.001$, $d$=.74).

En cuanto a la bipolaridad **Indecisión-Decisión**, los deportistas y no deportistas destacan en la escala Decisión, en la que además, los deportistas (M = 72; DT = 18.17) en mayor medida que los no deportistas (M = 56; DT = 26.89) tienden sentir que son más competentes y que tienen más talento que las personas que les rodean; a menudo son ambiciosos y egocéntricos, seguros de sí mismos y francos; los demás le pueden considerar arrogantes y desconsiderados ($t_{405} = 3.330$, $p < 0.001$, $d$=.69). Además, aunque no pertenezcan a la escala Indecisión, los no deportistas (M = 46; DT = 24.37) en mayor medida que los deportistas (M = 26; DT = 19.36) tienden a la inseguridad y dudas sociales ($t_{405} = 6.446$, $p < 0.001$, $d$=.90).

Respecto a la bipolaridad **Discrepancia-Conformismo**, los deportistas pertenecen a la escala Conformismo, en la que además, los deportistas (M = 67; DT= 22.24) en mayor medida que los no deportistas (M = 45; DT = 26.41) son rectos y con dominio de sí mismos; su relación con la autoridad es de forma respetuosa y cooperadora, tienden a comportarse de un modo apropiado y formal en contextos sociales, y es improbable que expresen sus emociones o que actúen espontáneamente ($t_{405} = 6.142$, $p < 0.001$, $d$=.90). Además, aunque no pertenezcan a la escala Discrepancia, los no deportistas (M = 45; DT = 24.33) en mayor medida que los deportistas (M = 26; DT = 23.59) tienden a la independencia y al inconformismo ($t_{405} = 5.497$, $p < 0.001$, $d$=.79).

Respecto a la bipolaridad **Sumisión-Dominio**, los deportistas pertenecen a la escala Dominio, no observándose diferencias significativas entre deportistas (M = 52; DT = 21.78) y no deportistas (M = 46; DT = 27.26). Los deportistas son enérgicos, generalmente

dominantes y agresivos socialmente; tienden a verse a sí mismos como audaces y competitivos; para ellos la calidez y la ternura son signos de debilidad, por tanto las evitan siendo obstinados y ambiciosos. Además, aunque no pertenezcan a la escala Sumisión, los no deportistas (M = 44; DT = 28.91) en mayor medida que los deportistas (M = 25; DT = 19.74) son sumisos, habituados al sufrimiento y al displacer ($t_{405} = 4.671$, $p < 0.001$, $d$=.76).

En cuanto a la bipolaridad **Descontento-Aquiescencia**, los deportistas y no deportistas destacan en la escala Aquiescencia, no observándose diferencias significativas entre deportistas (M = 60; DT = 24.19) y los no deportistas (M = 53; DT = 28.98). Son personas que suelen agradar muy fácilmente y con frecuencia se relacionan con los demás de una manera dócil; establecen fuertes vínculos y son muy leales con los demás; sin embargo, disimulan cualquier sentimiento negativo, especialmente cuando ese sentimiento pueda ser censurable a los ojos de aquellos a los que quiere agradar. Además, aunque no pertenezcan a la escala Descontento, los no deportistas (M = 47; DT = 27.94) en mayor medida que los deportistas (M = 25; DT = 21.91) tienden a un patrón de personalidad pasivo – agresivo, al mal humor, insatisfacción y estados de ánimo variables ($t_{405} = -2.233$, $p < 0.01$, $d$=.87).

En la tabla 20, se presentan las puntuaciones de prevalencia del MIPS y las diferencias entre deportistas y no deportistas, mientras que en la tabla 21, se resume las diferencias en el Estilo de Personalidad entre los grupos.

Tabla 20. Puntuaciones de prevalencia del MIPS y diferencias entre deportistas y no deportistas.

| Escalas | Deportistas (N= 319) | | | No Deportistas (N= 88) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Media | D.T | Error típ. | Media | D.T | Error típ. | *t* | *d* |
| **METAS MOTIVACIONALES** | | | | | | | | |
| Expansión | **79** | 17.18 | 3.38 | **65** | 22.11 | 3.35 | **-6,32*****| .70 |
| Preservación | 25 | 17.53 | 3.55 | 38 | 24.06 | 3.64 | **6,77***** | .61 |
| Modificación | **72** | 22.93 | 5.16 | **54** | 31.05 | 4.70 | **3,54***** | .65 |
| Adecuación | 36 | 19.54 | 4.36 | 46 | 27.93 | 4.23 | **1,78 (2)** | .41 |
| Individualidad | **55** | 23.89 | 5.55 | **54** | 28.23 | 4.28 | 1,33 | - |
| Protección | **53** | 22.10 | 5.31 | 43 | 24.94 | 3.78 | **1,71 (1)** | .42 |
| **MODOS COGNITIVOS** | | | | | | | | |
| Extraversión | **74** | 21.43 | 4.45 | **54** | 29.92 | 4.53 | **-5,83***** | .76 |
| Introversión | 27 | 22.15 | 4.78 | 47 | 26.00 | 3.90 | **6,72***** | .82 |
| Sensación | **68** | 22.47 | 5.60 | **50** | 22.79 | 3.42 | **5,90***** | .79 |
| Intuición | 31 | 19.37 | 4.57 | 45 | 22.71 | 3.44 | **-3,05**** | .66 |
| Pensamiento | **58** | 22.92 | 4.98 | **56** | 25.11 | 3.80 | -1,01 | - |
| Sentimiento | 40 | 23.04 | 5.44 | 43 | 23.70 | 3.59 | -0,88 | - |
| Sistematización | **65** | 24.77 | 5.96 | 46 | 29.46 | 4.45 | **3,57***** | .69 |
| Innovación | 41 | 20.46 | 4.97 | 49 | 24.85 | 3.76 | -1,12 | - |
| **RELACIONES INTERPERSONALES** | | | | | | | | |
| Retraimiento | 24 | 20.34 | 4.59 | 42 | 27.66 | 4.19 | **4,92***** | .74 |
| Sociabilidad | **70** | 20.83 | 4.29 | **56** | 27.29 | 4.09 | **2,25**** | .57 |
| Indecisión | 26 | 19.36 | 3.88 | 46 | 24.37 | 3.69 | **6,44***** | .90 |
| Decisión | **72** | 18.17 | 4.19 | **56** | 26.89 | 4.07 | **3,33***** | .69 |
| Discrepancia | 26 | 23.59 | 4.45 | 45 | 24.33 | 3.68 | **5,49***** | .79 |
| Conformismo | **67** | 22.24 | 5.34 | 45 | 26.41 | 3.97 | **6,14***** | .90 |
| Sumisión | 25 | 19.74 | 4.16 | 44 | 28.91 | 4.38 | **4,67***** | .76 |
| Dominio | **52** | 21.78 | 4.97 | 46 | 27.26 | 4.13 | -0,77 | - |
| Descontento | 25 | 21.91 | 4.31 | 47 | 27.94 | 4.23 | **-2,23**** | .87 |
| Aquiescencia | **60** | 24.19 | 5.72 | **53** | 28.98 | 4.39 | -1,01 | - |

* 0,05; ** 0,01; ***0,001; (1)= p=0,07;(2) = 0,06

Nota: en negrita las puntuaciones de prevalencia iguales o mayores a 50, y las diferencias estadísticamente significativas.

Tabla 21. Resumen de las diferencias en el Estilo de Personalidad entre deportistas y no-deportistas

| Áreas | Escala | D-PE | ND-PE | Diferencias | Contenido |
|---|---|---|---|---|---|
| | Expansión | Si | Si | **D>ND** | Optimismo ante las posibilidades futuras |
| | Preservación | No | No | **ND>D** | Pesimismo ante las posibilidades futuras |
| **METAS** | Modificación | Si | SI | **D>ND** | Activos para conseguir metas |
| **MOTIVACIONALES** | Adecuación | No | No | **ND>D** | Pasivos para conseguir metas |
| | Individualismo | Si | Si | **No** | Tendencia hacia si mismo al satisfacer metas |
| | Protección | Si | No | **D>ND** | Tendencia hacia los demás al satisfacer metas |
| | *Adquisición información* | | | | |
| | Extraversión | Si | Si | **D>ND** | Búsqueda de la información fuera de si mismo |
| | Introversión | No | No | **ND>D** | Búsqueda de la información fuentes en internas |
| | Sensación | Si | Si | **D>ND** | Adquiere información de lo tangible y concreto |
| **MODOS** | Intuición | No | No | **ND>D** | Adquieren información de lo subjetivo y simbólico |
| **COGNITIVOS** | *Transformación Información* | | | | |
| | Pensamiento | Si | Si | **No** | Usa parámetros racionales para organizar la información |
| | Sentimiento | No | No | **No** | Usan parámetros subjetivos para organizar la información |
| | Sistematización | Si | No | **D>ND** | Transforma información de acuerdo a sus esquemas previos |
| | Innovación | No | No | **No** | Transforma información de acuerdo al conocimiento nuevo |
| | Sociabilidad | Si | Si | **D >ND** | Se relacionan con los demás |
| | Retraimiento | No | No | **ND>D** | Alejamiento social |
| | Decisión | Si | Si | **D>ND** | Seguras de si mismo |
| | Indecisión | No | No | **ND>D** | Inseguras de si mismo |
| **RELACIONES** | Discrepancia | No | No | **ND>D** | Poco conformistas e independientes |
| **INTERPERSONALES** | Conformismo | Si | No | **D>ND** | Obediente ante la autoridad |
| | Sumisión | No | No | **ND>D** | Son sumisas ante los demás |
| | Dominio | Si | No | **No** | Dominantes, competitivos y ambiciosos |
| | Descontento | No | No | **ND>D** | Insatisfacción en sus relaciones |
| | Aquiescencia | Si | Si | **No** | Afinidad con los demás |

D-PE= Deportistas, pertenencia a la escala; ND-PE= No Deportistas, pertenencia a escala; D= deportistas; ND= no deportistas

b) Diferencias en personalidad en función del tipo de deporte de práctica.

En cuanto a las **Metas Motivacionales**, en la bipolaridad **Expansión-Preservación**, los Jugadores de Fútbol (JF) y los Deportistas de Deporte de Riesgo (DDR) destacan en las escalas Expansión, en la que además, los DDR (M = 86; DT = 12.03) en mayor medida que los JF (M = 71; DT = 17.33) tienden a buscar placer y mirar el lado positivo de la vida, mostrándose optimistas con respecto a las posibilidades futuras ($t_{317} = -5.756$, $p < 0.001$, $d$=.80). Además, aunque no pertenezcan a la escala Preservación, los JF (M = 36; DT =

16.49) son personas que en mayor medida que los DDR (M = 14; DT = 10.72) tienden a evaluar la vida de modo pesimista y a evitar el dolor ($t_{317} = 7.978$, $p < 0.001$, $d$=.75).

En la bipolaridad **Modificación-Adecuación**, los JF (M = 73; DT = 22.28) y DDR (M = 70; DT = 23.86) destacan en la escala Modificación, no observándose diferencias entre ambos grupos. Son personas que se hacen cargo de sus vidas e intervienen de forma activa para que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sigan su curso. Además, aunque no pertenezcan a la escala Adecuación, los JF (M = 31; DT = 19.62) en mayor medida que los DDR (M = 24; DT = 17.31) se acomodan pasivamente a los acontecimientos que enfrentan en su vida cotidiana, aunque esta diferencia no llega a ser significativa ($t_{317} = 1.916$, $p = 0.06$, $d$=.40).

Respecto a la bipolaridad **Individualidad-Protección**, los JF (M = 58; DT = 22.28) y DDR (M = 52; DT = 25.33) pertenecen a la escala Individualidad, no observándose diferencias significativas entre los grupos. Son personas que tienden a satisfacer sus deseos antes que los de los demás, es decir, buscan realizarse ellos mismos en primer lugar y suelen ser independientes y egocéntricos. Además, los JF pertenecen a la escala Protección, en que además, los JF (M = 57; DT = 22.34) en mayor medida que los DDR (M = 48; DT = 21.66) pueden llegar a satisfacer en primer lugar las necesidades de los demás, ocupándose del bienestar y los deseos de otros a expensas de los de ellos mismos, siendo reforzadores y protectores., aunque esta diferencia no llega a la significación ($t_{317} = 1.719$, $p = 0{,}09$, $d$=.41).

En cuanto a la dimensión **Modos cognitivos**, en la bipolaridad **Extraversión-Introversión**, los JF y los DDR sobresalen en la escala Extraversión, en la que además, los DDR (M = 81; 16.23) en mayor medida que los JF (M = 67; 22.48) recurren a los demás

para encontrar estímulo y ánimo; utilizan a sus amigos y compañeros como fuente de ideas y guía, inspiración y energía, así como también para acumular confianza en sí mismos y se sienten reconfortados con su presencia ($t_{317} = -3.742$, $p < 0.001$, $d$=.72). Además, aunque no pertenezcan a la escala Introversión, los JF (M = 36; DT = 22.24) en mayor medida que los DDR (M = 18; DT = 17.62) asimilan la información basándose en las fuentes internas, y son propensos a seguir los impulsos originados en su interior ($t_{317} = 4{,}339$, $p < 0.001$, $d$=.90).

Respecto a la bipolaridad **Sensación-Intuición**, los deportistas y no deportistas destacan en la escala Sensación, en la que además, los JF (M = 76; DT = 21.60) en mayor medida que los DDR (M = 61; DT = 23.56) adquieren su conocimiento de lo tangible y lo concreto, confían en la experiencia directa y en los fenómenos observables y no en la deducción y la abstracción ($t_{317} = 3.521$, $p < 0.01$, $d$=.68). Además, los JF (M = 31; DT = 19.56) y DDR (M = 32; DT = 18.51) no pertenecen ni obtienen diferencias en la escala Intuición.

Respecto a la bipolaridad **Pensamiento-Sentimiento**, los JF y DDR sobresalen en la escala Pensamiento, en la que además, los JF (M = 65; DT = 21.52) en mayor medida que los DDR (M = 51; DT = 25.36) procesan el conocimiento que tienen mediante la lógica y el razonamiento analítico; sus decisiones se basan más en juicios fríos, impersonales y objetivos que en emociones subjetivas ($t_{317} = 3.254$, $p < 0.01$, $d$=.60). Además, aunque no pertenezcan a la escala Sentimiento, los JF (M = 45; DT = 23.24) en mayor medida que los DDR (M = 35; DT = 21.33) usan parámetros subjetivos para organizar la información ($t_{317} = 2.097$, $p < 0.05$, $d$=.45).

En la bipolaridad **Sistematización-Innovación**, los JF (M = 68; DT = 24.58) y

DDR (M = 61; DT = 24.24) destacan en la escala Sistematización, no obsevándose diferencias significativas entre grupos. Son personas muy organizados y predecibles en cuanto al enfoque de sus experiencias en la vida; adaptan sus nuevos conocimientos a sus esquemas previos y son cuidadosos, cuando no perfeccionistas, al ocuparse incluso de los mínimos detalles; son metódicos, meticulosos y eficientes. Además, aunque los JF y DDR no pertenecen a la escala Innovación, los DDR (M = 46; DT = 18.77) en mayor medida que los JF (M = 36; DT = 21.32) transforman la información a partir del conocimiento nuevo, innovando y siendo creativos ($t_{317} = -2.156$, $p < 0.05$, $d$=.51).

Dentro de la dimensión **Comportamientos Interpersonales**, en la bipolaridad **Retraimiento-Sociabilidad**, los JF (M = 67; DT = 21.42) y DDR (M = 72; DT = 18.86) destacan en la escala Sociabilidad, no observándose diferencias significativas entre los grupos. Son personas que buscan atención, entusiasmo y estímulo social. Además, aunque no pertenezcan a la escala Retraimiento, los JF (M = 32; DT = 20.70) en mayor medida que los DDR (M = 16; DT = 17.66) tienden a la indeferencia y al alejamiento social ($t_{317} = 3.186$, $p < 0.01$, $d$=.86).

Dentro de la bipolaridad **Indecisión-Decisión**, los JF (M = 72; DT = 17.48) y DDR (M = 70; DT = 19.46) destacan en la escala Decisión, no observándose diferencias significativas entre grupos. Son personas que tienden a sentir que son más competentes y que tienen más talento que las personas que les rodean; a menudo son ambiciosos y egocéntricos, seguros de sí mismos y francos; los demás le pueden considerar arrogantes y desconsiderados. Además, aunque no pertenezcan a la escala Indecisión, los JF (M = 37; DT = 19.00) en mayor medida que los DDR (M = 20; DT = 15.78) tienden a la inseguridad y dudas sociales ($t_{317} = 5.266$, $p < 0.001$, $d$=.90).

En la bipolaridad **Discrepancia-Conformismo**, los JF y DDR pertenecen a la escala Conformismo, en la que además, los JF (M = 77; DT = 21.23) en mayor medida que los DDR (M = 56; DT = 23.30) son rectos y con dominio de sí mismos; su relación con la autoridad es de forma respetuosa y cooperadora, tienden a comportarse de un modo apropiado y formal en contextos sociales, y es improbable que expresen sus emociones o que actúen espontáneamente ($t_{317} = 5.639$, $p < 0.001$, $d$=.91). Además, aunque no pertenezcan a la escala Discrepancia, los JF (M = 38; DT = 23.81) en mayor medida que los DDR (M = 21; DT = 19.50) tienden a la independencia y al inconformismo ($t_{317} = 4.001$, $p < 0.001$, $d$=.80).

Respecto a la bipolaridad **Sumisión-Dominio**, los JF pertenecen a la escala Dominio, en la que además, los JF (M = 58; DT = 22.05) en mayor medida que los DDR (M = 46; DT = 21.73) son enérgicos, generalmente dominantes y agresivos socialmente; tienden a verse a sí mismos como audaces y competitivos; para ellos la calidez y la ternura son signos de debilidad, por tanto las evitan siendo obstinados y ambiciosos ($t_{317} = 2.294$, $p < 0.05$, $d$=.55). Además, aunque no pertenezcan a la escala Sumisión, los JF (M = 29; DT = 19.72) en mayor medida que los DDR (M = 22; DT = 17.41) son sumisos, habituadas al sufrimiento y al displacer ($t_{317} = 1.948$, $p < 0.05$, $d$=.38).

En cuanto a la bipolaridad **Descontento-Aquiescencia**, los JF (M = 61; DT = 24.71) y DDR (M = 59; DT = 23.24) destacan en la escala Aquiescencia, no observándose diferencias significativas entre los grupos. Son personas que suelen agradar muy fácilmente y con frecuencia se relacionan con los demás de una manera dócil; establecen fuertes vínculos y son muy leales con los demás; sin embargo, disimulan cualquier sentimiento negativo, especialmente cuando ese sentimiento pueda ser censurable a los ojos de aquellos

a los que quiere agradar. Además, aunque no pertenezcan a la escala Descontento, los JF (M = 34; DT = 22.06) en mayor medida que los DDR (M = 15; DT = 15.15) tienden a un patrón de personalidad pasivo – agresivo, al mal humor, insatisfacción y estados de ánimo variables ($t_{317} = 5.176$, $p < 0.001$, $d$=.91).

En la tabla 22, se presentan las puntuaciones de prevalencia del MIPS y las diferencias entre jugadores de fútbol y deportistas de deportes de riesgo, mientras que en la tabla 23, se resume las diferencias en el Estilo de Personalidad entre los grupos.

Tabla 22. Puntuaciones de prevalencia del MIPS y diferencias en función del deporte de práctica.

| **Escalas** | **Fútbol (N= 209)** | | | **Deportes de riesgo (N= 110)** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Media** | **d.t** | **Error típ.** | **Media** | **d.t** | **Error típ.** | ***t*** | ***d*** |
| **METAS MOTIVACIONALES** | | | | | | | | |
| Expansión | **71** | 17.33 | 3.38 | **86** | 12.03 | 2.87 | **-5,75*****| .80 |
| Preservación | 36 | 16.49 | 3.55 | 14 | 10.72 | 3.02 | **7,97***** | .75 |
| Modificación | **73** | 22.28 | 5.16 | **70** | 23.86 | 4.38 | 0,76 | - |
| Adecuación | 31 | 19.62 | 4.36 | 24 | 17.31 | 3.70 | **1,91 (1)** | .40 |
| Individualidad | **58** | 22.28 | 5.55 | **52** | 25.33 | 4.71 | 1,24 | - |
| Protección | **57** | 22.34 | 5.31 | 48 | 21.66 | 4.51 | **1,71 (2)** | .41 |
| **MODOS COGNITIVOS** | | | | | | | | |
| Extraversión | **67** | 22.48 | 4.45 | **81** | 16.23 | 3.78 | **-3,74***** | .72 |
| Introversión | 36 | 22.24 | 4.78 | 18 | 17.62 | 4.06 | **4,33***** | .90 |
| Sensación | **76** | 21.60 | 5.60 | **61** | 23.56 | 4.75 | **3,52**** | .68 |
| Intuición | 31 | 19.56 | 4.57 | 32 | 18.51 | 3.88 | -,06 | - |
| Pensamiento | **65** | 21.52 | 4.98 | **51** | 25.36 | 4.23 | **3,25**** | .60 |
| Sentimiento | 45 | 23.24 | 5.44 | 35 | 21.33 | 4.62 | **2,09*** | .45 |
| Sistematización | **68** | 24.58 | 5.96 | **61** | 24.24 | 5.06 | 1,24 | - |
| Innovación | 36 | 21.32 | 4.97 | 46 | 18.77 | 4.22 | **-2,15*** | .51 |

* 0,05; ** 0,01; ***0,001; (1)= p=0,06; (2)= p=0,09;
Nota: en negrita las puntuaciones de prevalencia iguales o mayores a 50, y las diferencias estadísticamente significativas entre grupos.

Continuación Tabla 22. Puntuaciones de prevalencia del MIPS y diferencias en función del deporte de práctica.

| Escalas | Fútbol (N= 209) | | | Deportes de riesgo (N= 110) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Media | d.t | Error típ. | Media | d.t | Error típ. | *t* | *d* |
| **RELACIONES INTERPERSONALES** | | | | | | | | |
| Retraimiento | 32 | 20.70 | 4.59 | 16 | 17.66 | 3.90 | **3,18**** | .86 |
| Sociabilidad | **67** | 21.42 | 4.29 | **72** | 18.86 | 3.64 | -1,47 | - |
| Indecisión | 37 | 19.00 | 3.88 | 20 | 15.78 | 3.29 | **5,26***** | .90 |
| Decisión | **72** | 17.48 | 4.19 | **70** | 19.46 | 3.56 | 0,42 | - |
| Discrepancia | 38 | 23.81 | 4.45 | 21 | 19.50 | 3.78 | **4,00***** | .80 |
| Conformismo | **77** | 21.23 | 5.34 | **56** | 23.30 | 4.54 | **5,36***** | .91 |
| Sumisión | 29 | 19.72 | 4.16 | 22 | 17.41 | 3.53 | **1,94*** | .38 |
| Dominio | **58** | 22.05 | 4.97 | 46 | 21.37 | 4.22 | **2,29*** | .55 |
| Descontento | 34 | 22.06 | 4.31 | 15 | 15.15 | 3.66 | **5,17***** | .91 |
| Aquiescencia | **61** | 24.71 | 5.72 | **59** | 23.24 | 4.86 | 0,43 | - |

* 0,05; ** 0,01; ***0,001; (1)= p=0,06; (2)= p=0,09;
Nota: en negrita las puntuaciones de prevalencia iguales o mayores a 50, y las diferencias estadísticamente significativas entre grupos.

Tabla 23. Resumen de las diferencias en el Estilo de Personalidad entre jugadores de fútbol y deportistas de deportes de riesgo

| Áreas | Escala | JF-PE | DDR-PE | Diferencias | Contenido |
|---|---|---|---|---|---|
| | Expansión | Si | Si | **DDR>JF** | Optimismo ante las posibilidades futuras |
| | Preservación | No | No | **JF>DDR** | Pesimismo ante las posibilidades futuras |
| **METAS** | Modificación | Si | SI | **No** | Activos para conseguir metas |
| **MOTIVACIONALES** | Adecuación | No | No | **JF>DDR** | Pasivos para conseguir metas |
| | Individualismo | Si | Si | **No** | Tendencia hacia si mismo al satisfacer metas |
| | Protección | Si | No | **JF>DDR** | Tendencia hacia los demás al satisfacer metas |
| | *Adquisición información* | | | | |
| | Extraversión | Si | Si | **DDR>JF** | Búsqueda de la información fuera de si mismo |
| | Introversión | No | No | **JF>DDR** | Búsqueda de la información fuentes en internas |
| | Sensación | Si | Si | **JF>DDR** | Adquiere información de lo tangible y concreto |
| **MODOS** | Intuición | No | No | **No** | Adquieren información de lo subjetivo y simbólico |
| **COGNITIVOS** | *Transformación Información* | | | | |
| | Pensamiento | Si | Si | **JF>DDR** | Usa parámetros racionales para organizar la información |
| | Sentimiento | No | No | **JF>DDR** | Usan parámetros subjetivos para organizar la información |
| | Sistematización | Si | Si | **No** | Transforma información de acuerdo a sus esquemas previos |
| | Innovación | No | No | **JF>DDR** | Transforma información de acuerdo al conocimiento nuevo |

JF-PE= Jugadores de Fútbol, pertenencia a la escala; DDR-PE= Deportistas de Deportes de Riesgo, pertenencia a la escala; JF= jugadores de fútbol; DDR= deportistas de deportes de riesgo

Continuación Tabla 23. Resumen de las diferencias en el Estilo de Personalidad entre jugadores de fútbol y deportistas de deportes de riesgo

| Áreas | Escala | JF-PE | DDR-PE | Diferencias | Contenido |
|---|---|---|---|---|---|
| | Sociabilidad | Si | Si | **No** | Se relacionan con los demás |
| | Retraimiento | No | No | **JF>DDR** | Alejamiento social |
| | Decisión | Si | Si | **No** | Seguras de si mismo |
| | Indecisión | No | No | **JF>DDR** | Inseguras de si mismo |
| **RELACIONES** | Discrepancia | No | No | **JF>DDR** | Poco conformistas e independientes |
| **INTERPERSONALES** | Conformismo | Si | Si | **JF>DDR** | Obediente ante la autoridad |
| | Sumisión | No | No | **JF>DDR** | Son sumisas ante los demás |
| | Dominio | Si | No | **JF>DDR** | Dominantes, competitivos y ambiciosos |
| | Descontento | No | No | **JF>DDR** | Insatisfacción en sus relaciones |
| | Aquiescencia | Si | Si | **No** | Afinidad con los demás |

JF-PE= Jugadores de Fútbol, pertenencia a la escala; DDR-PE= Deportistas de Deportes de Riesgo, pertenencia a la escala; JF= jugadores de fútbol; DDR= deportistas de deportes de riesgo

c) Diferencias en personalidad en función de la demarcación.

En cuanto a las diferencias en personalidad según la demarcación, los resultados indican que existen diferencias significativas en las dimensiones **Metas Motivacionales**, escalas **Expansión** [$F_{2.206} = 7.11$, $p < 0.001$], **Modificación** [$F_{2.206} = 7.63$, $p < 0.001$], **Adecuación** [$F_{2.206} = 3.80$, $p < 0.05$], **Individualidad** [$F_{2.206} = 4.08$, $p < 0.05$] y **Protección** [$F_{2,206} = 7.23$, $p < 0.001$]; **Modos Cognitivos:** escalas **Sensación** [$F_{2,206} = 6.85$, $p < 0.001$] e **Innovación** [$F_{2,206} = 4.82$, $p < 0.01$]; y **Relaciones Interpersonales**, escalas **Indecisión** [$F^1_{2,206} = 4.69$, $p < 0.01$], **Decisión** [$F_{2,206} = 8.96$ $p < 0.01$], **Sumisión** [$F_{2,206} = 8.77$, $p < 0.001$], **Dominio** [$F_{2.206} = 4.84$, $p < 0.01$] y **Aquiescencia** [$F_{2,206} = 9.44$, $p < 0.001$].

En concreto, si analizamos la personalidad en las escalas que se han obtenido diferencias en función de la demarcación, observamos que en cuanto a la dimensión **Metas Motivacionales**, los *centrocampistas y defensas* obtienen mayores puntuaciones en

optimismo (Expansión) que los *delanteros* ($p<0.01$). Además, los *centrocampistas y defensas* obtienen mayores puntuaciones en pasividad (Adecuación) que los *delanteros* ($p<0.05$), mientras que estos, puntúan en mayor medida actividad (Modificación) que los *centrocampistas* ($p<0.001$). También, los *delanteros* obtienen mayores puntuaciones en la tendencia de satisfacer las metas de los demás (Protección) que los *centrocampistas* ($p<0.01$), mientras que estos puntúan en mayor medida en la tendencia de satisfacer las metas de uno mismo (Individualidad) que los *delanteros* ($p<0.05$).

Respecto a la dimensión **Modos cognitivos**, los *delanteros y defensas* obtienen mayores puntuaciones en la búsqueda de datos objetivos (Sensación) que los *centrocampistas* ($p<0.001$). Además, los *centrocampistas* obtienen mayores puntuaciones en procesar la información desde esquemas nuevos de conocimiento (Innovación) que los *delanteros y defensas* ($p<0.01$).

Por parte de la dimensión **Relaciones Interpersonales**, los *delanteros* obtienen mayores puntuaciones en inseguridad (Indecisión) que los *centrocampistas* ($p<0.01$), mientras que estos obtienen puntuaciones más altas en seguridad (Decisión) que los *delanteros y defensas* ($p<0.001$). Además, los *defensas* obtienen mayores puntuaciones en sumisión (Sumisión) que los *centrocampistas y delanteros* ($p<0.001$), mientras que los delanteros obtienen mayores puntuaciones en dominio y agresividad (Dominio) que los *centrocampistas y defensas* ($p<0.01$). Por último, los *delanteros* obtienen mayores puntuaciones en satisfacción con los demás (Aquiescencia) que los *centrocampistas* ($p<0.001$). Los resultados se observan en la tabla 24, mientras que en la tabla 25 se presenta un resumen de las diferencias en el Estilo de Personalidad en función de la demarcación.

Tabla 24. Diferencias de medias de las escalas del MIPS según demarcación.

| | | Delanteros (1) N= 49 | | Centrocampistas (2) N= 94 | | Def ensas (3) N= 66 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Dimensión** | **Escalas** | **Media** | **D.T** | **Media** | **D.T** | **Media** | **D.T** | **F [1] (2,206)** | **Post Hoc Bonferroni [2]** |
| **Metas Motivacionales** | Expansión | **68** | 7.52 | **76** | 16.27 | **76** | 13.32 | **7,11*** ** | **2 y 3 > 1** |
| | Preservación | 37 | 7.34 | 33 | 20.17 | 32 | 18.41 | 1,02 | - |
| | Modificación | **83** | 14.27 | **77** | 14.23 | **72** | 14.35 | **7,63*** ** | **1 > 2 y 3** |
| | Adecuación | 23 | 13.24 | 30 | 13.85 | 31 | 19.82 | **3,80*** | **2 y 3 > 1** |
| | Individualidad | **52** | 25.02 | **62** | 23.03 | **55** | 20.12 | **3,84*** | **2 > 1** |
| | Protección | **72** | 19.64 | **55** | 28.53 | **59** | 25.47 | **7,23**** | **1 > 2** |
| **Modos Cognitivos** | Extraversión | **70** | 27.03 | **71** | 17.73 | **72** | 22.26 | ,06 | - |
| | Introversión | 35 | 25.92 | 32 | 22.76 | 27 | 18.79 | 2,10 | - |
| | Sensación | **82** | 16.02 | **72** | 19.55 | **80** | 16.76 | **6,85*** ** | **1 y 3 > 2** |
| | Intuición | 29 | 24.08 | 36 | 20.16 | 31 | 14.59 | 2,36 | - |
| | Pensamiento | **64** | 16.81 | **62** | 10.91 | **62** | 14.93 | ,43 | - |
| | Sentimiento | **52** | 14.22 | 45 | 26.38 | 49 | 31.30 | 1,26 | - |
| | Sitematización | **74** | 21.46 | **69** | 27.47 | **68** | 28.16 | ,89 | - |
| | Innovación | 31 | 25.40 | 42 | 25.36 | 32 | 23.46 | **4,82**** | **2 > 1 y 3** |
| **Relaciones Interpersonales** | Retraimiento | 24 | 14.43 | 23 | 17.61 | 27 | 24.15 | ,83 | - |
| | Sociabilidad | **72** | 14.71 | **72** | 14.86 | **67** | 17.30 | 2,31 | - |
| | Indecisión | 39 | 17.56 | 31 | 15.89 | 36 | 11.58 | **4,69**** | **1 > 2** |
| | Decisión | **71** | 13.78 | **77** | 13.07 | **68** | 14.13 | **8,96*** ** | **2 > 1 y 3** |
| | Discrepancia | 29 | 24.16 | 34 | 19.35 | 34 | 23.87 | ,81 | - |
| | Conformismo | **79** | 23.48 | **76** | 20.45 | **80** | 18.74 | ,70 | - |
| | Sumisión | 26 | 15.32 | 21 | 14.32 | 32 | 18.82 | **8,77*** ** | **3> 1 y 2** |
| | Dominio | **64** | 14.33 | **57** | 13.91 | **55** | 18.90 | **4,84**** | **1 > 2 y 3** |
| | Descontento | 31 | 15.89 | 32 | 25.88 | 25 | 12.96 | 2,35 | - |
| | Aquiescencia | **71** | 21.22 | **52** | 26.49 | **69** | 17.04 | **8,55*** ** | **1 > 2** |

*0,05; ** 0,01; ***0,001

**Notas:** a) En negrita las puntuaciones de prevalencia iguales o mayores a 50, y diferencias estadísticamente significativas entre grupos.

b) Se ha utilizado los estadísticos Brown-Forsythe (1) y Dunnett (2) cuando hay diferencias en la homogeneidad de varianza.

Tabla 25. Resumen de las diferencias en el Estilo de Personalidad en función de la demarcación.

| Escala | Pertenecia | Diferencias | Contenido |
|---|---|---|---|
| **Metas Motivacionales** | | | |
| Expansión | **si** | **C y DF>D** | Optimismo ante las posibilidades futuras |
| Modificación | **si** | **D>DF y C** | Activos para conseguir metas |
| Adecuación | **no** | **DF y C>D** | Pasivos para conseguir metas |
| Individualismo | **si** | **C>D** | Tendencia hacia si mismo al satisfacer metas |
| Protección | **si** | **D>DF y C** | Tendencia hacia los demás al satisfacer metas |
| **Modos Cognitivos** | | | |
| Sensación | **si** | **C>DF y D** | Adquiere información de lo tangible y concreto |
| Innovación | **no** | **C>DF y D** | Transforma información de acuerdo al conocimiento nuevo |
| **Relaciones Interpersonales** | | | |
| Decisión | **si** | **C>D y DF** | Seguros de si mismo |
| Indecisión | **no** | **D>C** | Inseguros de si mismo |
| Sumisión | **no** | **DF>D y C** | Son sumisas ante los demás |
| Dominio | **si** | **D>C y DF** | Dominantes, competitivos y ambiciosos |
| Aquiescencia | **si** | **D>C** | Afinidad con los demás |

D = delanteros; C= centrocampistas; DF = defensas

### 6.1.3. Discusión y conclusiones del estudio 1

El objetivo del presente trabajo de investigación es estudiar la personalidad de los deportistas desde el Modelo de Millon (2001). En concreto, se aborda las posibles diferencias en el Estilo de Personalidad entre deportistas y no deportistas, en función del deporte de práctica (fútbol *vs*. deportes de riesgo) y demarcación que ocupan los deportistas dentro del equipo (delanteros *vs.* centrocampistas *vs.* defensas). Los resultados apoyan una perspectiva crédula del estudio de la personalidad con deportistas (Bakker, Whiting y Van Der Drug, 1993; Cox, 2002; Morgan, 1978), en la que se obtienen diferencias entre los grupos anteriormente citados.

Quizás, según el modelo de Millon, estos estilos de personalidad sean una respuesta adaptativa de los deportistas al medio en el que desarrollan su actividad. El contexto deportivo posee una serie de características (exigencia deportiva, presiones, relaciones sociales…) que interacciona con la persona, posibilitando el desarrollo de los Estilos de Personalidad.

Como se ha mencionado previamente, a la hora de interpretar los resultados del MIPS, es importante analizar cada bipolaridad (yuxtapuesta teóricamente, y no empíricamente) y tener en cuenta la pertenencia o no al rasgo, así como la posición relativa del deportista dentro de ese grupo de pertenencia (Millon, 2001). Al analizar las diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas, en función del deporte de práctica y demarcación, se obtienen más similitudes que diferencias cuando atendemos a la pertenencia o no a las escalas. Las distinciones entre grupos se concretan cuando se valora la intensidad en cada una de ellas. Por lo tanto, las principales diferencias en personalidad

puede que no se encuentren en la pertenencia o no a las escalas (por ejemplo, los deportistas y no deportistas pertenecen a la escala Expansión), sino en la posición dentro del rasgo que posee cada persona (por ejemplo, los deportistas obtienen mayores puntuaciones que los no deportistas en la escala Expansión).

Los resultados obtenidos en el estudio 1 pueden resumirse considerando las diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas, en función del deporte de práctica y según la demarcación en el terreno de juego para los futbolistas.

1) Diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas

Partiendo de los resultados obtenidos, se abordará cada bipolaridad de las dimensiones Metas Motivacionales, Modos Cognitivos y Relaciones Interpersonales. Para ello, en primer lugar se analizarán las hipótesis establecidas en cuanto a las diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas, y en segundo lugar, el resto de las escalas del MIPS como contribución a esta área de estudio.

En cuanto a la dimensión Metas Motivacionales, los resultados respaldan la hipótesis 1 (*los deportistas son más optimistas, orientados al placer -escala Expansión- y activos -escala Modificación- que los no deportistas).*

Respecto a la bipolaridad **Expansión-Preservación**, los deportistas y no deportistas son optimistas y orientados a la búsqueda de placer (Expansión). Además, los deportistas son más optimistas y orientados al placer (Expansión) (hipótesis 1), y menos pesimistas y orientados a evitar el dolor (Preservación) que los no deportistas. Estos resultados coinciden con la revisión realizada por Alderman (1983), en la que describe al deportista como más optimista ante las posibilidades futuras que los no deportistas.

Es probable que los deportistas a lo largo de su desarrollo hayan recibido más refuerzos positivos que castigos, debido a que el contexto deportivo es un ámbito en el que la persona puede tener una mayor probabilidad de consecución de metas (principalmente de naturaleza intrínseca) que en otros contextos no deportivos. Por tanto, puede que el deportista (con sus cualidades personales y deportivas) encuentre un refuerzo positivo con su actividad, y, de este modo, genere expectativas futuras debido a la alta probabilidad de consecución de sus metas deportivas, y en menor medida esperar con pesimismo los próximos acontecimientos.

También, en consonancia con la teoría de Búsqueda de Sensaciones de Zuckerman (1994), la práctica deportiva podría ser entendida como consecuencia de una búsqueda de sensaciones. Teniendo presente un continuo de riesgo (Zuckerman, 1983), los deportistas estarían situados en una zona más alta que los no deportistas, por lo que tendrían una mayor búsqueda de sensaciones. En este sentido, aunque la búsqueda de sensaciones esta relacionada principalmente con las sensaciones físicas (Zuckerman, 1992) y las dimensiones cognitivas de la personalidad como la Búsqueda de la Experiencia de la sub-escala Búsqueda de Sensaciones y a la dimensión Apertura a la Experiencia del NEO (Diehm y Armatas, 2004; Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans, 2003; Sleasman, 2004), las escalas Expansión y Preservación del MIPS pueden representar un aspecto de la motivación relacionada con la búsqueda de sensaciones, donde los deportistas poseen actitudes y comportamientos diseñados para impulsar y enriquecer la vida, generar alegría, placer, satisfacción, realización, buscar experiencias y desafíos que les den vigor, por la aventura y la exploración (Expansión), y en menor medida centrar la atención en las

potenciales amenazas a su propia seguridad emocional y física (Preservación), y de este modo, fortalecer su capacidad de permanecer competentes física y mentalmente.

Analizando la bipolaridad **Modificación-Adecuación**, los deportistas y no deportistas tienden a modificar activamente los acontecimientos de su entorno a la hora de lograr sus metas (Modificación). Además, los deportistas son más activos (Modificación) (hipótesis 1) y menos pasivos (Adecuación) que los no deportistas. Estos resultados coinciden con los trabajos de O`Sullivan, Zuckerman y Kraft (1998) con diferentes deportes (fútbol, rugby, etc.) y Rhodes, Courneya y Jones (2002, 2004) con estudiantes, que obtienen que los deportistas son más activos que los no deportistas.

Es posible que el contexto deportivo necesite de una mayor actividad de las personas que en contextos no deportivos. Para hacer frente a las demandas y acciones deportivas (por ejemplo, conducir el balón, escalar un muro, etc.), puede que los deportistas hayan aprendido a modificar su entorno para que las cosas sucedan, empleando un estilo instrumental activo. El deportista debe "hacer" y "no esperar" para dar respuesta a las exigencias del medio.

Estudiando la dimensión Relaciones Interpersonales, los resultados apoyan la hipótesis 2 (*los deportistas son más sociables -escala Sociabilidad-, dominantes y agresivos -escala Dominio- que los no deportistas*).

Analizando la bipolaridad **Retraimiento-Sociabilidad**, los deportistas y los no deportistas se presentan como personas sociables que buscan estimulación y atención de los demás (Sociabilidad). Además, los deportistas son más sociables (Sociabilidad) (hipótesis 2) y menos retraidos (Retraimiento) que los no deportistas.

Estos resultados coinciden con el elevado número de trabajos que presentan a los

deportistas como más extravertidos en sus relaciones con los demás que los no deportistas (Arai y Hisamichi, 1998; Bakker, Whiting y Van Der Drug, 1993; Courneya, Bobick y Schinke, 1999; Courneya y Hellsten, 1998; Cox, 2002; Eysenck, Nias y Cox, 1982; Marrero; 1989; Rhodes, Courneya y Bobick, 2001; Rhodes, Courneya y Jones, 2005; Rhodes y Smith, 2006), mediante la aplicación de diferentes instrumentos de evaluación (EPI, EPQ y NEO) en muestras variadas de estudiantes y deportistas de diferentes deportes (fútbol, rugby, golf, etc.).

Diferentes autores indican que el ámbito deportivo es un contexto social propicio para que se produzcan interacciones regulares entre deportistas, rivales, entrenadores y demás profesionales. Por tanto, se podría considerar que el contexto deportivo facilita el refuerzo positivo hacia los demás que otros contextos no deportivos, en los que el deportista aprende a ser más sociable y menos retraido como medio para adaptarse a su actividad deportiva, con el objetivo de comunicarse, transmitir información y relacionrse con los demás.

En cuanto a la bipolaridad **Dominio-Sumisión**, el deportista aparece como dominate, agresivo, competitivo y ambicioso en sus relaciones sociales (Dominio) (*hipótesis 2*), aspectos que no se obsevan en los no deportistas. Además, los no deportistas son más sumisos que los deportistas (Sumisión).

Estos resultados coinciden con las revisiones realizadas por Alderman (1983), Marrero (1989) y Valdes (1998) en las que presentan al deportista como más dominates y agresivos que los no deportistas. Los autores indican que la agresividad y el dominio es un medio para alcanzar los objetivos deportivos o de la competición, principalmente en los deportes de contacto (artes marciales, lucha libre, etc.) o en aquellos que existe algún tipo

de contacto (fútbol, baloncesto, etc.). El contexto deportivo puede que favorezca en mayor medida que las personas desarrollen un mayor dominio y agresividad que en los contextos no deportivos. Es probable que la competencia y la rivalidad hagan que el deportista aprenda a ser dominante y agresivo para desenvolverse con éxito en este contexto.

Una vez analizadas las hipótesis establecidas, en los próximos párrafos abordaremos el resto de bipolaridades del MIPS en las que se han encontrado diferencias entre deportistas y no deportistas. Estos resultados, no planteados como hipótesis, pueden aportar información interesante sobre el estilo de personalidad del deportista.

Metas Motivacionales

En la bipolaridad **Individualidad-Protección**, los deportistas y no deportistas tienden a satisfacer sus propias necesidades (Individualidad). Además, los deportistas también tienden a satisfacer las necesidades de los demás, estando más orientados hacia los intereses grupales que los no deportistas (Protección).

El contexto deportivo (principalmente en deportes de equipo) puede exponer a la persona en mayor medida ante la necesidad de tener que satisfacer las necesidades de uno mismo (mejora de una habilidad individual, consecución de una marca personal, etc.) y la de los demás (ganar un campeonato por equipos, mejorar el juego en equipo, etc.) que en contextos no deportivos. Por lo tanto, durante su desarrollo, es probable que el deportista se haya encontrado en situaciones de refuerzo positivo tanto por la consecución de metas individuales como por las grupales.

También, es importante resaltar que las escalas Individualidad-Protección se presentan como dos rasgos que se oponen teóricamente pero no son bipolares en sentido

psicométrico, puesto que los polos opuestos de cada dimensión se miden por medio de escalas separadas (Millon, 2001). Este aspecto se observa en el análisis de la personalidad de los deportistas, quienes tienden a satisfacer tanto sus propias necesidades y como las de los demás. Esta peculiaridad es importante a la hora de comprender y manejar las puntuaciones en el MIPS, los perfiles diagnósticos y las características psicométricas de la escala.

Cuando se aborda el análisis de la personalidad, este aspecto (pertenecía a dos escalas) proporcionan unidad y coherencia al comportamiento de un sujeto y/o de un grupo de sujetos (Sánchez-López, 1998), ofreciendo algunas ventajas sobre todo si nos interesa una perspectiva más dinámica que estática del comportamiento deportivo. Conductas inconsistentes pueden darse en una persona que sea consistente transituacionalmente. Es decir, puede haber coherencia dentro de la inconsistencia. Por ejemplo, una persona que es dominante, competitiva en el deporte, es sumiso, condescendiente y amable en su casa. Ambas acciones pueden estar al servicio de una meta común: "ganarme la confianza y el respeto de los demás". En el mundo del deporte ello se traduce en ser el primero y dominar la situación con respecto a los demás, mientras que en el mundo familiar las acciones del sujeto son otras. La "aparente" inconsistencia transituacional al nivel de las conductas manifiestas del sujeto, es coherencia al nivel de sus metas y objetivos personales.

Modos Cognitivos

En cuanto a la bipolaridad **Extraversión-Introversión**, los deportistas y los no deportistas tienden a adquirir estímulo y ánimo desde fuentes externas (Extraversión). Además, los deportistas se centran más en fuentes externas (Extraversión) y menos en si

mismos (Introversión) que los no deportistas.

El contexto deportivo puede que produzca una mayor estimulación externa (centrar la atención en los movimientos de los rivales, seguir el camino durante una escalada, etc.) que en contextos no deportivos. Los acontecimientos deportivos interaccionan con el deportista, el cual es probable que se centre más en lo externo que en sí mismo para hacer frente a la estimulación externa, y así adaptarse al contexto en el que se desenvuelve.

Analizando la bipolaridad **Sensación-Intuición**, los deportistas y los no deporistas son personas que se basan en datos tangibles y concretos (Sensación). Además, los deportistas se centran más en lo tangible y concreto (Sensación) y menos en lo simbólico y desconocido que los no deportistas (Intuición).

La estimulación concreta y observable puede que sea más importante en el contexto deportivo que en contextos no deportivos. Para realizar con éxito la actividad deportiva, es probable que los deportistas hayan aprendido a buscar fuentes de información concreta y observable para hacer frente a las demandas del medio. Por tangible y concreto se entiende que es objetivo, material, real, evidente a los ojos del mismo (sistema táctico de juego que utiliza el equipo, los metros que quedan por escalar, etc.), donde esa fuente de información es importante para el desarrollo de la actividad, habiendo poco margen para lo simbólico y desconocido.

Respecto a la bipolaridad **Pensamiento-Sentimiento**, los deportistas y los no deportistas procesan el conocimiento desde la lógica y el razonamiento (Pensamiento), no observándose diferencias entre ambos grupos.

Las personas pueden que hayan aprendido a adaptarse a las exigencias de los diferentes contextos donde realizan su actividad. En el caso del deportista, es probable que

deban afrontar situaciones de presión y estrés (tirar un penalty, durante una situación de riesgo en la escalada, etc.) utilizando parámetros racionales para organizar la información, asociada a una desvinculación afectiva (Pensamiento).

En cuanto a la bipolaridad **Sistematización-Innovación**, los deportistas son organizados y predecibles en cuanto al enfoque de sus experiencias en la vida, adaptan sus conocimientos a los ya habituales y son cuidadosos, cuando no perfeccionistas, al ocuparse incluso de los mínimos detalles (Sistematización), aspecto que no se observa en los no deportistas. Además de la pertenencia a la escala, los deportistas adaptan más sus conocimientos a esquemas previos de conocimiento que los no deportistas. Estos resultados respaldan a las investigaciones de Courneya, Bobick y Schinke (1999), Courneya y Hellsten (1998) y Rhodes, Courneya y Bobick (2001) con estudiantes, y a la revisión realizada por Rhodes y Smith (2006) con deportistas, quienes indicaron que los deportistas son más responsables y organizados que los no deportistas.

El ámbito deportivo puede que sea un contexto más tradicional y rígido en sus estructuras (costumbres, metodología de trabajo, etc) que otros contextos no deportivos. Es probable que los deportistas hayan aprendido a aplicar esquemas previos de conocimientos a partir de la repetición de determinadas experiencias previas (entrenamientos, competiciones…) por lo que serían predecibles, convencionales, ordenados, planificados, decididos y metódicos.

Relaciones Interpersonales

Estudiando la bipolaridad **Decisión-Indecisión**, los deportistas y no deportistas son socialmente seguros y dueños de si mismo, así como también enérgicos y resueltos en sus

relaciones (Decisión). Además, los deportistas son más seguros y competentes (Decisión) y menos cohibidos, tímidos y nerviosos que los no deportistas (Indecisión).

El contexto deportivo puede que posibilte un mayor desarrollo de la seguridad en la persona que en los contextos no deportivos. Es probable que el logro deportivo y la continua exposición a las relaciones sociales, favorezca a una valoración personal positiva, originado por una creencia en si mismos y en sus talentos.

Analizando la bipolaridad **Discrepancia-Conformismo**, los deportistas son obedientes ante la autoridad y formales ante las normas convencionales y de la organización (Conformismo), aspecto que no se observa en los no deportistas. Además, los deportistas son más obedientes y formales (Conformismo) y menos inconformistas e independientes (Discrepancia) que los no deportistas.

El contexto deportivo puede que ofrezca un mayor marco de referencia para la persona compuesto por normas y reglas de juego que en contextos no deportivos. Los deportistas interaccionan entre si y con la actividad, y es probable que asuman estos aspectos, comportándose de un modo apropiado y formal, en la que además existen personas de autoridad a los que hay que respetar como son los entrenadores, árbitros, etc.

En consonancia con los trabajos de Torregrosa y Lee (2000) y Palou et al. (2003), podemos concluir que el "buen uso" del ámbito deportivo es considerado un medio por el cual las personas interiorizan normas y valores sociales. Con una buena gestión de las acciones de los agentes socializadores (padres, entrenadores, instituciones…), el deporte puede que sea un instrumento educativo, formativo y/o de integración.

Por último, en la bipolaridad **Descontento-Aquiescencia**, los deportistas y no deportistas suelen agradar muy facilmente y con frecuencia se relacionan con los demás de

manera dócil (Aquiescencia). Además, los no deportistas están más insatisfechos con sus relaciones que los deportistas (Descontento).

El contexto deportivo puede que facilite en mayor medida el desarrollo de buenos vínculos con los demás que en contextos no deportivos. Es probable que el deportista desarrolle la cordialidad y el compromiso como estrategias adaptativas al medio y al círculo de relaciones en el que se desenvuelven (deportistas, técnicos…), debido a que dichas relaciones se suelen mantener regularmente a lo largo de un período de tiempo (durante una temporada, torneo, etc.). Además, los deportistas suelen compartir intereses y necesidades comunes (el disfrute de la actividad, conseguir metas comunes, etc.) pudiendo producir fuertes vínculos y menor insatisfacción con los demás. Por tanto, es probable que la diferencia entre deportistas y no deportistas no se encuentre tanto en la afinidad que puedan tener con los demás, y sí en la mayor insatisfacción que pueden tener en determinados momentos los no deportistas.

2) Diferencias en personalidad en función del tipo de deporte

Uno de nuestros objetivos era analizar las diferencias en estilos de personalidad en función del tipo de deporte y/o modalidad deportiva, como son el caso del fútbol (modalidad grupal) y los deportes de riesgo (modalidad individual).

Partiendo de los resultados obtenidos, se describirá cada bipolaridad de las dimensiones Metas Motivacionales, Modos Cognitivos y Relaciones Interpersonales. Para ello, en primer lugar se analizarán las hipótesis establecidas en cuanto a las diferencias en personalidad entre jugadores de fútbol y deportistas de deportes de riesgo, y en segundo lugar, el resto de las escalas del MIPS como contribución a esta área de estudio.

En cuanto a la dimensión Metas Motivacionales, los resultados obtenidos apoyan la hipótesis 3 (*los deportistas de deportes de riesgo están más orientados al placer -escala Expansión- que los jugadores de fútbol -modalidad grupal-, mientras que estos en mayor medida tienden a satisfacer los objetivos de los demás -escala Protección- frente a los deportistas de deportes de riesgo -modalidad individual-*).

Estudiando la bipolaridad **Expansión-Preservación**, los Jugadores de Fútbol (JF) y los Deportistas de Deportes de Riesgo (DDR) son optimistas y están orientados a la búsqueda de placer (escala Expansión). Además, los DDR son más optimistas y orientados a la búsqueda de placer (Expansión) (*hipótesis 3*) y menos pesimistas y orientados a evitar el dolor (Preservación). Estos resultados apoyan las conclusiones obtenidas por Sanchez y Torregrosa (2005) quienes afirman que los deportistas de deportes de riesgo (escaladores) tienen un modo de pensar psicológico extremo, afrontando nuevas rutas y cambios ambientales desafiantes.

Es probable que los DDR a lo largo de su desarrollo hayan recibido más refuerzos positivos que castigos frente a los JF. Los deportes de riesgo se realizan en un ámbito en el que la persona puede tener una mayor probabilidad de consecución de metas de naturaleza intrínseca que en otros deportes (Diehm y Armatas, 2004). Por tanto, puede que los DDR (con sus cualidades personales y deportivas) encuentren un refuerzo positivo con su actividad, y, de este modo, genera expectativas futuras debido a la alta probabilidad de consecución de sus metas deportivas, y en menor medida esperar con pesimismo los próximos acontecimientos.

También, como se ha comentado en el apartado anterior, la manifestación de una conducta de riesgo podría ser explicada como consecuencia de una búsqueda de

sensaciones (Breivik, 1996; Diehm y Armatas, 2004; Goma-I-Freixanet, 1991, 1995; Goma-I-Freixanet y Puyane, 1991; Jack y Ronan, 1998; Schroth, 1995; Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans, 2003). Teniendo presente que los deportes de riesgo tienen un mayor riesgo (físico, psicológico, etc.) que el fútbol (Zuckerman, 1994), los DDR tendrían una mayor búsqueda de sensaciones que los JF. En este sentido, aunque la búsqueda de sensaciones esta relacionada principalmente con las sensaciones físicas (Zuckerman, 1992) y las dimensiones cognitivas de la personalidad con la Búsqueda de la Experiencia de la sub-escala Búsqueda de Sensaciones y la dimensión Apertura a la Experiencia del NEO (Diehm y Armatas, 2004; Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans, 2003; Sleasman, 2004), las escalas Expansión y Preservación del MIPS pueden representar un aspecto de la motivación relacionada con la búsqueda de sensaciones en DDR.

En la bipolaridad **Individualidad-Protección**, los JF y los DDR tienden a satisfacer sus propias necesidades (Individualidad). Además, los jugadores de fútbol también tienden a satisfacer las necesidades de los demás, estando más orientados hacia los intereses grupales que los DDR (Protección) (*hipótesis 3*).

Comparando estos resultados con el trabajo realizado por Marrero, Martín-Albo, Nuñez (2000) con tenistas, se observa una similitud en cuanto a la tendencia a la individualidad. Al igual que el tenis, los deportes de riesgo también son una modalidad deportiva individual, por lo que es de esperar que las metas que se plantean sean principalmente de carácter individual (ganar una competición, escalar un muro…). En el fútbol, también es de esperar que tiendan a la individualidad ya que los jugadores tienen intereses o necesidades individuales (mejora de la velocidad, progresar a otro equipo…), pero a diferencia de los deportes de riesgo, el fútbol es un deporte de equipo, en el que

además, intervienen metas colectivas (ganar el campeonato de liga, mejorar el juego del equipo…) ya que tienen que cubrir unas necesidades o intereses grupales (Díaz-Morales y García-Naveira, 2001).

Por tanto, como el fútbol se mueve entre objetivos individuales y grupales, el JF (deporte de equipo) puede que haya sido reforzado positivamente tanto por la consecución de metas individuales como por las grupales, orientándose a satisfacer sus propias necesidades y las de los demás, mientras que el DDR (deporte individual), se ha desarrollado en un contexto donde es posible que se tienda a reforzar principalmente los intereses y necesidades personales.

Analizando los resultados obtenidos para la dimensión Relaciones Interpersonales, no se cumple la hipótesis 4 (*los futbolistas -modalidad grupal- son más sociables -escala Sociabilidad- que los deportistas de deportes de riesgo -modalidad individual-*).

En cuanto a la bipolaridad **Retraimiento-Sociabilidad**, los JF y DDR se presentan como personas sociables que buscan estimulación y atención de los demás (Sociabilidad), mientras que los JF son más retraidos en sus relaciones que los DDR (Retraimiento). Estos resultados coinciden con los trabajos que presentan al JF (Emmons, Diener y Larsen, 1986; Garland y Barry, 1988) y al DDR (Goma-I-Freixanet, 1991; Goma-I-Freixanet y Puyane, 1991; Goma-I-Freixanet, 1995; Egan y Stelmack, 2003; Sherri Lind, Case, Stuempfle y Evans, 2003) como más sociables y extravertidos que los no deportistas. Estos autores sugieren que el ámbito deportivo es un contexto social propicio para las relaciones entre deportistas.

En cuanto a las diferencias en el rasgo extraversión entre modalidades deportivas, nuestros datos no apoyan a los estudios de Schurr, Ashley y Joy (1977), Weingarten (1982),

Cox (2002) y Rhodes y Smith (2006) que sugieren que los deportistas de deportes de equipo (fútbol, rugby, baloncesto…) son más extravertidos que los deportistas de deportes individual (*no cumple la hipótesis 4*), y a los trabajos de Eysenck et al. (1982) y Weingarten (1982) que presentan al deportista de deportes individuales (atletismo, natación, golf…) como más introvertidos que los de deportes grupales. Estos autores señalan que en los equipos deportivos se suelen producir más interacciones entre sus miembros que en deportes individuales, pudiendo desarrollar una mayor extraversión en el deportista.

Estos resultados pueden tener al menos tres explicaciones posibles. En primer lugar, la sociabilidad puede que sea una característica general de los deportistas tal como señalan Bara, Scipiao y Guillén (2004), comprendiendo el ámbito deportivo como un contexto general en el que se suelen dar relaciones entre personas. En segundo lugar, también hay que tener presente que la falta de diferencias puede ser debido a la características de la muestra. En este caso, los DDR son personas que suelen participar en eventos deportivos (por ejemplo, campeonatos), pudiendo ser un ámbito que propicia en mayor medida las relaciones sociales que otros ámbitos de la práctica de deportes de riesgo (actividades de ocio, montañismo…) o deportes individuales (tenis, natación…). Y en tercer lugar, a que la extraversión (activo, optimista, impulsivo y capaz de establecer fácilmente contactos sociales) del modelo de Eysenck (1985) no es exactamente la sociabilidad (patrón de gregarismo social, buscan estimulación, excitación y atención constante) del modelo de Millon (2001), por lo que podrían representarse como constructos diferentes pero relacionados (Millon, 2001).

En cuanto a las diferencias en la escala Retraimiento, el fútbol puede tener unas características de grupo que hace que se diferencie de los deportes de riesgo. Analizando la

estructura interna que tienen los grupos (Gil, 1999), los JF, al ser un deporte de equipo, es posible que sean más retraidos que los deportistas de deportes de riesgo (modalidad individual) debido a que existe un estatus y roles establecidos entre los deportistas, que pueden hacer que a veces se relacionen entre si de forma desigual, por lo que serían personas más reservadas que en otros deportes que no posean una estructura interna de equipo. Por tanto, la diferencia entre estos deportes es posible que no radique en la sociabilidad y si en ser más o menos retraidos en sus relaciones.

Una vez analizadas las hipótesis, en los próximos párrafos abordaremos el resto de bipolaridades del MIPS perteneciente a cada dimensión.

Metas Motivacionales

Analizando la bipolaridad **Modificación-Adecuación**, el JF y el DDR tienden a intentar modificar activamente los acontecimientos de su entorno a la hora de lograr sus metas (Modificación). Además, los JF tienden a ser más pasivos que los DDR (Adecuación). Estos datos coinciden con los trabajos de Pascual (1989) con JF y Breivik (1996) y Kajtna, Tusak, Baric y Burnik (2004) con DDR, que presentan a los deportistas como más activos al relacionarse con su actividad deportiva que los no deportistas. Por el contrario, no se obtiene los mismos resultados que las investigaciones de Breivik (1996) y Kajtna, Tusak, Baric y Burnik (2004) en las que describen a los DDR como personas con un mayor nivel de actividad que los deportistas de menor riesgo.

Los deportistas puede que hayan aprendido a modificar su entorno para que las cosas sucedan, empleando un estilo instrumental activo para hacer frente a las demandas del contexto deportivo (conducir el balón, escalar un muro…). Pero además, es probable

que el fútbol proporcione más momentos de no actividad durante su práctiva (dependencia de acciones de los rivales, interrupciones…) que los deportes de riesgo (superar acciones de riesgo y desafío, no depender de acciones de rivales…). Por tanto, la actividad podría ser una característica motivacional de los deportistas, y la diferencia entre deportes (futbol y riesgo) radica más en la pasividad que en la actividad como respuesta adaptativa al medio.

Modos Cognitivos

Respecto a la bipolaridad **Extraversión-Introversión**, los JF y los DDR tienden a adquieren estímulo y ánimo desde fuentes externas (Extraversión). Además, los DDR se centran más en lo externo (Extraversión) y menos en si mismo (Introversión) que los JF. Estos resultados respaldan a el trabajo de Sánchez y Torregrosa (2005), en el que los escaladores buscan fuentes externas de información al relacionarse con su medio.

En función del tipo de deporte, la estimulación externa o interna puede que cobre mayor o menor presencia. Siguiendo la teoría de Zuckerman (1994), los deportes de riesgo exponen a los deportistas ante situaciones externas más extremas que otros deportes. Los contextos y/o características de los deportes puede que influyan sobre el desarrollo de la fuente de captación de información de la persona. Los DDR deben hacer frente a las demandas de la actividad (conducir un todoterreno por una montaña, escalar…), por lo que es probable que sean personas más centradas en lo externo y menos en si mismo que los JF, como respuesta de adaptación a su "medio extremo". Por tanto, se coincide con Sánchez y Torregrosa (2005) que los procesos psicológicos básicos de captación y procesamiento de la información puede que sea un elemento clave para optimizar el rendimiento principalmente en deportes de riesgo.

En cuanto a la bipolaridad **Sensación-Intuición**, los JF y DDR son personas que se basan en datos tangibles y concretos (Sensación). Además, los JF se basan más en lo tangible y concreto (Sensación) que los DDR.

Cada actividad puede que requiera diferentes necesidades respecto al tipo de información a la que prestar atención para adaptarse con éxito al medio en el que se desenvuelve. Es posible que en el fútbol sea más decisivo la información concreta y observable para su desarrollo que para los deportes de riesgo, probablemente debido a las propias características y necesidades de cada deporte (por ejemplo, la importancia de estímulos tangibles como el marcador del partido en fútbol *vs.* estímulos observables como la cima de la montaña al escalar en deportes de riesgo).

Respecto a la bipolaridad **Pensamiento-Sentimiento**, los JF y DDR procesan el conocimiento desde la lógica y el razonamiento (Pensamiento). Además, los JF basan más sus decisiones en juicios fríos, impersonales y objetivos que los DDR (Pensamiento), mientras que estos tienen menos respuestas afectivas que los JF (Sentimiento).

Una posible hipótesis se centraría en que puede que la mayoría de las acciones del juego en el fútbol (por ejemplo, realizar un desmarque, chutar a gol…) requieren que las decisiones se basen en juicios fríos, impersonales y objetivos (por ejemplo, dependiendo de la situación táctica y/o estratégica del equipo), aunque también es probable que intervengan aspectos subjetivos del jugador (por ejemplo, valoraciones personales como las sensaciones de cansancio o estados emocionales). Por el contrario, los DDR procesan en menor medida la información del medio desde parámetros emocionales (Sentimiento) debido a que es posible que requieran una cierta "frialdad", asociada a una desvinculación afectiva, para tomar decisiones ante situaciones deportivas extremas, que poseen una

elevada probabilidad de riesgo para la salud del deportista (por ejemplo, caerse durante la escalada).

En cuanto a la bipolaridad **Sistematización-Innovación**, los JF y DDR son organizados y predecibles (Sistematización). Además los DDR son más creativos e innovadores que los JF (Innovación). Estos resultados coinciden con las investigaciones que presentan a los DDR (Kajtna, Tusak, Baric y Burnik, 2004) y a los JF (Tripanthi, 1980) como más responsables (tendencia a ser ordenado y hacia el logro) que los no deportistas.

Los deportes de riesgo puede que permitan una mayor creatividad al desarrollar las acciones deportivas (elegir la vía a escalar, tomar una decisión…), mientras que en el fútbol (valorando ambas escalas) es posible que sea un deporte más tradicional marcado por normativas, metodologías y comportamientos rigidamente establecidos, en la que además, es probable que sea más difícil desarrollar la creatividad en las personas, por lo que serían más predecibles, convencionales, ordenados, planificados, decididos y metódicos que los DDR.

Relaciones Interpersonales

Estudiando la bipolaridad **Decisión-Indecisión**, los JF y DDR son socialmente seguros y dueños de si mismos, así como también enérgicos y resueltos en sus relaciones (Decisión). Además, los JF son más indecisos e inseguros (Indecisión) que los DDR.

Las posibles diferencias entre deportes puede que sean debidas a la estructura grupal del fútbol como deporte de equipo frente a los deportes de riesgo como modalidad individual. Desde la psicología de grupos (Gil, 1999), los jugadores de fútbol es posible que se relacionen entre sí en función del estatus y roles que tienen en el equipo, pudiéndose dar

mayores respuestas de indecisión en función de la posición que ocupe dentro del mismo.

En la bipolaridad **Discrepancia-Conformismo**, los JF y DDR son obedientes ante la autoridad y formales ante las normas convencionales y de la organización (Conformismo). Además, los JF son más conformistas que los DDR (Conformismo), y estos a su vez son menos inconformistas que los JF (Discrepancia). Estos datos coinciden con la línea de los trabajos que presentan a los DDR como más rectos con dominio de sí mismo y conformes con las normas sociales que los no deportistas (Goma-I-Freixanet, 1991; Goma-I-Freixanet y Puyane, 1991).

En cuanto a las diferencias entre ambos deportes, es posible que se comprendan desde las mismas características que definen a un deporte de modalidad de equipos frente a otro de modalidad individual. Los grupos puede que estén sujetos a normas y reglas internas (del propio grupo) y externas (del contexto en el que se desenvuelven) de funcionamiento y productividad, y las desviaciones con respecto a ellos pueden generan presiones para devolver al desviado al patrón establecido (Roda, 1999). En el fútbol, al ser un deporte de equipo, es posible que los futbolistas interaccionan entre si y con la actividad asumiendo las reglas y normas internas y externas, comportándose de un modo apropiado y formal, pero también puede haber más respuestas de independencia e inconformismo que otros deportes individuales debido a que las normas (internas y externas) generan una cierta presión sobre el jugador, y si este no esta conforme con ellas, puede generar insatisfacción con la posterior tendencia al inconformismo. Por el contrario, un deporte individual como el de riesgo, aunque los deportistas están sujetos a normas, puede que estas sean principalmente de carácter externo (de la propia actividad) ya que no hay una estructura de grupo, y la aceptación de las mismas y el disfrute la actividad hace que los DDR sean

menos inconformistas.

Analizando la bipolaridad **Dominio-Sumisión**, los JF son dominates, agresivos, competitivos y ambiciosos en sus relaciones sociales (Dominio), aspecto que no se observa en los DDR. Además, los JF son más dominates que los DDR (Dominio), mientras que estos también son menos sumisos que los JF (Sumisión). Estos resultados no respaldan a los trabajos de Breivik (1996) en el que define a los DDR como personas más agresivas que los no deportistas, mientras que si coinciden con la revisión realizada por Cox (2002) en los que los deportistas de deportes de equipo son más agresivos que los deportistas de deportes individuales.

Es posible que los JF desarrollen un estilo interpersonal dominante y agresivo socialmente para adaptarse a su medio. Los equipos poseen una estructura interna (estatus, rol, normas y cohesión) y un modelo o patrón de relaciones interpersonales que le es propio donde el control, la dominancia y la sumisión son procesos que se dan en los grupos (Roda, 1999). Los grupos o personas que tienen un alto poder y estatus muestran un marcado comportamiento discriminatorio y una identidad más positiva. En el contexto deportivo también puede que se den relaciones de dominancia-dependencia entre los deportistas y/o equipos debido a las diferencias en poder (grado de control del que dispone sobre su propio destino, como por ejemplo la habilidad que posee) y estatus (posición relativa respecto a otro en relación a una dimensión que es valorada, como por ejemplo el nivel competitivo). Además, una característica importante que se atribuye al territorio es la dominancia, de forma que las personas o grupos que compiten con otros en territorio propio resultan más influyentes y dominantes que si lo hace en territorio ajeno (Gil, 1999b). En el fútbol se produce una lucha por el dominio territorial dentro de un marco de reglas (Riera, 1985).

Los jugadores de fútbol se relacionan y compiten ante los rivales en un territorio propio (jugar de local) y ajeno (jugar de visitante).

Respecto a la bipolaridad **Descontento-Aquiescencia**, los JF y DDR suelen agradar muy facilmente y con frecuencia se relacionan con los demás de manera dócil (Aquiescencia). Además, los JF están más insatisfechos con sus relciones que los DDR.

Los JF puede que estén más insatisfechos en sus relaciones que los DDR debido a que en las modalidades de equipo es posible que se produzcan más interacciones entre personas que en los deportes individuales. Por lo general, los JF suelen convivir con el resto de los compañeros de equipo durante una o varias temporadas, produciéndose una afinidad entre los integrantes del mismo, pero no es de extrañar que existan personas que mantengan mejores relaciones con unos que con otros.

c) Diferencias en personalidad en función de la demarcación.

Otro de los objetivos de investigación era analizar las posibles diferencias en personalidad entre delanteros, centrocampistas y defensas.

Partiendo de los resultados obtenidos, se describirá cada bipolaridad de las dimensiones Metas Motivacionales, Modos Cognitivos y Relaciones Interpersonales. Para ello, en primer lugar se analizarán las hipótesis establecidas en cuanto a las diferencias en personalidad en función de la demarcación, y en segundo lugar, el resto de las escalas del MIPS como contribución a esta área de estudio.

Analizando los resultados obtenidos en la dimensión Metas Motivacionales, no se cumple la hipótesis 5 (*los delanteros son más individualistas que los centrocampistas y defensas*).

Estudiando la bipolaridad **Protección-Individualismo**, los tres grupos pertenecen a las escalas Protección e Individualidad, pero los *delanteros* tienden a satisfacer en mayor medida las necesidades de los demás (Protección) que los *defensas* y *centrocampistas*, mientras que los *centrocampistas* tienden a satisfacer en mayor medida las necesidades propias (Individualidad) que los *delanteros* (*no se cumple la hipótesis 5*). A priori, estos resultados son contrarios a los obtenidos por Pascual (1989) y Cox (2002), en los que los delanteros son más individualistas que las demás demarcaciones debido a que es posible que estén expuestos ante un mayor número de situaciones de logro y reconocimiento de su valía personal (por ejemplo, meter un gol).

La diferencia entre los resultados obtenidos con otras investigaciones, puede deberse a dos aspectos. Primero, una de las limitaciones de este estudio ha sido no codificar la tendencia atacante o defensiva de cada jugador. Hay defensas y centrocampistas con "vocación ofensiva o defensiva" (un defensa que suele sumarse habitualmente en ataque, un centrocampista defensivo....). Por tanto, no se ha discriminado la tendencia atacante/defensiva de los jugadores, y se ha dado por hecho que los delanteros son los que tienden a ser jugadores ofensivos. Segundo, otro aspecto que puede estar relacionado con las escalas Protección e Individualismo, es la tendencia del jugador hacia el juego individual o colectivo de equipo, que puede estar relacionado con la demarcación, pero que también es probable que se asocie con el aprendizaje que haya recibido el jugador durante su formación (por ejemplo, refuerzo positivo por trabajar en equipo por parte de los entrenadores, padres, etc.).

En concreto, en esta muestra, los delanteros puede que hayan desarrollado una mayor tendencia hacia la satisfacción de las necesidades de los demás y del equipo que el

resto de las demarcaciones debido a que es posible que tuvieran mayores situaciones de refuerzo positivo en acciones relacionadas con la consecución de objetivos grupales (por ejemplo, realizar movimientos sin balón), mientras que los centrocampistas puede que hayan aprendido una mayor tendencia hacia la satisfacción personal que los delanteros debido a que es posible que tuvieran mayores situaciones de refuerzo positivo en acciones relacionadas con la consecución de objetivos individuales (por ejemplo, conducir el balón y buscar la jugada individual).

Analizando la dimensión Modos Cognitivos, no se cumple la hipótesis 6 (*los delanteros son más creativos que los centrocampistas y defensas*).

Aunque los tres grupos no pertenecen a la **escala Innovación**, los *centrocampistas* son más creativos que los *delanteros* y *defensas* (*no cumple la hipótesis 6*). A priori, estos resultados son contrarios a los obtenidos por Pascual (1989) y Cox (2002), en los que los delanteros son más creativos que los defensas y centrocampistas debido a que son los encargados de crear o culminar el juego de ataque del equipo.

En general, puede que los jugadores de fútbol sean poco innovadores, pero estos resultados sugieren que los centrocampistas, encargados de crear el juego del equipo, han desarrollado un modo cognitivo más abierto y creativo para dar respuestas a las necesidades del equipo. También, como se ha comentado con anterioridad, una carencia de este estudio ha sido la falta de codificación de los jugadores en función de la tendencia ofensiva o defensiva de cada uno. Esto no nos posibilita concretar si las diferencias se deben a la demarcación o las características de su juego (ofensivo *vs*. defensivo).

Una vez analizadas las hipótesis, en los próximos párrafos abordaremos el resto de bipolaridades del MIPS perteneciente a cada dimensión.

Metas Motivacionales

En cuanto a la escala **Expansión**, los tres grupos pertenecen a este rasgo, pero los *centrocampistas* y *defensas* son más optimistas que los *delanteros*. Las demarcaciones de centrocampistas y defensas puede que ofrezcan un mayor número de acciones de logro personal (dar pases, recuperar balones…) que los delanteros (principalmente la recompensa para un delantero es marcar un gol), desarrollado un mayor optimismo ante situaciones futuras.

Respecto a la bipolaridad **Modificación-Adecuación,** los tres grupos pertenecen a la escala Modificación, pero los *delanteros* son más activos que los *centrocampistas* y *defensas*. Además, aunque no pertenezcan a la escala Adecuación, los *centrocampistas* y *defensas* son más pasivos que los delanteros. Los delanteros es posible que necesiten en mayor medida "hacer que las cosas sucedan" (por ejemplo, desmarcarse para abrir la defensa rival) y en menor medida "esperar que las cosas sucedan o reaccionar después que sucedan" (por ejemplo, el jugador sería más fácil de marcar si estuviera estático) que los centrocampistas y defensas, desarrollado una mayor capacidad de emplear un estilo instrumental activo.

Modos Cognitivos

En la **escala Sensación**, los tres grupos pertenecen al rasgo, pero los *centrocampistas* en mayor medida adquieren la información de lo tangible y concreto que *delanteros y defensas*. Estos datos sugieren que para desarrollar su labor, los centrocampistas puede que necesiten en mayor medida centrar la atención en aspectos concretos y observables para desarrollar su función en el terreno de juego (por ejemplo, ver

el desmarque de un compañero para darle un pase).

Relaciones Interpersonales

En cuanto a la bipolaridad **Decisión-Indecisión**, los tres grupos pertenecen a la escala Decisión, pero los *centrocampistas* están más seguros de si mismo en sus relaciones sociales que los *defensas* y *delanteros.* Además, aunque los tres grupos no pertenezcan a la escala Indecisión, los *defensas* estan más inseguros que los *centrocampistas.*

Dentro de las situaciones de desigualdad que se pueden dar dentro de un grupo debido a los estatus y roles de sus miembros (Roda, 1999), los centrocampistas puede que estén mejor valorados que los defensas y delanteros, en la que suelen tener el rol de hacer que el equipo funcione tanto en ataque (pases cortos y largos, tiros a puerta…) como en defensa (recuperar balones, replegar…), aspectos que son posibles que sean más valorados positivamente dentro del grupo. En el caso de los defensas, su rol puede que esté principalmente centrado en defender, aspecto que es probable que sea menos valorado que las funciones de los centrocampistas.

Respecto a la bipolaridad **Dominio-Sumisión**, los tres grupos pertenecen a la escala Dominio, pero los *delanteros* son más dominantes que los *defensas* y *centrocampistas*. Además, los *defensas* son más sumisos ante los demás que los *delanteros* y *centrocampistas*.

Dentro de la dinámica de relaciones interpersonales de un equipo, los delanteros puede que tengan un alto poder y estatus debido a la importancia que tienen sus acciones (por ejemplo, meter un gol) para el logro deportivo del equipo. Además, en consonancia a la bipolaridad Decisión-Indecisión, es posible que los defensas sean menos valorados por

sus funciones, desarrollando un mayor grado de sumisión que el resto de los jugadores.

Y por último, los jugadotres de fútbol pertenecen a la escala **Aquiescencia**, pero los *delanteros* son personas que en mayor medida mantienen relaciones afines con los demás que los *centrocampistas*.

Es posible que los delanteros dado su rol dentro del equipos (definir las ocasiones de gol) sean más agradables en sus relaciones con los centrocampistas y defensas porque son los encargados de culminar las jugadas de ataque, y para ello, necesitan de la colaboración de los demás compañeros de equipo. Además, puede que los delanteros sean bien valorados por sus compañeros de equipo debido a la importancia de su labor, creando una mayor afinidad y buenos vínculos con ellos.

## 6.2. Estudio 2: Estilos de Personalidad, rendimiento deportivo y variabilidad de las acciones deportivas a través del tiempo.

En el estudio 2, se analizará la personalidad y el rendimiento deportivo de los jugadores de fútbol. Para ello, se seguirán dos de las principales líneas de investigación indicadas anteriormente: a) estudio de las diferencias en personalidad en función del nivel competitivo de los deportistas, y b) estudio de la relación entre personalidad y rendimiento deportivo. Por lo tanto, se estudiarán las posibles diferencias en el Estilo de Personalidad en función del nivel competitivo (tercera *vs*. segunda división “b”), y la relación entre Perfiles de Personalidad, rendimiento deportivo y variabilidad a lo largo de 12 partidos de liga en jugadores de fútbol.

Partiendo de la revisión realizada en el capítulo 3 y las dimensiones de personalidad

del modelo de Millon (2001), a continuación se presentan las siguientes predicciones e hipótesis.

### 6.2.1. Predicciones e hipótesis del estudio 2:

a) Diferencias en el Estilo de Personalidad en función del nivel competitivo:

En cuanto a la dimensión *Metas Motivacionales*:

1. A mayor nivel de competición (jugadores de segunda división "b"), los deportistas son más optimistas (escala Expansión) y activos (escala Modificación) que los de menor nivel (jugadores de tercera división).

Respecto a la dimensión *Modos Cognitivos*:

2. A mayor nivel de competición (jugadores de segunda división "b"), los deportistas son más creativos (escala Innovación) que los de menor nivel (jugadores de tercera división).

En la dimensión *Relaciones Interpersonales*:

3. A mayor nivel de competición (jugadores de segunda división "b"), los deportistas son más sociables (escala Sociabilidad) y dominantes y agresivos (escala Dominio) que los de menor nivel (jugadores de tercera división).

b) Perfiles de personalidad, rendimiento y variabilidad de las acciones deportivas

4. Existe un Estilo de Personalidad óptimo que obtiene un mayor rendimiento deportivo frente a otros perfiles de personalidad.

5. Existe un Estilo de Personalidad óptimo que es más estable en su rendimiento a lo largo de 12 partidos de liga frente a otros perfiles de personalidad.

### 6.2.2. Resultados del estudio 2

a) Diferencias en el Estilo de Personalidad en función del nivel competitivo

En cuanto a las **Metas Motivacionales**, en la bipolaridad Expansión-Preservación, los jugadores de tercera y segunda división "b" pertenecen a la **escala Expansión**, donde los jugadores de segunda división "b" (M = 76; DT = 15.45) en mayor medida que los jugadores de tercera división (M = 68; DT = 16.23) se muestran optimistas respecto a las posibilidades futuras (t $_{130}$ = 2.98, p<0.01, *d*=.51). Además, aunque no pertenecen a la **escala Preservación**, los jugadores de tercera división (M = 37; DT = 15.05) en mayor medida que los jugadores de segunad división "b" (M = 28; DT = 13.65) centran la atención en los problemas (t $_{130}$ = -3.933, p<0.001, *d*=.64).

Respecto a los **Modos cognitivos**, aunque no pertenecen a la **escala Intuición**, los jugadores de tercera división (M = 40; DT = 25.06) en mayor medida que los jugadores de segunda división "b" (M = 33; DT = 18.35) prefieren lo simbólico y lo desconocido a lo concreto y lo observable (t $_{130}$ = -1.899, p=0.06, *d* =.32). Además, los jugadores de tercera y segunda división "b" pertenecen a la **escala Pensamiento**, en la que además, los jugadores de tercera división (M = 57; DT = 20.75) en mayor medida que los jugadores de segunda división "b" (M = 50; DT = 24.40) procesan el conocimiento que tienen mediante la lógica y el razonamiento analítico (t $_{130}$ = -1.940, p=0.055, *d*=.31).

Dentro de los **Comportamientos Interpersonales**, aunque no pertenecen a la

**escala Indecisión**, los jugadores de tercera división (M = 42; DT = 13.85) en mayor medida que los jugadores de segunda división "b" (M = 29; DT = 19.65) son más cohibidos, tímidos y nerviosos en contextos sociales **(**$t_{130}$ = -4.738, p<0.001, *d*=.79**).** También, aunque no pertenecen a la **escala Sumisión**, los jugadores de tercera división (M = 40; DT = 21.10) en mayor medida que los jugadores de segunda división "b" (M = 29; DT = 17.20) acatan y tienden a rebajarse ante los demás **(**$t_{130}$ = -3.286, p<0.001, *d*=.57). Además, en la bipolaridad Descontento–Aquiescencia, los jugadores de tercera y segunda división "b" pertenecen a la **escala Aquiescencia**, donde los jugadores de segunda división "b" (M = 65; DT = 23.45) en mayor medida que los jugadores de tercera división (M = 56; DT = 24.38) agradan y se relacionan con frecuencia con los demás de manera dócil **(**$t_{130}$ = 2.272, p<0.05, *d*=.38), mientras que, aunque no pertenecen a la **escala Descontento**, los jugadores de tercera división (M = 36; DT = 22.05) en mayor medida que los jugadores de segunda división "b" (M = 26; DT = 19.76) son pasivo – agresivos, hoscos, y en general, insatisfechos **(**$t_{130}$ = -2.815, p<0.01, *d*=.48).

En la tabla 26 se presentan las diferencias en personalidad entre jugadores de tercera y segunda división "b", mientras que en la tabla 27 se resume las diferencias en el Estilo de Personalidad de dichos grupos

Tabla 26. Diferencias en las escalas del MIPS entre jugadores de tercera y segunda división "b"

| Escalas | Segunda división "b" | | | Tercera división | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Media | DT | Error típ. | Media | DT | Error típ. | *t* | *d* |
| **METAS MOTIVACIONALES** | | | | | | | | |
| Expansión | **76** | 15.45 | 1.79 | **68** | 16.23 | 2.01 | **2,98**** | .51 |
| Preservación | 28 | 13.65 | 1.51 | 37 | 15.05 | 1.89 | **-3,93***** | .64 |
| Modificación | **62** | 23.20 | 2.79 | **67** | 20.22 | 2.50 | -1,30 | - |
| Adecuación | 37 | 20.00 | 2.37 | 31 | 17.34 | 2.10 | 1,65 | - |
| Individualidad | **58** | 25.70 | 2.94 | **59** | 22.87 | 2.73 | -,16 | - |
| Protección | **53** | 20.05 | 2.40 | **50** | 25.45 | 3.12 | -,49 | - |
| **MODOS COGNITIVOS** | | | | | | | | |
| Extraversión | **65** | 25.12 | 2.97 | **67** | 20.33 | 2.47 | -,46 | - |
| Introversión | 31 | 26.24 | 3.05 | 38 | 17.67 | 2.18 | -1,71 | - |
| Sensación | **67** | 22.00 | 2.64 | **66** | 25.00 | 3.18 | ,17 | - |
| Intuición | 33 | 18.35 | 2.11 | 40 | 25.06 | 3.16 | -1,89 (1) | .32 |
| Pensamiento | **50** | 24.40 | 2.86 | **57** | 20.75 | 2.49 | -1,94 (2) | .31 |
| Sentimiento | 43 | 24.56 | 2.84 | 46 | 26.98 | 3.29 | -,72 | - |
| Sistematización | **52** | 26.00 | 3.09 | **59** | 20.45 | 2.56 | -1,80 | - |
| Innovación | 41 | 19.95 | 2.22 | 43 | 21.33 | 2.65 | -79 | - |
| **RELACIONES INTERPERSONALES** | | | | | | | | |
| Retraimiento | 32 | 20.32 | 2.41 | 29 | 20.45 | 2.55 | ,80 | - |
| Sociabilidad | **61** | 23.15 | 2.70 | **65** | 19.50 | 2.40 | -1,16 | - |
| Indecisión | 29 | 19.65 | 2.24 | 42 | 13.85 | 1.66 | **-4,73***** | .79 |
| Decisión | **68** | 20.68 | 2.36 | **67** | 11.10 | 1.36 | ,28 | - |
| Discrepancia | 31 | 26.90 | 3.05 | 35 | 22.33 | 2.84 | -1,00 | - |
| Conformismo | **60** | 22.20 | 2.62 | **63** | 19.76 | 2.37 | -,92 | - |
| Sumisión | 29 | 17.20 | 1.99 | 40 | 21.10 | 2.69 | **-3,28***** | .57 |
| Dominio | **54** | 22.78 | 2.66 | **50** | 21.44 | 2.61 | -1,03 | - |
| Descontento | 26 | 19.76 | 2.32 | 36 | 22.05 | 2.75 | **-2,81**** | .48 |
| Aquiescencia | **65** | 23.45 | 2.71 | **56** | 24.38 | 3.02 | **2,27*** | .38 |

*0,05; **0,01; ***0,001; (1)=0,06; (2)=0,055

Nota: en negrita las puntuaciones de prevalencia iguales o mayores a 50, y diferencias estadísticamente significativas entre grupos.

Tabla 27. Resumen de las diferencias en el Estilo de Personalidad según el nivel competitivo de los jugadores.

| Área | Escala | Pertenecia | Equipos | Contenido |
|---|---|---|---|---|
| Metas Motivacionales | ***Expansión*** | si | **2º B > 3ª** | **Optimismo ante las posibilidades futuras** |
| | ***Preservación*** | no | **3ª >2ª B** | **Pesimismo ante las posibilidades futuras** |
| Modos Cognitivos | **Adquisición de la información** ***Intuición*** | no | **3ª >2ª B** | **Adquiere información de lo simbólico y desconocido** |
| | **Transformación de la Información** ***Pensamiento*** | si | **3ª >2ª B** | **Usa parámetros racionales para organizar la información** |
| Relaciones Interpersonales | ***Indecisión*** | no | **3ª >2ª B** | **Inseguros de si mismo** |
| | ***Sumisión*** | no | **3ª >2ª B** | **Acatan, tienden a rebajarse y sumisos** |
| | ***Descontento*** | no | **3ª >2ª B** | **Pasivo – agresivos, hoscos, y en general, insatisfechos** |
| | ***Aquiescencia*** | si | **2º B > 3ª** | **Afinidad con los demás** |

b) Perfiles de Personalidad, rendimiento y variabilidad de las acciones deportivas

Otro de nuestros objetivos era analizar las la relación entre personalidad y rendimiento deportivo. Para ello, en un primer momento, se realizó un análisis de *cluster* con la intención de conocer si existen perfiles de personalidad dentro de la muestra de jugadores de fútbol a la que se le realizará el seguimiento de las acciones deportivas a lo largo del tiempo. En un segundo momento, se analizó la composición de dichos perfiles en función de la demarcación que ocupa el jugador de fútbol dentro del terreno de juego. Y en un tercer momento, se estudió las diferencias en el rendimiento y variabilidad en función de los perfiles de personalidad de dichos deportistas.

*b.1) Estilos de Personalidad*

Los datos indican que se obtienen tres Estilos de Personalidad en los jugadores de fútbol (ver tabla 28). En los próximos párrafos se describen las características más importantes de cada Estilo de Personalidad de los deportistas.

**Estilo 1: "Optimista-Activo"**

En cuanto a la dimensión Metas Motivacionales, las personas destacan por un alto optimismo (escala Expansión, M = 80), una alta actividad (escala Modificación, M = 81) y por satisfacer tanto sus propias metas (Individualidad, M = 58) como las de los demás (Protección, M = 65). Respecto a la dimensión Modos Cognitivos, los deportistas sobresalen por una alta tendencia a recurrir a fuentes externas para encontrar estímulo y ánimo (Extraversión, M = 82), por procesar la información tanto a nivel racional (Pensamiento, M = 60) como emocional (escala Sentimiento, M = 53), y una alta tendencia

a adaptar la información a los esquemas previos de conocimiento (Sistematización, M =73). Analizando la dimensión Relaciones Interpersonales, son personas muy sociables (escala Sociabilidad, M = 78).

**Estilo 2: "Individualista"**

En cuanto a la dimensión Metas Motivacionales, son deportistas que sobresalen tanto por su optimismo (escala Expansión, M = 58) como por su pesimismo (escala Preservación, M = 52) y por una alta orientación a satisfacer sus propias metas (escala Individualidad, M = 85). Respecto a la dimensión Modos Cognitivos, son personas que recurren a fuentes internas para encontrar estímulo y ánimo (Introversión, M = 59) y poseen una alta tendencia a procesar la información de forma racional (escala Pensamiento, M = 76). Analizando la dimensión Relaciones Interpersonales, son individuos que destacan tanto por relacionarse con los demás (escala Sociabilidad, M = 58) como por ser reservados (escala Retraimiento, M = 55), poseen una alta tendencia a estar seguros en si mismo (escala Decisión, M = 80), son muy dominantes (escala Dominio, M = 80), y suelen estar insatisfechos con sus relaciones con los demás (escala Descontento, M = 58).

**Estilo 3: "Dependiente"**

En cuanto a la dimensión Metas Motivacionales, son deprtistas que se caracterizan por una alta tendencia a satisfacer las metas de los demás (Protección, M = 79). Respecto a la dimensión Modos Cognitivos, son personas con una alta orientación a adquirir su conocimiento de lo tangible y lo concreto (escala Sensación, M = 88) y procesar la información tanto desde lo racional (escala Pensamiento, M = 59) como lo emocional

(escala Sentimiento, M = 55). Analizando las dimensión Relaciones Interpersonales, son deportistas que destacan tanto por no ser ni dominantes (escala dominio, M = 47) ni sumisos (escala Sumisión, M = 42) y por mantener relaciones muy afines con los demás (escala Aquiescencia, M = 86).

Tabla 28. Centroides de los tres grupos de personalidad tras el análisis de conglomerados k means.

| | | Perfiles | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Dimensión** | **Escalas** | **1** | **2** | **3** | **F (2,84)** | **Sig.** |
| **Metas Motivacionales** | Expansión | **80** | **58** | **71** | 18,34 | 0,00 |
| | Preservación | 27 | **52** | 38 | 24,07 | 0,00 |
| | Modificación | **81** | **74** | **65** | 15,96 | 0,00 |
| | Adecuación | 26 | 28 | 38 | 20,92 | 0,00 |
| | Individualidad | **58** | **85** | 32 | 40,24 | 0,00 |
| | Protección | **65** | 24 | **79** | 40,48 | 0,00 |
| | Extroversión | **82** | 44 | **58** | 40,24 | 0,00 |
| | Introversión | 21 | **59** | 39 | 17,37 | 0,00 |
| **Modos Cognitivos** | Sensación | **74** | **72** | **88** | 2,27 | 0,01 |
| | Intuición | 38 | 32 | 18 | 5,08 | 0,01 |
| | Pensamiento | **60** | **76** | **59** | 6,38 | 0,00 |
| | Sentimiento | **53** | 23 | **55** | 9,36 | 0,00 |
| | Sistematización | **73** | **57** | **69** | 7,16 | 0,00 |
| | Innovación | 43 | 39 | 15 | 6,65 | 0,00 |
| **Relaciones Interpersonales** | Retraimiento | 14 | **55** | 28 | 92,87 | 0,00 |
| | Sociabilidad | **78** | **58** | **57** | 30,77 | 0,00 |
| | Indecisión | 29 | 37 | 47 | 12,65 | 0,00 |
| | Decisión | **73** | **80** | **64** | 13,33 | 0,00 |
| | Discrepancia | 28 | 48 | 38 | 11,69 | 0,00 |
| | Conformismo | **79** | **68** | **84** | 5,27 | 0,01 |
| | Sumisión | 21 | 27 | 42 | 23 | 0,00 |
| | Dominio | **58** | **72** | 47 | 20 | 0,00 |
| | Descontento | 22 | **56** | 31 | 40 | 0,00 |
| | Aquiescencia | **66** | 30 | **86** | 71 | 0,00 |
| | n sujetos | 48,00 | 18,00 | 21,00 | | |

**Nota:** - En negrita las puntuaciones de prevalencia mayores o iguales a 50;
- En amarillo las puntuaciones de prevalencia que caracterizan a cada perfil de personalidad.

*b.2) Composición de los Estilos de Personalidad en función de la demarcación*

Se ha estudiado la composición de cada perfil en función de la demarcación, observándose una tendencia no significativa entre los grupos ($\chi^2$= 9,093, P= 0,059; C*= 0,379). Además, analizando los valores de residuos tipificados, el número de sujetos por demarcación es el esperado para cada perfil de personalidad. Por tanto, el Estilo 1 (55,2% del total de jugadores) está constituido por un *18,8% de delanteros*, *43,8% de centrocampistas* y *37,5% de defensas*. El Estilo 2 (20,7% del total de jugadores) está compuesto por un *16,7% de delanteros*, *66,7% de centrocampistas* y *16,7% de defensas*. El Estilo 3 (24,1% del total de jugadores) está formado por un *42,9% de delanteros*, *28,6% de centrocampistas* y *28,6% de defensas*. Los resultados se presentan en la tabla 29.

Tabla 29. Estilos de Personalidad en función de la demarcación de los jugadores.

| Personalidad | | Demarcación | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | **delantero** | **centrocampista** | **defensa** | |
| **Estilo 1** | Frecuencia | 9 | 21 | 18 | 48 |
| | % de Número inicial de casos | 18,8% | 43,8% | 37,5% | 100,0% |
| | % de Demarcación | 42,9% | 53,8% | 66,7% | 55,2% |
| | % del total | 10,3% | 24,1% | 20,7% | 55,2% |
| | Residuos tipificados | -,8 | -,1 | ,8 | |
| **Estilo 2** | Frecuencia | 3 | 12 | 3 | 18 |
| | % de Número inicial de casos | 16,7% | 66,7% | 16,7% | 100,0% |
| | % de Demarcación | 14,3% | 30,8% | 11,1% | 20,7% |
| | % del total | 3,4% | 13,8% | 3,4% | 20,7% |
| | Residuos tipificados | -,6 | 1,4 | -1,1 | |
| **Estilo 3** | Frecuencia | 9 | 6 | 6 | 21 |
| | % de Número inicial de casos | 42,9% | 28,6% | 28,6% | 100,0% |
| | % de Demarcación | 42,9% | 15,4% | 22,2% | 24,1% |
| | % del total | 10,3% | 6,9% | 6,9% | 24,1% |
| | Residuos tipificados | 1,7 | -1,1 | -,2 | |
| Total | Recuento | 21 | 39 | 27 | 87 |
| | % de Número inicial de casos | 24,1% | 44,8% | 31,0% | 100,0% |
| | % de Demarcación | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | % del total | 24,1% | 44,8% | 31,0% | 100,0% |

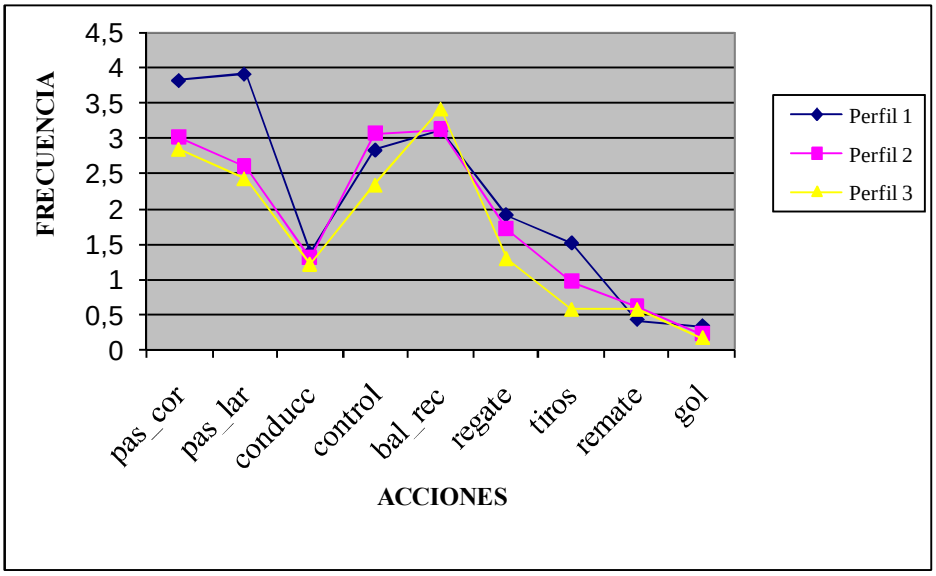
*b.3) Estilos de Personalidad, rendimiento deportivo y variabilidad*

Posteriormente, se calcularon las diferencias de las medias (seguimiento durante 12 partidos de liga) de las acciones deportivas (pases cortos y largos, conducción, control, regate, tiro, remate y gol) según el Estilo de Personalidad. Los resultados indican que existen diferencias significativas en el rendimiento de los pases largos ($F_{2,84} = 7.65$, $p<0.01$) y una tendencia no significativa en los pases cortos ($F_{2,84} =2.43$, $p = 0.093$) y en los tiros a puerta ($F_{2,84} =2.87$, $p = 0.06$). En concreto, si analizamos las acciones deportivas en las que se han obtenido diferencias en función de cada Estilo de Personalidad, se observa que el Estilo 1 obtiene mayores puntuaciones que el Estilo 2 y el Estilo 3 tanto en los "pases cortos" (respectivamente, p=0.08 y p=0.09), "pases largos" (p<0.01) y "tiros a puerta" (respectivamente, p= 0.07 y p= 0.06). Los resultados se presentan en la tabla 30 y gráfica 1.

Tabla 30. Diferencias de medias totales de las acciones deportivas según perfil de personalidad

| | **Perfil 1 (N= 48)** | | **Perfil 2 (N= 18)** | | **Perfil 3 (N= 21)** | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Acciones | Media | D.T | Media | D.T | Media | D.T | **F (2,84)** | **Post Hoc (Bonferroni)** |
| **pas_cor** | 3,81 | 1,67 | 3,00 | 1,50 | 2,84 | 1,30 | 2,438 (1) | 1 > 2 y 3 |
| **pas_lar** | 3,90 | 1,63 | 2,60 | 1,07 | 2,42 | 1,50 | 7,653** | 1 > 2 y 3 |
| **conducc** | 1,36 | ,75 | 1,30 | 1,18 | 1,21 | ,74 | 0,100 | - |
| **control** | 2,82 | 1,12 | 3,06 | 2,19 | 2,33 | 2,23 | 0,939 | - |
| **bal_rec** | 3,09 | 3,15 | 3,12 | 3,26 | 3,41 | 3,30 | 0,460 | - |
| **regate** | 1,90 | 1,57 | 1,72 | 1,19 | 1,29 | ,92 | 1,346 | - |
| **tiros** | 1,50 | ,98 | ,97 | ,72 | ,57 | ,52 | 2,876 (2) | 1 > 2 y 3 |
| **remate** | ,41 | ,23 | ,61 | ,64 | ,57 | ,35 | 0,925 | - |
| **gol** | ,32 | ,29 | ,22 | ,26 | ,17 | ,16 | 1,754 | - |

** 0,01; (1) 0,09; (2) 0,06



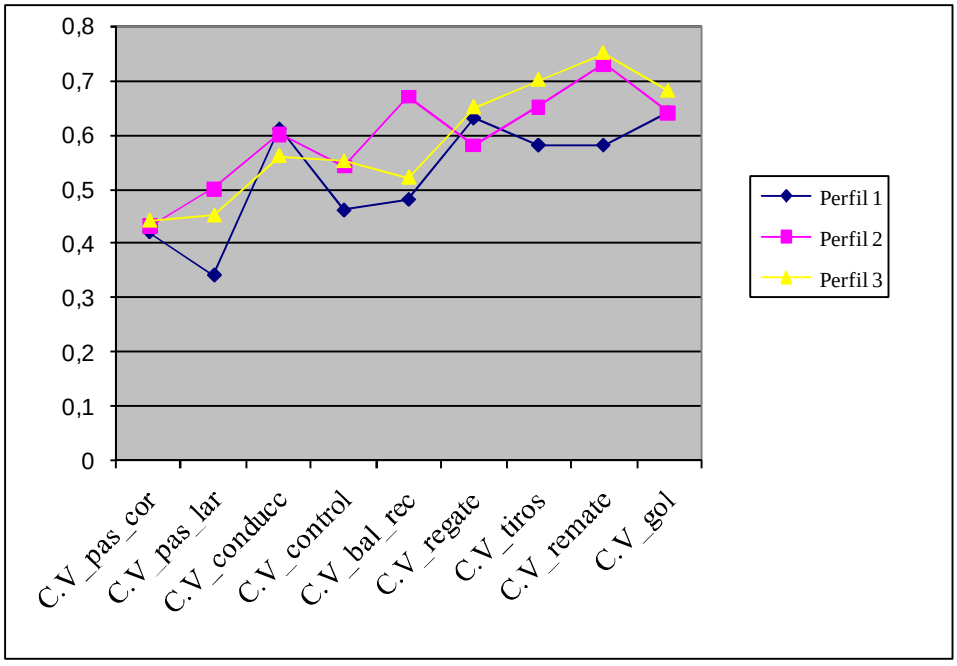

Grafica 1. Medias totales de la frecuencia de acciones deportivas según perfil de personalidad

Con el objetivo de estudiar la relación entre personalidad y variabilidad del rendimiento deportivo de los jugadores de fútbol, se analizó las diferencias entre los Estilos de Personalidad en función de variabilidad de las acciones de juego a lo largo de 12 partidos de liga. Como operativización de la variabilidad se utilizó el Coeficiente de Variación (CV = dt/media). Los resultados indican que existen diferencias significativas en los pases largos ($F_{2,84} = 3.56$, $p<0.05$), balones recuperados ($F_{2,84} = 3.95$, $p<0.05$), tiros a puerta ($F_{2,84} = 2.54$, $p= 0.08$) y remates a puerta ($F_{2,84} = 11.97$, $p<0.001$). En concreto, se observa que los perfiles 2 y 3 son más variables en pases largos y remates que el perfil 1 (respectivamente, $p>0.05$ y $p>0.001$). Además, el perfil 2 es más variable en balones recuperados que el perfil 1 ($p>0.05$). Y por último, el perfil 3 es más variable en tiros a puerta que el perfil 1 ($p=0.08$). Los resultados se presentan en la tabla 31 y gráfica 2.

Tabla 31. Diferencias de medias del coeficiente de variación de las acciones deportivas según perfil de personalidad

| Acciones | Perfil 1 (N= 48) Media | D.T | Perfil 2 (N= 18) Media | D.T | Perfil 3 (N= 21) Media | D.T | F¹ (2,84) | Post Hoc² (Bonferroni) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **C.V_pas_cor** | ,42 | ,21 | ,43 | ,16 | ,44 | ,22 | 0,09 | - |
| **C.V_pas_lar** | ,34 | ,13 | ,50 | ,16 | ,45 | ,22 | **3,56`** | 2 y 3 > 1 |
| **C.V_conducc** | ,61 | ,20 | ,60 | ,17 | ,56 | ,26 | 0,33 | - |
| **C.V_control** | ,46 | ,28 | ,54 | ,19 | ,55 | ,19 | 1,38 | - |
| **C.V_bal_rec** | ,48 | ,25 | ,67 | ,22 | ,52 | ,22 | **3,95`** | 2 > 1 |
| **C.V_regate** | ,63 | ,22 | ,58 | ,24 | ,65 | ,17 | 0,49 | - |
| **C.V_tiros** | ,58 | ,23 | ,65 | ,20 | ,70 | ,12 | **2,54ª** | 3 > 1 |
| **C.V_remate** | ,58 | ,18 | ,73 | ,11 | ,75 | ,12 | **11,97```** | 2 y 3 > 1 |
| **C.V_gol** | ,64 | ,15 | ,64 | ,16 | ,68 | ,14 | 0,54 | - |

* 0,05; ***0,001; a = 0,08
1= Brown-Forsythe; 2 = Dunnett




Gráfica 2. . Diferencias de medias del coeficiente de variabilidad de las acciones deportivas según perfil de personalidad

### 6.2.3. Discusión y conclusiones del estudio 2

El objetivo del presente estudio era analizar la posible relación entre personalidad y rendimiento deportivo. En concreto, se han investigado las diferencias en el Estilo de Personalidad en función del nivel competitivo de los deportistas (tercera *vs.* segunda

división "b") y la relación entre el Estilo de Personalidad, rendimiento y variabilidad de los deportistas a lo largo de 12 partidos de liga. Los resultados apoyan una postura crédula del estudio de la personalidad y el rendimiento deportivo (Bakker, Whiting y Van Der Drug, 1993; Cox, 2002; Morgan, 1978), en la que determinados rasgos de personalidad caracterizan a los deportistas de mayor nivel competitivo y se asocian con un mayor rendimiento y variabilidad deportiva.

En los próximos párrafos se discutirá cada uno de estos aspectos. Para ello, en un primer apartado, se comentarán los resultados respecto a las diferencias en el Estilo de Personalidad en función del nivel competitivo, y en un segundo apartado, se abordará la relación entre Perfiles de Personalidad, rendimiento y variabilidad de las acciones deportivas en jugadores de fútbol.

a) Diferencias en el Estilo de Personalidad en función del nivel competitivo

Partiendo de los resultados obtenidos, se analizará cada bipolaridad de las dimensiones Metas Motivacionales, Modos Cognitivos y Relaciones Interpersonales. Para ello, en primer lugar se analizarán las hipótesis establecidas en cuanto a las diferencias en personalidad en función del nivel competitivo, y en segundo lugar, el resto de las escalas del MIPS como contribución al estudio de la personalidad con deportistas.

Analizando los resultados obtenidos en la dimensión Metas Motivacionales, se cumple parcialmente la hipótesis 1 (*a mayor nivel de competición* -jugadores de segunda división "b"-, *los deportistas son más optimistas y activos que los de menor nivel* -jugadores de tercera división-).

Respecto a la bipolaridad **Expansión-Preservación,** los jugadores de fútbol de

ambas categorías pertenecen a la escala Expansión, en la que además, los jugadores de 2ª división "b" son más optimistas que los jugadores de 3ª división (*hipótesis 7*). Además, los jugadores de fútbol, aunque no pertenecen a la escala Preservación, los jugadores de 3ª división son más pesimistas que los jugadores de 2ª división "b". Estos resultados apoyan a los trabajos en los que describen a los deportista de élite o de mayor nivel como más optimista que los deportistas de menor nivel (Apitzsch, 1994; Gould, Dieffenbach y Moffett, 2002; Highlen y Bennett, 1983; Loher, 1984; Mahoney y Avener, 1977; Morgan y Pollock, 1977; Thomas y Over, 1994).

En la alta competición, es posible que los deportistas se enfrenten a una mayor dificultad e intensidad deportiva (rivales, exigencias…) que a menor nivel. El deportista, al interaccionar con el contexto deportivo, puede que haya afrontado y superando un gran número de dificultades, por lo que es posible que haya tenido mayores situaciones de éxito que de fracaso. Por ejemplo, Gould, Dieffenbach y Moffett, (2002) señalan que los deportistas de élite tienen una mayor capacidad para fijar y conseguir metas deportivas, y en este sentido, los jugadores de 2ª división "b" pueden que en mayor medida hayan sido reforzados positivamente en el deporte en buscar instancias positivas y placenteras de la vida al ir consiguiendo sus metas deportivas frente a los jugadores de 3ª división.

Respecto a la bipolaridad **Modificación-Adecuación**, los jugadores de 2ª división "b" y tercera división tienden a intentar modificar activamente los acontecimientos de su entorno a la hora de lograr sus metas (Modificación), no observándose diferencias en los rasgos actividad-pasividad entre ambos grupos de sujetos (*no cumple la hipótesis 2*). Estos datos no respaldan a los trabajos que ponen de manifiesto que principalmente el rasgo actividad es una característica que está presente en los deportistas de alto nivel frente a

deportistas de menor nivel (Apitzsch, 1994; Loher, 1984; Morgan, 1979; Ruiz, 2001).

Estos resultados pueden tener al menos dos posibles interpretaciones. Por un lado, tanto los jugadores de tercera como los de segunda división "b" son deportistas de competición (compiten en un campeonato de liga federado) y requieren una dedicación exhaustiva para llevar a cabo su actividad (entrenan 5 días a la semana en sesiones de 2 horas), por lo que no discriminaría adecuadamente las posibles diferencias en función del nivel competitivo, requiriendo un mayor distanciamiento entre categorías de los jugadores (por ejemplo, categorías regionales *vs.* segunda división o tercera *vs.* primera división).

Por otro lado, puede que no existan diferencias en actividad entre deportistas en función del nivel competitivo. En este sentido, la actividad es posible que fuese una característica general de los deportistas, en la que han aprendido a modificar su entorno para que las cosas sucedan, empleando un estilo instrumental activo, influido más por las características de la práctica deportiva que por el nivel competitivo.

Analizando los resultados obtenidos en la dimensión Modos Cognitivos, no se cumple la hipótesis 2 (*a mayor nivel de competición* -jugadores de segunda división "b"-, *los deportistas son más creativos -Innovación- que los de menor nivel* -jugadores de tercera división-).

En cuanto a la bipolaridad **Sistematización-Innovación**, los jugadores de tercera y segunda división "b" y 3ª son organizados y predecibles en cuanto al enfoque de sus experiencias en la vida, adaptan sus conocimientos a los ya habituales y son cuidadosos, cuando no perfeccionistas, al ocuparse incluso de los mínimos detalles (Sistematización). Además, no se obtienen diferencias en esta bipolaridad entre los grupos de sujetos (*no cumple la hipótesis 2*). Estos datos no apoyan a la conclusión obtenida por Morris (2000),

en el que señala que la creatividad es una cualidad de los futbolistas con talento que le facilita su rendimiento (principalmente de corte ofensivo) debido a la creación de acciones (regates, pases, etc.) que desequilibran a los rivales rompiendo con la dinámica habitual del juego.

Estos resultados tienen al menos dos posibles interpretaciones. Por un lado, quizás se requiera una mayor diferencia entre categorías (por ejemplo, tercera *vs.* primera división) para apreciar posibles diferencias en función del nivel competitivo, ya que tercera y segunda división "b" están muy próximas entre sí. Por otro lado, en general, el fútbol de competición puede que sea un contexto organizado, metódico y perfeccionista, y es posible que deje poco margen para el desarrollo de la creatividad y formas de pensar más flexibles, por lo que la innovación sería una cualidad de una mínoría de los jugadores de fútbol de competición.

Analizando la dimensión Relaciones Interpersonales, no se cumple la hipótesis 3 (*a mayor nivel de competición* -jugadores de segunda división "b"-, *los deportistas son más sociables –Sociabilidad- y dominantes y agresivos –Dominio- que los de menor nivel* -jugadores de tercera división-).

En la bipolaridad **Sociabilidad-Retraimiento**, los jugadores de tercera y segunda división "b" son sociables, buscan estimulación y atención de los demás (Sociabilidad). Además, no se observan diferencias en sociabilidad entre categorías (*no cumple la hipótesis 3*). Estos resultados coinciden con los trabajos que definen como extravertidos a los deportistas de alto nivel (Daino, 1985; Gabler, 1976; Kane, 1964; Olgilvie, 1968; Tutko y Olgilvie, 1969), pero no apoyan a las investigaciones que presentan a los deportistas de mayor nivel competitivo como más extravertidos que los de menor nivel (Bushan y

Agarwal, 1978; Egloff y Gruhn, 1996; Novotny y Petrak, 1983). También, cabe señalar los resultados obtenidos por Pelegrín (2005), en el que parte de los deportistas de alto nivel evaluados no tienen desarrollado o no utilizan las habilidades sociales para desenvolverse en su entorno, debido a una posible situación de estrés producido por la alta competición.

Estos resultados puede que tengan al menos tres posibles interpretaciones. Por un lado, es posible que se requiera una mayor diferencia entre las categorías deportivas estudiadas para analizar con mayor precisión como influye el nivel competitivo en la sociabilidad de los deportistas. Por otro lado, estos datos pueden que indiquen que el contexto del fútbol facilita las relaciones entre las personas (interacciones entre jugadores, técnicos, etc.) y el jugador de fútbol ha aprendido a ser sociable como instrumento de adaptación al medio en el que se desenvuelven (por ejemplo, la necesidad de comunicarse con los demás para conseguir los objetivos del equipo), aunque también pueden haber deportistas con una menor apertura hacia los demás debido al posible estrés producido por la alta competición. Y por último, que el concepto de rasgo de Extraversión utilizdo por Eysenck (1985) y Costa y McCrae (1995) es un constructo relacionado pero diferente a la escala Sociabilidad del modelo de Millon (2001).

Analizando la bipolaridad **Dominio-Sumisión**, los jugadores de tercera y segunda división "b" son dominates, agresivos, competitivos y ambiciosos en sus relaciones sociales (Dominio), no observándose diferencias en esta escala (*no cumple la hipótesis 5*). Además, los jugadores de 3ª división tienden a acatar y a rebajarse ante los demás en mayor medida que los jugadores de segunda división "b" (Sumisión).

Estos datos no apoyan a los resultados obtenidos por otras investigaciones que presentan a los deportistas de mayor nivel de competición como más dominantes (Gabler,

1976; Olgilvie, 1968) y agresivos (Bara, Scipiao y Guillén, 2005; Kane, 1964; Lawther, 1972; Pelegrín, 2005; Tutko y Olgilvie, 1969) que los deportistas de menor nivel. Estos autores sugieren que la dominancia y la agresividad puede que sea un medio para obtener objetivos deportivos en la alta competición ya que existe una marcada rivalidad y lucha territorial entre las personas debido a su alta tendencia al logro deportivo.

Otra posible explicación proviene desde la teoría de grupos (Gil, 1999a) en la que los deportistas de alto nivel puede que posean un mayor estatus (habilidad, ganancia económica…) que los de menor nivel, y han aprendido a ser menos sumisos debido a que poseen una mayor valoración personal como deportista. Por tanto, las diferencias en equipos de fútbol según el nivel competitivo puede que no se encuentren en el rasgo dominio, y si en el rasgo de sumisión.

En los próximos párrafos se abordará los resultados del resto de bipolaridades del MIPS perteneciente a cada dimensión.

Metas Motivacionales

En la bipolaridad **Individualidad-Protección**, los jugadores de tercera y segunda división "b" tienden a satisfacer sus propias necesidades (Individualidad) y las de los demás (Protección), no observándose diferencias en estas escalas entre ambos grupos.

Es posible que como el fútbol es un deporte en el que se plantean tanto objetivos individuales como grupales, los JF, durante su desarrollo, hayan sido reforzados positivamente tanto por la consecución de metas individuales como por las grupales, orientándose a satisfacer sus propias necesidades y la de los demás. Por esta razón, puede

que no se encuentren diferencias entre niveles de competición en jugadores de fútbol, ya que es posible que sea un requisito para poder participar en una modalidad deportiva de equipo, donde deben premiar los objetivos individuales y grupales del deportista.

Modos Cognitivos

Analizando la bipolaridad **Extraversión-Introversión**, los jugadores de tercera y segunda división "b" tienden a centrarse en fuentes externas de estimulación (Extraversión), no observándose diferencias entre estos grupos. El nivel competitivo puede que no influya en las diferencias en la tendencia externa o interna de búsqueda de información, pudiendo ser un requisito para el deportista para hacer frente a las demandas externas de la actividad (movimientos del rival, recibir un pase…).

En cuanto a la bipolaridad **Sensación-Intuición**, los jugadores de tercera y segunda división "b" se basan en datos tangibles y concretos (escala Sensación). Además, los futbolistas de tercera división se orientan más en lo simbólico y desconocido que los futbolistas de segunda división "b" (Intuición).

Es posible que la fuente principal de información de los JF sea lo concreto y observable (por ejemplo, mirar los minutos que quedan de un partido en el marcador) para adaptarse a las exigencias deportivas, y el buscar fuentes inherentemente ambiguas, abstractas, imaginarios, imprecisas y confusas (por ejemplo, la percepción que uno tiene de los minutos que quedan de partido) pueden reducir el rendimiento deportivo (deportistas de menor nivel).

Respecto a la bipolaridad **Pensamiento-Sentimiento**, los jugadores de tercera y segunda división "b" pertenecen a la escala Pensamiento, pero los JF de menor nivel (3ª

división) tienden más a procesar el conocimiento desde parámetros lógicos y racionales que los deportistas de mayor nivel (2ª división "b"). Una posible hipótesis es que la racionalización de la información es positiva en general pero puede producir comportamientos rígidos, excesivamente controlados (Millon, 2001) que no facilitarían la práctica deportiva.

Relaciones Interpersonales

Respecto a la bipolaridad **Decisión-Indecisión**, los jugadores de tercera y segunda división "b" son socialmente seguros y dueños de si mismo, así como también enérgicos y resueltos en sus relaciones (Decisión). Además, los jugadores de 3ª división son más inseguros que los jugadores de 2ª división "b" (Indecisión). Estas diferencias puede que sean debidas a que los jugadores de 3ª división se sientan menos valorados en sus capacidades personales y deportivas (por ejemplo, estatus que posee el jugador) que los jugadores de 2ª división "b", mostrando un mayor grado de inseguridad en sus relaciones sociales.

Además, estos resultados no coinciden con el trabajo realizado por Bara, Scipiao y Guillén (2005) en el que obtienen que los deportistas de alto nivel tienden a obtener un mayor grado de inseguridad e inhibición en las relaciones personales que los de menor nivel. El hecho de que esto pueda ser entendido como características negativas, necesitan ser explicadas y entendidas dentro del contexto del deporte de alto rendimiento, tal vez producidas por situaciones deportivas estresantes.

También, como aspecto relevante del deportista de alto nivel, dentro de la escala Decisión, también se encuentran características como ambición y egocentrismo. Los

trabajos que caracterizan al deportista de alto nivel como ambicioso, están en consonancia con los resultados obtenidos en el análisis de metas en jugadores de fútbol de alto rendimiento, en los que la promoción (ambición por mejorar de categoría o equipo) es la segunda meta que aparece con mayor frecuencia (García-Naveira, 2004), mientras que en otros equipos de fútbol de categoría amateur, la categoría promoción aparece entre las que tienen menor frecuencia (Díaz Morales y García-Naveira, 2001), y los resultados de los trabajos de Durand y Salmela (2002) y Gould, Dieffenbach y Moffett, (2002) en la que la ambición es una cualidad en los deportistas olímpicos producidos por una alta tendencia al logro deportivo. Además, señalar que, en relación con el egocentrismo, las personas que obtienen altas puntuaciones en la escala Decisión es probable que se asemejen a la personalidad narcisista del DSM (Millon, 2001). Estos resultados apoyan los estudios que presentan al deportista (Salvador y Oberst, 2005) y al jugador de fútbol (Elman y McKelvie; 2003) como más narcisista que los no deportistas. De acuerdo con la teoría de aprendizaje social, el narcisismo se desarrolla como una respuesta de auto-evaluación (Emmons, 1987), y el ego de jugador de fútbol puede crecer por la admiración de los aficionados, la publicidad y la valoración de sus propias habilidades.

En cuanto a la bipolaridad **Discrepancia-Conformismo**, los jugadores de 3ª y 2ª división “b” tienden a ser obedientes ante la autoridad y formales ante las normas convencionales y de la organización (Conformismo). Además, no se obtienen diferencias en esta bipolaridad entre grupos. Es posible que el deportista haya aprendido a desenvolverse en un contexto de normas y reglas. El respeto y la conformidad a las normas sociales puede que sean un requisito necesario para la participación deportiva, más allá del nivel competitivo.

Por último, en la bipolaridad **Descontento-Aquiescencia**, los jugadores de ambas categorías pertenecen a la escala Aquiescencia, pero los jugadores de 2ª división "b" mantienen mejores vínculos con los demás que los jugadores de 3ª división. Además, aunque no pertenezcan a la escala Descontento, los jugadores de 3ª división están más insatisfechos y descontentos con sus relaciones sociales que los jugadores de 2ª división "b". Una posible hipótesis se centraría en que un equipo de categoría superior no sólo funcionaría mejor deportivamente por la presumible mejor calidad de sus jugadores frente a los de menor categoría, sino que también, las relaciones internas del equipo pueden que sean más afines y satisfactorias, facilitando el funcionamiento interno del "vestuario", debido a un mayor desarrollo de la afinidad en su relación con los otros. Tal vez este aspecto represente una mejor adaptación al grupo en cuanto a su dimensión social.

b) Personalidad, rendimiento y variabilidad de las acciones deportivas

Otro de los objetivos del presente trabajo de investigación era el analizar la relación entre personalidad, rendimiento y variabilidad deportiva. El presente trabajo se realizó dentro de un contexto aplicado real, con la ventaja de poseer una alta validez ecológica y la desventaja de un bajo control experimental.

Analizando los datos obtenidos, se cumple la hipótesis 4 (*existe un Estilo de Personalidad óptimo que obtiene un mayor rendimiento deportivo frente a otros perfiles de personalidad*) y la hipótesis 5 (*existe un Estilo de personalidad óptimo que es más estable en su rendimiento a lo largo de 12 partidos de liga frente a otros perfiles de personalidad*).

Partiendo de los resultados obtenidos, se puede concluir que es posible que exista un Estilo de Personalidad óptimo en jugadores de fútbol, que se relaciona con un mayor

rendimiento deportivo y estabilidad a lo largo del tiempo. Por un lado, si se analiza el rendimiento, los jugadores del perfil 1 obtienen mayores puntuaciones en acciones deportivas como pases cortos, pases largos y tiros a puerta que los perfiles 2 y 3. Por otro lado, si se estudia la variabilidad del rendimiento, también los jugadores del perfil 1 obtienen una mayor regularidad en los pases largos, balones recuperados, tiros a puerta y remates que los perfiles 2 y 3. Por tanto, es probable que el perfil 1 sea más adaptativo al medio y que facilite la práctica deportiva en jugadores de fútbol frente a los perfiles 2 y 3. A continuación se discuten las principales características del perfil 1.

Respecto al estudio de la tendencia motivacional de los deportistas, Gould, Dieffenbach y Moffett (2002) señalan que la motivación es un aspecto importante en los deportistas que obtienen un alto rendimiento, destacando una alta capacidad de establecer y conseguir metas deportivas. En este sentido, dentro de la dimensión **Metas Motivacionales**, es necesario indicar que el **perfil 1** es muy optimista (Expansión) y muy activo (Modificación), cualidades que puede que permitan al deportista obtener un mayor rendimiento frente a menores niveles en estas variables (perfiles 2 y 3). Las habilidades y capacidades del deportista (técnica con el balón, velocidad, etc.) sumado a las altas expectativas positivas de consecución de sus metas, así como de su alto estilo instrumental activo para conseguirlas, puede que aumenten la capacidad motivacional del deportista, y de este modo su rendimiento deportivo.

Además, el **perfil 1** tiende a satisfacer las propias metas (Individualidad) y la de los demás (Protección), aspecto que puede que favorezca el rendimiento de los jugadores de fútbol frente a altos niveles de individualismo del perfil 2 y a la alta tendencia de satisfacer las necesidades de los demás del perfil 3. Estos resultados coinciden con el trabajo de Diaz-

Morales y García-Naveira (2001) en la que los jugadores de fútbol tienden a plantearse metas individuales y grupales, aspecto importante debido a que el fútbol, al ser un deporte de equipo, interviene intereses personales y grupales.

En cuanto a la tendencia cognitiva de los deportistas, Karp (2000) propone que el estilo cognitivo del deportista es un indicador importante del logro deportivo. En esta línea, dentro de la dimensión **Modos Cognitivos**, puede indicarse que el **perfil 1** está muy centrado en fuentes externas de estimulación (Extraversión), y esto puede que permita que el deportista obtenga un mayor rendimiento frente a un menor nivel en esta variable del perfil 3 y a la tendencia de búsqueda de estimulación interna (Introversión) del perfil 2. Debido a que las acciones de juego (trayectoria del balón, colocación del equipo rival, etc.) representan una fuente de estimulación externa, es posible que el deportista deba estar "muy pendiente" de ello para hacer frente a las necesidades del partido.

El **perfil 1** tiene una alta tendencia a procesar la información desde esquemas previos de conocimientos (Sistematización), cualidad que puede estar relacionada con un mayor rendimieto rendimiento deportivo frente a menores niveles de los perfiles 2 y 3, inclusive en detrimento de formas más creativas e innovadoras. Datos similares han sido obtenidos por Piedmont, Hill y Blanco (1999) y Ruiz (2006) donde el rasgo responsabilidad se relaciona con un mayor rendimiento y resultado deportivo. Puede que estos aspectos faciliten que el jugador de fútbol sea organizado, metódico y responsable, características que contribuyen al logro deportivo dado su orden y disciplina al realizar su actividad deportiva.

Analizando las relaciones sociales de los deportistas, Graydon y Murphy (1995), Karp (2000) y Ruiz (2007) indican que la forma de relacionarse con los demás se asocia

con un mayor rendimiento deportivo. En este sentido, dentro de la dimensión **Relaciones Interpersonales**, el **perfil 1** es muy sociabe (Sociabilidad), aspecto que puede que facilite el rendimiento deportivo frente a la menor tendencia del perfil 3 y a la ambigüedad entre lo social y la introversión (Retraimiento) del perfil 2. Desde la teoría de Eysenck (1985), Graydon y Murphy (1995) indicaron que es posible que la extraversión facilite el rendimiento deportivo ante situaciones de presencia de público debido a la baja activación del sistema nervioso central del deportista y a la alta estimulación que puede producir el público. Además, desde la teoría de *Big Five*, Ruiz (2007) señaló que el rasgo extraversión es una salida lógica conductual de la persona en un contexto social como el deportivo. Por tanto, es posible que una alta búsqueda de refuerzo en los demás facilite las relaciones entre las personas que componen el contexto deportivo, y además, puede que este aspecto favorezca a la cohesión grupal en su dimensión social dentro del equipo (Carron, 1988).

En resumen, el máximo rendimiento en la alta competición es un proceso complejo que esta sujeto a una variedad de factores (personales, sociales, entrenamiento e institucionales), de los cuales, uno de ellos es el psicológico (Durand-Bush y Samela, 2002; Gould, Guinan, Greenleaf, Medbery y Peterson, 1999). En este sentido, la personalidad puede que sea un factor de influencia más en el rendimiento y estabilidad de las acciones deportivas dentro de un mosaico de posibilidades (por ejemplo, habilidades psicológicas).

Al comparar ambas líneas de investigación estableciadas en el presente estudio (diferencias en personalidad en función del nivel competitivo *vs.* perfiles de personalidad y rendimiento deportivo) se obtiene que hay algunas características de personalidad (o intensidad del rasgo) compartidas que presumiblemente se asocian con un mayor

rendimiento deportivo (por ejemplo, tanto los jugadores de 2ª división "b" –frente a los jugadores de 3ª división- como los jugadores pertenecientes al perfil de personalidad de mayor rendimiento, son muy optimistas ante las posibilidades futuras), mientras que en contraste, en otras variables se obtienen diferencias (por ejemplo, tanto los jugaores de 3ª como de 2ª división "b" son activos, pero los deportistas del perfil de personalidad de mayor rendimiento obtienen un elevado nivel de actividad). Estos datos sugieren que un análisis más completo de la personalidad y el rendimiento deportivo requiere el estudio complementario de ambas líneas de investigación, en la medida que dichos resultados pueden complementarse entre si y comprender de forma global qué aspectos psicológicos intervienen en la competición.

Además, compartimos las apreciaciones realizadas por Eysenck *et al.* (1982) y Piedmont, Hill y Blanco (1999) en la que los rasgos de personalidad puden relacionarse de forma directa (por ejemplo, el que la persona centre su atención en estímulos externos, es probable que colabore en la ejecución de las acciones deportivas) e indirecta (por ejemplo, el que la persona sea responsable y disciplinada, es posible que posibilite el cumplimiento de su preparación deportiva) con el rendimento deportivo. Por lo tanto, puede que la personalidad del deportista sea un factor relevante al obtener altos niveles de rendimiento, ya sea interviniendo de forma directa en las propias acciones deportivas y/o en la adaptación al contexto deportivo y la preparación deportiva de la persona.

En cuanto al estudio de la variabilidad, los resultados del presente estudio complementan a los trabajos que concluyen que las habilidades psicológicas como la autoeficacia, concentración, manejo de la ansiedad y motivación mejoran la estabilidad del rendimiento (Gil, Capafons y Labrador, 1998; Hopkins, 2005). Por lo tanto, podemos

conluir que es posible que determinados perfiles de personalidad estén relacionadas no sólo con el rendimiento deportivo, sino también, con la mayor o menor estabilidad de dicho rendimiento a través del tiempo. El análisis de la personalidad y variabilidad facilitará el conocimiento del mismo y las estrategias de intervención e investigación para mejorar el rendimiento de los jugadores de fútbol.

Por último, parece razonable suponer que el descubrimiento de rasgos que caracterizan al logro deportivo puede resultar valioso en la selección de los talentos deportivos (Gimeno y Guedea, 2001; Guillén y Castro, 1994), en la que habitualmente se ha realizado mediante la observación y reconocimento médico (Apitzsch, 1994), y en la aplicación de programas de entrenamiento psicológico (Gimeno y Guedea, 2001). Estos aspectos sugieren que el conocimiento de qué dimensiones de la personalidad se relacionan con el rendimiento deportivo, puede ser fuente importante de información para: a) complementar la selección de deportistas a la hora de fichar por un club o decidir si continúa o no en el mismo, b) interpretar y predecir el rendimiento deportivo, y c) para la aplicación de programas de entrenamiento psicológico.

# Capítulo 5

# Limitaciones y perspectivas futuras

Podemos señalar varias limitaciones y perspectivas futuras:

1. Continuar investigando desde el modelo de Millon (2001) las diferencias en personalidad entre deportistas y no deportistas, diferentes deportes, modalidades y demarcación. El área del estudio de las diferencias individuales en el deporte requiere que se profundicen en los resultados obtenidos.

2. En cuanto al estudio del rendimiento deportivo sería interesante:

a) Continuar investigando las diferencias en personalidad en función del nivel competitivo utilizando poblaciones de jugadores de fútbol que se distancien más entre si en las categorías en las que compiten (por ejemplo, preferente *vs.* segunda división). Probablemente, la separación entre categorías en el presente estudio haya sido muy reducida (tercera *vs*. segunda división "b"). Una mayor separación entre categorías puede que ofrezca una visión más completa de las diferencias en personalidad en función del nivel competitivo.

b) Continuar investigando la relación entre personalidad y rendimiento deportivo realizando un seguimiento de las acciones deportivas durante una temporada completa. En el presente trabajo se presupone que el registro de 12 partidos de liga es representativo en cuanto al rendimiento de los deportistas. La ampliación del registro a una temporada (36 partidos) puede que ofrezca una visión más exacta de la relación entre personalidad y rendimiento deportivo.

c) Realizar conjuntamente registros objetivos y subjetivos del rendimiento. La combinación entre ambas metodología de registro es un criterio más adecuado para analizar el rendimiento deportivo (Thelwell y Maynard, 2003).

d) Evaluar tanto el rendimiento como el resultado en el entrenamiento y la competición (Ruiz, 2006). De esta forma, obtendremos una valoración más amplia y realista de la actuación deportiva de los deportistas, ya que los investigadores se han centrado principalmente en registrar los resultados en competiciones debido a la dificultad de evaluar el rendimiento de los deportistas y realizar un seguimiento de los entrenamientos.

e) Tener en cuenta la zona dónde se produce la acción y la secuencia, así como de las posibles "sociedades" entre jugadores que se dan en los partidos. Por un lado, se observa que para un adecuado análisis del rendimiento deportivo, es necesario el estudio de la zona del terreno donde se desarrolla el juego (zona defensiva, de creación y definición), así como de las cadenas de las acciones de juego (por ejemplo, robo del balón, transición y gol) (Castellano y Hernández Mendo, 2000). Por otro lado, existen estructuras de relación que configuran a los equipos de fútbol dentro de la actividad, generadas por los jugadores del mismo equipo, y se establecen por encima de las probabilidades estimadas por el azar (por ejemplo, un jugador suele pasarle el balón casi siempre a un determinado jugador) (Castellano, Hernadez Mendo y Haro, 2002; Lago y Anguera, 2003).

**Referencias:**

Aamodt, M., Alexander, C. y Kimbrough, W. (1982). Personality characteristics of college no-atheletes and baseball, football, and track team members. *Perceptual and Motor Skills, 55 (1*), 327-330.

Alderman, R.B. (1983). Las dimensiones fundamentales de la personalidad. En R.B. Alderman (Ed.), *Manual de Psychologie du Sport* (pp.151-245). Paris : Editions Vigot.

Anguera, M. T. (1993). *Metodología observacional en la investigación psicológica* (vol. II). Barcelona: PPU

Anguera, M. T. (1999). *Observación en el deporte y conducta cinésico-motriz: Aplicaciones*. Barcelona: EUB.

Anguera, M. T. (2002). Evaluación en psicología del deporte. En J. Dosil (ed.), *El psicólogo del deporte: Asesoramiento e intervención* (pp. 51-68). Madrid: Síntesis.

Antonelli, F. y Salvini, A. (1978). *Psicología del deporte*, Tomo 1. Valladolid: Editorial Miñón.

Apitzsch, E. (1994). La personalidad del jugador de fútbol de élite. *Revista de Psicología del Deporte, 6,* 89-98.

Arai, Y. y Hisamichi, S. (1998). Self-reported exercise frecuency and personality : A population-based study in Japan. *Perceptual and Motor Skills, 3 (2),* 1371-1375.

Arbinaga, F. y Caracuel, J. C. (2008). Rasgos de personalidad en fisicoculturistas y relaciones con variables antropométricas y conductas deportivas. *Revista de Psicología del Deporte, 17 (1),* 85-102.

Ardá, T. y Anguera, M.T. (2000). Evaluación prospectiva en programas de entrenamiento de fútbol A 7 mediante indicadores de éxito en diseños diacrónicos intensivos retrospectivos. *Psicothema, 12 (2),* 52-56.

Bakeman, R. y Gottman, J. (1986). *Observing interaction. An introduction to sequencial analysis*. Cambridge, Cambridge University Press (Traduc.Cast. en Edit. Morata, 1989).

Baker, J., Còté, J., y Deakin, J. (2005). Cognitive characteristics of expert, middle of the pack, and back of the pack ultra-endurance. *Psychology of Sport and Exercise, 6 (5),* 551-558.

Bakker, F., Whiting, H. T. y Van Der Brug, H. (1992). *Psicología del deporte. Conceptos y aplicaciones*. Madrid: Morata.

Bara, M., Scipiao, L., y Guillén, F. (2004). La personalidad de los deportistas brasileños de alto nivel: Comparación entre diferentes modalidades deportivas. *Cuadernos de Psicología del Deporte, 4 (1-2*), 117-128.

Bara, M., Scipiao L. y Guillén, F. (2005*).* La personalidad de deportistas y no deportistas: ¿existen realmente diferencias?. *Comunicación presentada en el X Congreso Nacional Andaluz de Psicología del Deporte*. Málaga.

Barreiro, J., Dominguez, V. y Galán, V. (1993). *Técnica individual y colectiva*. Sevilla: CEDIFA.

Basson, C. J. (2001). Personality and behaviour associated with excessive dependence on exercise: some reflections from research. *South African Journal of Psychology, 31 (2),* 57-60.

Bayer, C. (1986). *La enseñanza de los deportivos colectivos*. Barcelona: Hispano-Europea.

Blanco, A. y Anguera, M. T. (2003). Calidad de los datos registrados en el ámbito deportivo. En A. Hernandez-Mendo (Ed.), *Psicología del Deporte (Vol. II): metodología* (pp.35-73). Buenos Aires: Tulio Guterman.

Blanco, A. y Hernadez-Mendo, A. (1998). Estimación y generalización en un diseño de estructura espacial defensiva en el fútbol. En J. Sabucedo, R. García, E. Ares y D. Prada (Eds.), *Medio ambiente y responsabilidad humana* (pp. 579-583). A Coruña: Tórculo.

Blanco, A., Castellano, I, y Hernadez-Mendo, A. (2000). Generalizabilidad de las observaciones de la acción de juego en el fútbol. *Psicothema, 12 (2),* 81-86.

Bloom, B. (1985). *Developing talent in young*. New York: Ballantine

Breivik, G. (1996). Personality, sensation seeking and risk taking among Everest climbers. *Internacional Journal of Sport Psychology*, 27, 308-320.

Burke, K., Czech, D., Knight, J., Scott, L., Joyner, A., Benton, S., Roughton, H. (2006). An exploratory investigation of superstition, personal control, optimism and pessimism in NCAA Division I intercollegiate student-athletes. *Athletic Insight* (On-Line), 8. Extraído el 23 de Enero, 2007, de http://www.athleticinsight.com/Vol8Iss2/superstition.htm

Bushan, S. y Agarwal, V. (1978). Personality characteristics of high an low achieving Indian sports persons. *International Journal of Sport Psychology, 9(3),* 193-198.

Bolton, B. y Renfrow, N. (1979). Personality characteristics associated with aerobic exercise in adult females. *Journal Personality Assesment, 43,* 504-508.

Brassington, G. S., Hicks, R. A. (1995). Aerobic exercise and self-reported sleep quality in elderly individuals. *Journal of Aging and Physical Activity, 3(2),* 120-134.

Calfas, K., Taylor, W. (1994). Effects of physical activity on psychological variables in adolescents. *Pediatric Exercise Science, 6 (4),* 406-423.

Canton, E. (2002). El área profesional de la Psicología del Deporte. En J. Dosil (ed.), *El psicólogo del deporte: Asesoramiento e intervención* (pp. 39-50). Madrid: Síntesis.

Cantón, E. (2003). La psicología del deporte profesional. En E. Garces de los Fayos Ruiz (Coor.), *Áreas de aplicación de la psicología del deporte* (pp. 11-20). Murcia: Región de Murcia.

Carroll, L. (1989). A comparative study of narcissism, gender, and sex-role orientation among bodybuilders, athletes and psychological students. *Psychological Reports, 64*, 999-1006.

Carron, A.V. (1988). *Group dynamics in sport*. Londres: ON: Spodym.

Cashmore, E. (2002). *Sport psychology: the key concepts*. New York: Routledge.

Castellano, J. y Hernadez-Mendo, A. (2000). Análisis secuencial en el fútbol de rendimiento. *Psicothema, 12 (2),* 117-121.

Castellano, J. y Hernandez-Mendo, A. (2003). El análisis de coordenadas polares para la estimación de relaciones en la interacción motriz en fútbol. *Psicothema, 15 (4),* 569-574.

Castellano, J., Hernández-Mendo, A., y Haro, J. (2002). Mapas socioconductuales de la selección francesa en el mundial de fútbol de Francia ´98. *Revista de Psicología del Deporte, 11 (1),* 35-51.

Castellano, J. Hernandez-Mendo, A., Gómez de Segura, P., Fontetxa, E., y Bueno, I. (2000). Sistema de codificación y análisis de la calidad del dato en el fútbol de rendimiento. *Psicothema, 12 (4),* 635-641.

Cattell, R. B. (1975). *16 PF, Cuestionario factorial de personalidad*. Madrid: Tea Ediciones, S.A.

Cattell, R. B. y Kline, P. (1982). *El análisis científico de la personalidad*. Madrid: Pirámides. Londres: Academic.

Clough, P., Earle, K., and Sewell, D. (2002). Mental toughness: the concept and its measurement. In I. Cockerill (Ed.), *Solutions in sport psychology* (pp.32-45). London: Thomson.

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd). Erlbaum, Hillsdale, NJ.

Conner, M. y Abraham C. (2001) Conscientiousness and the theory of planned behavior: toward a more complete model of the antecedents of intentions and behavior. *Personality Social Psichology Bull, 27*, 1542-1603.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1995). *Neo-PI-R: Rvised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R).* Odessa, F.L: Psychological Assessment Resources.

Courneya, K. S. y Hellsten, L. M. (1998). Personality correlates of exercise, motives, barriers and preferences: An application of the five-factor model. *Personality and Individual Differences, 24,* 625-633.

Courneya, K. S., Bobick, T. M., y Schinke, R. J. (1999). Does the theory of planned behaviour mediate the relation between personality and exercise behaviour?. *Basic and Applied Social Psichology, 21*, 317-324.

Cox, R. H. (1994). *Sport psychology. Conceps and applications*. Illinois: Wm. C. Brown.

Cox, R. H. (2002). *Sport psychology: Concepts and applications* (5ª ed.). Boston: WCB/McGraw-Hill.

Cox, R. H., Liu, Z. y Qiu, Y. (1996). Psichologycal skills of elite chinese athletes. *Journal of Sports Psychology, 27,* 123-132.

Crick, N. R. (1996). The role of overt aggression, relational aggression, and prosocial behavior in the prediction of children's future social adjustment. *Child Development, 67,* 2317-2327.

Cronin, C. (1990). Sensation seeking among mountain climbers. Personality *and Individual Differences, 12 (6),* 653-654

Crust, L. y Clough, P. J. (2005). Relationship between mental toughness and physical endurance. *Perceptual and Motor Skills, 100 (1),* 192-194.

Cruz, J. (1999). Recorrido histórico de la psicología del deporte en España. En G. Jiménez y E.J. Garcés de Los Fayos (Eds.), *La Psicología del Deporte en España 1999*. Murcia: Sociedad Murciana de Psicología de la Actividad Física y del Deporte.

Cruz, J. (2001). La psicología del deporte: pasado, presente y futuro. En J. Dosil (ed.) *Aproximación de la psicología del deporte* (13-22). Ourense: Gersam.

Cruz, J. (2002). Aplicaciones de la psicología del deporte en España. En J. Dosil (Ed.), *El psicólogo del deporte: asesoramiento e intervención*. Madrid: Síntesis.

Daino, A. (1985). Personality traits of adolescent tennis players. *Internacional Journal of Sport Psychology, 16,* 120-125.

Davis, C. y Scott-Robertson, L. (2000). A psychological comparison of female with anorexia nervosa and competitive male bodybuilders: body shape ideals in the extreme. *Eating Behaviors, 1,* 33-46.

De Diego, S. y Sagredo, C. (1997). *Jugar con ventaja: las claves psicológicas del éxito deportivo*. Madrid: Alianza.

DeMoor, M., Beem, A., Stubbe, J., et al. (2006). Regular exercise, anxiety, depression and personality: a population based study. *Prevent Medicine, 42*, 273-279.

Díaz-Morales, J. F. y García-Naveira, A. (2001). Evaluación de metas en jugadores de fútbol de categoría juvenil y absoluta. *Revista de Psicología del Deporte, 10(2),* 211-223.

Diehm, R. y Armatas, C. (2004). Surfing: an avenue for socially aceptable risk-taking, satisfying needs for sensation seeking and experience seeking. *Personality and Individual Differences, 36*, 663-677.

Dosil, J. (2003). Tendencias de la investigación en Psicología de la Actividad física y del deporte. *EduPsykhé*, *2*, 147-164.

Droomers, M., Schrijvers, C., Van de Mheen, H. et al. (1998). Educational differences in leisure-time physical inactivity: a descriptive and exploratory study. *Society Science Medicine, 47*, 1665-1676.

Dunn, J. G., Gotwals, J. K. y Causgrove Dunn, J. (2005). An examination of the domain specificity of perfeccionism among intercollegiate student-athletes. *Personality and Individual Differences, 38,* 1439-1448.

Dunn, J.G., Causgrove Dunn, J., Gotwals, J.K., Vallance, J.K., Craft, J.M., y Syrotuik, D.G. (2006). Establishing construct validity evidence for the sport multidimensional perfectionism scale. *Psychology of Sport and Exercise, 7 (1*), 57-79.

Durand-Bush, N. y Samela, J. H. (2002). The development and maintenance of expert athletic performance: perceptions of world and Olympic champions. *Journal of Applied Sport Psychology, 14 (3*), 154-171.

Duroy, L. C. (2002). A comparison of sensation-seeking and personality measures between road cyclists and mountain bikers. *Dissertation Abstracts International: Section B. The Sciences and Engineering, 62 (8-B)*, pp. 3837.

Egan, S. y Stelmack, R. M. (2003). A personality profile of Mount Everest climbers. *Personality and Individual Differences, 34 (8),* 1491-1494.

Egloff, B. y Gruhn, A. J. (1996). Personality and endurance sports. *Personality and Individual Differences, 21(2*), 223-229.

Elman, W. y McKelvie, S. (2003). Narcissism in football players: Stereotype o reality. *Athletic Insight* (On-Line), 5. Extraído el 23 de Enero, 2007, de http://www.athleticinsight.com/Vol5Iss1/Narcissism.htm

Emmons, R, Diener, E. y Larsen, R. (1986). Choice and avoidance o everyday situations and affect congruence: Two models of reciprocal interactionism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 815-826.

Escudero, J. (1999). *Uso y conocimiento de variables psicológicas y evaluación de comportamientos deportivos de jugadores por parte de los entrenadores de baloncesto orientados al rendimiento*. Tesis doctoral no publicada. Departamento de Psicología. Universitat Illes Balears.

Escudero, J. Balagué, G., y García-Mas, A. (2002). Comportamientos que influyen en el rendimiento deportivo de jugadores de baloncesto desde el punto de vista de los entrenadores. *Psicothema, 14 (1)*, 34-38.

Esposito, G. y Consiglio, S. (1998). Intervente diagnostici in psicología dello sport: profilo di personalista degli studenti ISEF. *Movimento, 4,* 201-204.

Eysenck, H. J. (1985). *The biological basis of personality*. Springfield, IL: Charles C. Thomas.

Eysenck, H. J., Nias, D. y Cox, H. (1982). Sport and personality. *Advances in behaviour research and therapy, 4*, 1-56.

Flett, G. L. y Hewitt, P. L. (2002). Perfectionim and maladjustment: an overview of theoretical, definitional, and treatment issues. In G.L. Flett y P.L. Hewitt (Eds.), *Perfectionism: theory, research, and treatment* (pp. 5-31). Washington, D.C.: American Psychological Association.

Flett, G. L. y Hewitt, P. L. (2005). The perils of perfectionism in sports and exercise. *Current Directions in Psychological Science, 14 (1),* 14-18.

Flett, G. L., Hewitt, P. L., Blankstein, K. y Gray, L. (1998). Psychological distress and the frecuency of perfectionistic thinking. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 1363-1381.

Fletcher, R. y Dowell, L. (1971). Selected personality of high-school athletes and non-athletes. *The Journal of Psychology*, *77*, 39-41.

Foster, W. (1977). A discriminant analysis of selected personality variables among successful and unsuccessful male high school athletes. *International Journal of Sport Psychology, 8*, 119-127.

Gabler, H. (1976). Desarrollo de los rasgos de personalidad en deportistas de alto nivel. *Sportwissenschaft, 6*, 247-276.

García, E., Rodriguez, M., Andrade, E., y Arce , C. (2006). Adaptación del cuestionario MSCI para la medida de la cohesión en futbolistas jóvenes españoles. *Psicothema, 18 (3)*, 668-67.

García-Mas, A. et al. (2003). Sueño, descanso y rendimiento en jóvenes deportistas de competición. *Revista de Psicología del Deporte, 12 (2),* 181-195.

García-Mas, A., Olmedilla, A., Morilla, M., Rivas, C., García, E., Ortega, E. (2006). Un nuevo modelo de cooperación deportiva y su evaluación mediante un cuestionario. *Psicothema, 18 (3)*, 425-432.

García-Naveira, A. (2004). *Diferencias individuales en jugadores de fútbol a través del tiempo: Estilo de Personalidad y motivación*. Memoria de Licenciatura. Departamento de Psicología Diferencial. Facultad de Psicología. Universidad de Complutense de Madrid.

García-Naveira, A. (2007a). Análisis confirmatorio: el Estilo de Personalidad en jugadores de fútbol de alto rendimiento desde el modelo de Millon. *Comunicación presentada en el III Congreso Internacional Universitario de las Ciencias de la Salud y el Deporte*. Madrid.

García-Naveira, A. (2007b). Estudio de la personalidad de los deportistas desde los modelos de Cattell, Eysenk y Costa y McMrae: estado en cuestión. *Comunicación presentada en el III Congreso Internacional Universitario de las Ciencias de la Salud y el Deporte*. Madrid.

Garland, D. J., y Barry, J. R. (1988). The effects of personality and perceived leader behaviors in performance in collegiate football. *Psychological Record, 38,* 237-247.

Gat, I. y Mc Whirter, B. T. (1998). Personality characteristics of competitive and recreational cyclist. *Journal of Sport Behavior, 21*, 408-421.

Giacobbi, P.R., Hausenblas, H.A, y Frye, N. (2005). A naturalistic assesment of the relationship between personality, daily life events, leisure-time exercise, and mood. *Psychology of Sport and Exercise, 6 (1*), 67-81.

Gil, F. (1999a). Relaciones intergrupales. En F. Gil y C. Alcocer de la Hera (Eds.), *Introducción a la psicología de los grupos* (pp.355-385). Madrid: Pirámides.

Gil, F. (1999b). El entorno físico de los grupos. En F. Gil y C. Alcocer de la Hera (Eds.), *Introducción a la psicología de los grupos* (pp.137-160). Madrid: Pirámides.

Gill, P. (2006). Mountaineering adventure tourist: a conceptual framework for research. *Turism Management, 27 (1),* 113-123.

Gil, M., Capafons, A. y Labrador, F. (1998). Programa psicológico para mejorar los resultados de jugadores de balonmano. *Psicothema, 10 (2),* 271-280.

Gimeno, F. y Guedea, J. (2001). Evaluación e intervención psicológica en la promoción de talentos deportivos en judo. *Revista de Psicología del Deporte, 10 (1*), 103-125.

Golby, J. y Sheard, M. (2004). Mental toughness and hardiness at different levels of rugby league. *Personality and Individual Differences, 37*, 933-942.

Goma, M. (1991). Personality profile of subjects engaged in high physical risk sports. *Personality and Individual Differences, 12(10),* 1087-1093.

Goma, M. (1995). Prosocial and antisocial aspects of personality. *Personality and Individual Differences, 19(2),* 125-134.

Goma, M. y Puyane, P. (1991). Personalidad en alpinistas vs otros grupos que practican actividades relacionadas con la montaña. *Psicothema, 3 (1*), 73-78.

Góndola, J. C. y Wughalter, E.H. (1991). The personality characteristics of internationally ranked female tennis players as measurd by the Catell 16 PF. *Perceptual and Motor Skills, 73,* 987-992.

Gorospe, G., Hernandez-Mendo, Anguera, M., Martinez de Santos, R. (2005). Desarrollo y optimización de una herramienta observacional en el tenis de individuales. *Psicothema, 17 (1),* 123-127.

Gotwals, J., Dunn, G., y Wayment, H. (2003). An examination of perfectionism and self-esteem in intercollegiate athletes. *Journal of Sport Behavior, 26 (1), 17-22.*

Gould, D., Dieffenbach, K. y Moffett, A. (2002). Psychological characteristics and their development in Olimpic champions. *Journal of Applied Sport Psychology, 14(3*), 172-204.

Gould, D., Guinan, D., Greenleaf, C., Medbery, R., y Peterson, K. (1999). Factors affecting Olimpic performance: Perceptions of athletes and coaches from more and less successful teams. *Sport Psychologist, 13 (4*), 371-394.

Graydon, J. y Murphy, T. (1995). The effect of personality on social facilitation whilst performing a sports related task. *Personality and Individual Differences, 19 (2),* 265-267.

Guillén, F. y Castro, J. J. (1994). Comparación de la personalidad en deportistas y no deportistas, utilizando como instrumento el EPQ-A de Eysenk. *Revista de Psicología del Deporte, 5*, 5-14.

Gutierrez, M., Amat, J. I., Ruiz, A., y Sanchis, C. (1994). La respuesta cardíaca como medida de la ansiedad en deportes de riesgo. *Revista de Psicología del Deporte, 6*, 7-22.

Gutiérrez Calvo, M., Espino, O., Palenzuela, D., y Jiménez, A. (1997). Ejercicio físico regular y reducción de la ansiedad en jóvenes. *Psicothema, 9 (3*), 499-508.

Haase, A. M., Prapavessis, H., y Owens, R.G. (2002). Perfectionism, social physique anxiety and disordered eating: a comparison of male and female elite athletes. *Psychology of Sport and Exercise, 3 (3)*, 209-222.

Hall, H., Kerr, A. y Matthews, J. (1998). Precompetitive anxiety in sport: the contribution of achievement goals and perfectionism. *Journal of Sport and Exercise Psychology, 20 (2*), 194-217.

Hanton, S., Evans, L., y Neil, R. (2003). Hardiness and the competitive trait anxiety response. *Anxiety, Stress and Coping, 16 (2)*, 167-184.

Hardy, L., Jones, G., y Gould, G. (1996). *Understanding psychological preparation for sport: theory and practice of elite performers*. New York: Wiley.

Hausenblas, H. y Giacobbi, P. (2004). Relationship betwen exercise dependence symptoms and personality. *Personality and Individual Differences, 36*, 1265-1273.

Hernández-Mendo, A. y Anguera, M. (2001). Estructura Conductual en deportes sociomotores: fútbol. *Revista de Psicología Social, 16 (1),* 71-93.

Herrera, A. y Gómez-Amor, J. (1996). Diferencias psicofisiológicas y de la personalidad entre mujeres deportistas y sedentarias. *Comunicación presentada en el IV Congreso Nacional de Psicología del Deporte*. Sevilla.

Herrero, M. (2000). Utilización de la técnica de coordenadas polares en el estudio de la interacción infantil en el marco escolar. *Psicothema, 12 (2),* 292-297.

Hewitt, P. L. y Flett, G. L. (1991). Perfectionism in the self and social contexts: Conceptualization, assessment, and association with psychopathology. Journal of *Personality and Social Psychology, 60,* 456-470.

Highlen, P. S. y Bennett, B. B. (1983). Elite divers and Wrestler. *Journal of Sport Psychology, 5,* 390-409.

Hopkins, W. G. (2004). How to interpret changes in an athletic performance test. *Sportscience, 8,* 1-7.

Hopkins, W. G. (2005). Rendimiento competitivo de atletas de pista y campo de elite:

variabilidad y menor mejora significativa. *Sportscience, 9,* 17-20.

Hopkins, W. G, Hewson, D. J. (2001). Variability of competitive performance of distance runners. *Medicine and Science in Sports and Exercise, 33,* 1588-1592.

Hopkins, W. G., Hawley, J. A, y Burke, L. M. (1999). Design and analysis of research on sport performance enhancement. *Medicine and Science in Sports and Exercise 31,* 472-485.

Humphrey, S. E., y Kahn, A. S. (2000). Fraternities, athletic teams, and rape. *Journal of Interpersonal Violence, 15*, 1313-1322.

Izquierdo, C. y Anguera, M. (2000). Hacia un alfabeto compartido en la codificación del movimiento corporal en estudios obsevacionales. *Psicothema, 12 (2)*, 311-314.

Jack, S. J. y Ronan, K. R. (1998). Sensaton seeking among high and low risk sports participants. *Personality and Individual Differences, 25(6)*, 1063-1083.

Jones, G., Hanton, S., Connaughton, D. (2002). What is this thing called mental toughness?. An investigation of elite sport performers. *Journal of Applied Sport Psychology, 14*, 205-218.

Kajtna, T., Tusak, M., Baric, R. y Burnik, S. (2004). Personality in high-risk sports athletes. *Kinesiology, 36 (1)*, 24-34.

Kane, J. (1964). *Personality and physical ability*. Comunicación presentada en el International Congress Sport Sciences Proceedings. Tokio

Kane, J. (1978). Personality research: the current controversy and implications for sport studies. En Straud W. (Ed), *Sport Psychology: an analysis of athlete behavior*. New York: Mouvement Pub.

Karp, P. E. (2000). Personality assessment and the prediction of success and achievement in professional hockey. Dissertation Abstracts International: Section B: *The Sciences and Engineering, 61 (6-B*), pp.3315.

Kerr, J. (1999). The role of aggression and violence in sport: A rejoinder to the ISSP position stand. *The Sport Psychologist, 13*, 83-88.

Kerr, J. (2001). *Counselling athletes: a applying reversal theory*. New York: Routledge.

Kirkcaldy, B. D. (1982). Personality profiles at various levels of athletics participation. *Personality and Individual Differences, 3 (3), 321-326*.

Kirkcaldy, B. D. y Furnham, A. (1991). Extraversión, neuroticismo, psychoticism and recreational choice. *Personality and individual differences, 12 (7)*, 737-745.

Koivula, N., Hassmén, P., y Fallby, J. (2002). Self-esteem and perfectionism in elite athletes: effects on competitive anxiety and self-confidence. *Personality and Individual Differences*, 865-875.

Lago, C. y Anguera, M. (2003). Utilización del análisis secuencial en el estudio de las interacciones entre jugadores en el fútbol de rendimiento. *Revista de Psicología del Deporte, 12 (1)*, 27-37.

Lane, A. M. y Chappell, R. H. (2001). Mood and performance relationships at the World Student Games basketball competition. *Journal of Sport Behavior, 24*, 182-196.

Lawther, J. (1972). *La psicología del deporte y del deportista*. Barcelona: Paidós.

Loehr, J. E. (1986). *Mental toghness training for sports: achieving athletic excellence*. Lexington, M.A: Stephen Greene Press.

Lowther, J., Lane, A. y Lane, H. (2002). Self-efficacy and psychological skills during The Amputee Soccer World Cup. *Athletic Insight (On-Line), 4*. Extraído el 23 de Enero, 2007, de http://www.athleticinsight.com/Vol4Iss2/SoccerSelfEfficacy.htm.

Maddi, S. y Hess, M. (1992). Personality hardiness and success in basketball. *International Journal of Sport Psychology, 23 (4),* 360-368.

Magni, G., Rupolo, G., Simini, G., De Leo, D., y Rampazzo, M. (1985). Aspects of the psychology and personality og high altitude mountain climbers. *International Journal of Sport Psychology, 16*, 12-19.

Mahoney, M. y Avener, M. (1977). Psichology of the elite athlete: an exploratory study. *Cognitive Therapy and Research, 1*, 135-142.

Marrero, G. (1989). *Psicología del deporte*. Las Palmas de Gran Canaria: Linca.

Marrero, G., Martin-Albo, J. y Nuñez, J.L. (2000). Perfil de personalidad del tenista. *Revista de Psicología del Deporte, 9(1-2),* 21-36.

Martens, R. (1979). About Smocks and jocks. *Journal of Sport Psychology, 1,* 94-99.

Maxwell, J. (2004). Anger rumination: an antecedent of athlete aggression?. *Psychology of Sport and Exercise, 5*, 279-289.

Maxwell, J. y Moores, E. (2007). The development of a short scale measuring aggressiveness and anger in competitive athletes. *Psychology of Sport and Exercise, 8 (2),* 179-193.

McCrae, R. (1987). Creativity, divergent and opennes to experience. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 1258-1265.

McCrae, R. y Costa, P. (1999). A five-factor theory of personality. En L.A. Pervin y O.P. John (eds), *Handbook of personality. Theory and research*. (pp.139-153) New York: The Guilford Press.

McKelvie, S. J., Lemieux, P. y Stout, D. (2003). Extraversion and neuroticism in contact athletes, no contact athletes and non-athletes : A research note. *Athletic Insight* (*On-Line), 5*. Extraído el 23 de Enero, 2007, de http://www.athleticinsight.com/Vol5Iss3/ExtraversionNeuroticism.htm.

Meredith, G. M. y Harris, M. M. (1969). Personality traits of college women in beginning swimming. *Perceptual and Motor Skills, 29*, 216-218.

Millon, T. (1969). *Psicopatología Moderna*. Buenos Aires: Salvat.

Millon, T. (1981). *Disorders of personality: DSM-III, Axis II.* New York: Wiley

Millon, T. (1994). *Inventario Millon de Estilos de Personalidad*. Buenos Aires: Paidos

Millon, T. (1990). *Toward a new personology: An evolutionary model*. New Yok: John Wiley and sons.

Millon, T. (1999). Reflections on Psychosynergy: A model for integrating science, theory, classification, assessment, and therapy. *Journal of Personality Assessment*, 72(3), 437-456.

Millon, T. (2001). *Inventario de Estilos de Personalidad de Millon*. Madrid: TEA Ediciones.

Mintah, J. K., Huddleston, S., y Doody, S. G. (1999). Justifications of aggressive behavior in contact and semicontact sports. *Journal of Applied Social Psychology, 29*, 597-605.

Mischel, W. y Shoda, Y. (1995). A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. *Psychological Review*, 102, 246-286.

Molnar, D., Reker, D., Culp, N., Sadava, S. y DeCourville, N. (2006). A mediated model of perfectionism, affect, and physical health. *Journal of Research in Personality, 40 (5),* 482-500

Mora, J., Zarco, J. y Blanca, M. (2001). Atención-concentración como entrenamiento para la mejora del rendimiento deportivo en jugadores profesionales de fútbol. *Revista de Psicología del Deporte, 10 (1),* 49-65.

Morales, J. F. y cols. (1994). *Psicología social*. Madrid: Panamericana

Moran, A. P. (2004). *Sport and exercise psychology: a critical introduction*. New York: Routledge.

Moreno-Jimenez, B., Morett, N., Rodriguez, A., y Morante, M. (2006). La personalidad resistente como variable moduladora del síndrome de burnout en una muestra de bomberos. *Psicothema, 18 (3),* 413-418.

Morgan, W. P. (1972). Sport psychology. En W. Singer (Ed.), *The psicomotor domain: movement behavior*. Philadelphia: Lea & Febiger.

Morgan, W. P. (1978). An analysis of athlete behavior. En W. Straub (ed.), *The credulous-sceptical argument in perspective* (pp.218-227). New York: Movement Publications.

Morgan, W. P. (1985). Selected psychological factors limiting performance: a mental health model. En D.H. Clarke y H.M. Eckert (Eds.), *Limits of human performance* (pp.70-80). Champaign (IL): Human Kinetics.

Morgan, W. P. y Pollock, M. L. (1977). *Psychologic caracterization of the elite distance runner*. New York: Annals of the Academy of Sciences.

Morilla, M. (2004). Registro y observación de la conducta deportiva. En M. Roffé y F.G. Ucha (eds), *Alto rendimiento: psicología y deporte* (pp.229-256). Buenos Aires: Lugar Editorial.

Morris, T. (2000). Psychological characteristics and talent identification in soccer. *Journal of Sports Science, 18*, 715-726.

Neves, M. y Dosil, J. (2007). Factores Psicológicos asociados à práctica do alpinismo: um estudo de caso único. *Cuadernos de Psicología del Deporte, 7 (2),* 27-47.

Newby, R. W. y Simpson, S. (1991). Personality profile of nonscholarship collage football players. *Perceptual and Motor Skills, 73*, 1083-1089.

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

Novotny, L. y Petrak, B. (1983). Characteristics of juniors and schoolboy ice hockey players. *International Journal of Sport Psychology, 14(1*), 15-26.

Nuñez, J. L. (1998). *Personalidad y motivación del jugador de tenis*. Tesis Doctoral. Centro Superior de Formación del Profesorado. Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

O´Connor, K. A. y Webb, J. L. (1976). Investigation of personality traits of collage female athletes and nonathletes. *Research Quarterly, 47*, 203-210.

Ogilvie, B. (1968). Psychological consistencies within the personality of high-level competitors. *Journal of the American Medical Association, 205 (11),* 780-786.

Ogilvie, B. C. (1974). The sweer psychic holt of danger. *Psychology Today, 5,* 88.

Ortín, F., Olmedilla, A. y Lozano, F. (2003). La utilización de registros para la mejora del comportamiento táctico en deportes de equipo. *Revista de Psicología del Deporte, 12 (1),* 95-105.

O´Sullivan, D. M., Zuckerman, M., y Kraft, M. (1998). Personality characteristics of male and female participants in team sports. *Personality and Individual Diffrerences, 25,* 119-128.

Pascual, A. (1989). *Perfil de personalidad del futbolista amateur en nuestro medio zaragozano*. Tesis Doctoral. Facultad de Medicina. Universidad de Zaragoza.

Paton, C. D. y Hopkins, W. G. (2005). Competitive performance of elite dlympic-Distance triathletes: reliability and smallest worthwhile enhancement. *Sportscience, 9,* 1-5.

Pelechano, V. (1996). R.B. Cattell (1905-). En V. Pelechano (Ed.), *Psicología de la personalidad* (pp.33-58). Barcelona: Ariel.

Pelegrín, A. (2005). Variables de riesgo asociadas a la salud mental del deportista profesional y de alto rendimiento. *Comunicación presentada en el X Congreso Nacional Andaluz de Psicología del Deporte*. Málaga.

Pervin, L. A. (1989). *Goal Concepts and Social Psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum

Piedmont, R., Hill, D. y Blanco, S. (1999). Predicting athletic performance using the five-factor model of personality. *Personality and Individual Differences, 27,* 769-777.

Potgieter, J. y Venter, R. (1995).Relationship between adherence to exercise and scoes on extroversión and neuroticism. *Perceptual and Motor Skills, 81*, 520-522.

Puertas, G. Chamorro, A. y Font, J. (2005). Propiedades psicométricas del cuestionario de habilidades psicológicas en escalada deportiva. *Cuadernos de Psicología del Deporte, 5 (1 y 2),* 9-18.

Pyne, D., Trewin, C., y Hopkins, W. (2004). Progression and variability of competitive performance of Olympic swimmers. *Journal of Sports Sciences, 22,* 613-620.

Quiñones, E., Garcés de Los Fayos, E.J., Peñaranda, M., López, J.J., y Jara, P. (2001). Un acercamiento a la comprensión de la psicología del deporte en España. Análisis de la Revista de Psicología del Deporte 1992-1999. *Revista de Psicología del Deporte, 10 (1),* 69-81.

Raglin, J. S. (2001). Psychological factors in sport performance: the mental health model revisited. *Sports Medicine, 31 (12),* 875-890.

Reilly, T., Bangsbo, J., y Franks, A. (2000). Anthropometric and physiological predispositions for elite soccer. *Journal of Sports Sciences, 18 (9*), 669-683.

Reilly, T., Williams, A.M., Nevill, A., y Franks, A. (2000). A multidisciplinary approach to talent identification in soccer. *Journal of Sports Sciences, 18 (9*), 695-702.

Reiss, S., Wiltz, J., y Sherman, M. (2001). *Trait motivational correlates of athleticism. Personality and Individual Differences, 30,* 1139-1145.

Remor, E. y Pérez-Llantada, M. C. (2007). La relación entre niveles de la actividad física y la experiencia de estrés y síntomas de malestar físico. *Revista Interamericana de Psicología, 41 (3),* 313-322.

Rhodes, R. E. y Courneya, K. S. (2003). Relationships between personality an extended theory of planned behaviour model, and exercise behaviour. *British Journal Health Psychology, 8*, 19-36.

Rhodes, R. E. y Smith, N. (2006). Personality correlatos of physical activity: a review and meta-análisis. *British Journal of Sports Medicine, 40 (12)*, 958-965.

Rhodes, R. E., Courneya, K. S., y Bobick, T. M. (2001). Personality and exercise participation across the breast cancer experience. *Psycho-Oncology, 10, 380-388*.

Rhodes, R. E., Courneya, K. S. y Hayduk, L. A. (2002). Does personality moderate the theory of planned behaviour in the exercise domain?. *Journal of Sport and Exercise Psychology, 24 (2)*, 120-133.

Rhodes, R. E., Courneya, K. S., y Jones, L. W. (2002). Relationships between extraversion, the theory of planned behavior, and exercise: the unique role of extraversion`s activity facet. *Journal of Apllied Social Psychology, 32 (8),* 1721-1736.

Rhodes, R. E., Courneya, K.S., Jones, L.W. (2004). Personality and social cognitive influences on exercise behaviour: adding the activity trait to the theory of planned behaviour. *Psychology of Sport and Exercise, 5 (3*), 243-254.

Rhodes, R. E., Courneya, K. S., y Jones, L. W. (2005). The theory planned behavior and lower-orden personality traits: interaction effects in the exercise domain. *Personality and Individual Differences, 38 (2*), 251-265.

Riera, J. (1985). *Introducción a la psicología del deporte*. Barcelona: Martinez Roca

Riera, J. (2005). *Habilidades en el deporte*. Barcelona: INDE.

Roda, R. (1999). La estructura del grupo: estatus, rol, normas y cohesión. En F. Gil y C.A. Alcocer de la Hera (Eds.), *Introducción a la psicología de los grupos* (pp. 191-222). Madrid: Pirámides.

Rodríguez, M. (2003). *Diagnóstico de personalidad en deporte de competición: fútbol*. Tesis Doctoral. Facultad de Medicina. Universidad Las Palmas de Gran Canaria.

Rubio, K. (2001). De la psicología general a la psicología del deporte: marcos teóricos, relaciones y dependencias. *Revista de Psicología del Deporte, 10 (2),* 255-265.

Ruiz, L. M. (1999). Rendimiento deportivo, optimización y excelencia en el deporte. *Revista de Psicología del Deporte, 8 (2),* 235-248.

Ruiz, R. (2001). La profesión del deportista desde la perspectiva de los rasgos de personalidad. *Infocoes, 1 (1),* 49-72.

Ruiz, R. (2005a). La administración del cuestionario de personalidad BFQ a una muestra de judokas de competición a nivel nacional: análisis de las diferencias en función del sexo. *Comunicación presentada en el X Congreso Nacional Andaluz de Psicología del Deporte*. Málaga.

Ruiz, R. (2005b). Análisis de las diferencias de personalidad en el deporte del judo a nivel competitivo en función de la variable sexo y categoría de edad deportiva. *Cuadernos de Psicología del Deporte, 5 (1 y 2),* 29-48.

Ruiz, R. (2007). Predicción del resultado deportivo en judokas cadetes de competición aplicando las dimensiones del cuestionario de personalidad BFQ. *Revista Iberoamericana de Psicología del Ejercicio y el Deporte, 1 (2),* 69-88.

Ruiz, R. (2008). Aportaciones del análisis subdimensional del cuestionario de personalidad

BFQ para la predicción del rendimiento en judokas jóvenes de competición. *Cuadernos de Psicología del Deporte, 8 (1),* 5-29.

Ruiz, L., Sánchez, M., Durán, J. y Jiménez, C. (2006). Los expertos en el deporte: su estudio y análisis desde una perspectiva psicológica. *Anales de Psicología, 22 (1),* 132-142.

Sack, H. G. (1975). *Participación en el deporte y personalidad*. Ahesborg: Czwalina.

Sale, C., Guppy, A. y El-Sayed, M. (2000). Individualdifferences, exercise and leisure activity in predicting affective well-being in Young adults. *Ergonomic, 43,* 1689-1697.

Salvador, J. y Oberst, U. (2005). Narcisismo en participantes de musculación y practicantes de natación, un estudio comparativo. *Revista de Psicología del Deporte, 14 (1),* 75-83.

Sánchez-López, M. P. y Quiroga, M. A. (1998). *Perspectivas actuales en la investigación psicológica de las diferencias individuales*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A.

Sánchez, X. et al. (2001). Estados de ánimo y rendimiento deportivo en fútbol: ¿existe la ventaja de jugar en casa?. *Revista de Psicología del Deporte, 10 (2*), 1997-209.

Sánchez, X., y Torregrosa, M. (2005). El papel de los factores psicológicos en la escalada deportiva: un análisis cualitativo. *Revista de Psicología del Deporte, 14 (2),* 177-194.

Scheier, M. y Carver, C. (2003). Optimism. In S.J. Lopez y C.R. Snyder (Eds.), *Positive psychological assessment: a handbook of models and measures* (pp. 75-89). Washington, D.C.: American Psychological Association.

Schender, J. (1965). Psychological differences between athletes and nonparticipants in athletics at three educational levels. *Research Quarterly, 36*, 52-67.

Schneider, S. (2001). In search of realistic optimism meaning, knowlwdge, and warm fuzziness. *American Psychologist, 56 (3)*, 250-263.

Schubert J. y Vanfraechem-Raway, R. (1986). Approche de la personnalite des joueurs de tennis. *Iternational Journal of Sport Psychology, 17*, 375-389.

Schroth, M. L. (1995). A comparison of sensation seeking among different groups of athletes and nonathletes. *Personality and Individual Differences, 18*, 219-222.

Serpa, S., Alves, J, Ferreira, V., y Paula-Brito, A. (1993). *Proceedings of the VIII World Congress Of Sport Psychology*. Lisboa: ISSP; SPPD; FMH.

Sherri Lind, H., Case, H.S., Stuempfle, K.J., y Evans, D.S. (2003). Personality profiles of lditasport ultra-marathon participans. *Journal of Applied Sport Psychology, 15 (3)*, 256-261.

Singer, R.; Hausemblas, H. y Jannelle, C. (2001). A brief history of research in sport psychology. En R. Singer, H. hausemblas y C. Janelle (Eds.). *Handbook of sport psychology* (pp xiii-xix). New York: John Wiley & Sons.

Sleasman, M. R. (2004). Comprehensive personality assessment of individuals in the high-risk sport of mountaineering. *Dissertation Abstract International: Section B: The Sciences and Engineering, 65 (3-B)*, pp.1590.

Stewart, A. M. y Hopkins, W. G. (2000). Consistency of swimming performance within and between competitions. *Medicine and Science in Sports and Exercise, 32*, 997-1001.

Stirling, A. y Kerr, G. (2006). Perfectionism and mood states among recreational and elite athletes. *Athletic Insight* (On-Line), 8. Extraído el 23 de Enero, 2007, de http://www.athleticinsight.com/Vol8Iss4/perfectionism.htm

Stoner, S. y Bandy, M.A. (1977). Personality traits of females who participate in intercollegiate competition and nonpartipants. *Perceptual and Motor Skills*, *45*, 332-334.

Storch, E. A., Werner, N. E., y Storch, J. B. (2003). Relational Aggression and Psychosocial Adjustment in Intercollegiate Athletes. *Journal of Sport Behavior, 26 (2),* 219-232.

Strack, S. (1999). Millon's Normal Personality Styles and Dimensions. *Journal of Personality Assesment*, 72, 3, 426-436.

Szabo, A. (1992). Habitual participation in exercise and personality. *Perceptual and Motor Skills*, *74*, 978-990.

Terry-Short, L. A., Owens, R. G., Slade, P. D. y Dewey, M. E. (1995). Positive and negative perfeccionismo. *Personality and Individual Differences, 18 (5),* 663-668.

Thakur, G. Y Thakur, M. (1980). Personality differences between the athlete and the non-athlete college male. *International Journal of Sport Psychology, 11 (3),* 180-188.

Thewell, R. C. y Maynard, I. W. (2002). A triangulation of findings of three studies investigating repeatable good performance in professional cricketers. *International Journal of Sport Psychology*, *33*, 247-268.

Thewell, R. C. y Maynard, I. W. (2003). The effects of mental skills package on "repeatable good performance" in cricketers. *Psychology of Sport and Exercise, 4 (4)*, 377-396.

Thomas, R. (1982). Psicología del deporte. Barcelona: Editorial Herder.

Thomas, P. R. y Over, R. (1994). Psychological and psychomotor skills associated with performance in golf. *Sport Psychologist, 8 (1*), 73-86.

Tobal, M. (1990). La ansiedad. En J. Mayor y J. Pinillos (eds.), *Tratado de psicología general. VIII: Motivación y emoción* (309-343). Madrid: Alhambra.

Tripathi, V. (1980). A study of personalit factors base don trait rating. *Journal of Personality, 60*, 225-261.

Tutko, T. y Olgilvie, B. (1969). *The athletic motivational inventory*. San Jose: Institute for the Study of Athletic Motivation.

Valdes, H. M. (1998). *Personalidad y deporte*. Barcelona: Herder.

Valliant, P. M. et al. (1981). Do marathoners differ from joggers in personality profile: A sport psychology approach. *Journal of Sports Medicine, 21*, 62-67.

Valliant, P. M., Simpson-Housley, P., y McKelvie, S. J. (1981). Personality in athletic and non-athletic college groups. *Perceptual and Motor Skills, 52 (3*), 963-966.

Van Loon, A. J., Tijhuis, M., Surtees, P., *et al.* (2001). Personality and coping : their relationship with lifestyle risk factors for cancer. *Personality Individual Differences, 31*, 541-594.

Vanyperen, N. W. (1994). Estres psicosocial, apoyo parental, y rendimiento en jóvenes futbolistas con talento. *Revista de Psicología del Deporte, 6*, 119-138.

Vealey, R. S. (1992) Personality and Sport: a comprehensive view. En T.S. Horn (Ed.). *Advances in Sport Psychology* (pp. 25-59). Champaign, IL: Human Kinetics.

Vealey, R. S. (1994). Current status and prominent issues in sport psychology interventions. *Medicine and Science in Sports and Exercise, 26*, 495-502.

Vealey, R. S. (2002). Personality and sport behavior. En T. S. Horn (ed.), *Advances in sport psychology (2nd ed.)* (pp.43-74). Champaign, IL: Human Kinetics.

Vera, B. (2006). Psicología positiva: una nueva forma de entender la psicología. *Papeles del Psicólogo, 27 (1)*, 3-8.

Viadé, A. (2003). *Psicología del rendimiento deportivo*. Barcelona: Editorial UOC.

Vitoria, M. (2005). *Motivaciones en futbolistas juveniles de alta competición*. Madrid: Gymnos.

Watson, A. E. y Pulford, B. D. (2004). Personality differences in high risk sports amateurs and instructors. *Perceptual and Motor Skills, 99 (1)*, 83-94.

Wann, D. L. (1997). *Sport Psychology*. Upper Saddle River: Prentice Hall.

Weinberg, R. y Gould, D. (2007). *Foundations of sport and exercise psychology*. Human Kinetics.

Weingarten, G. (1982). Psychological disposition toward athletic activity versus psychological development through sport. In E. Gerson (Ed.), *Handbook of sport psychology:Vol 1. Introduction to sport psychology* (pp.114-128). Netanya, Israel: Wingate Institute.

Williams, J. M. (1991). *Psicología aplicada al deporte*. Madrid: Biblioteca Nueva.

Williams, C. A. y James, D. V. (2001). *Science for Exercise and Sport*. Routledge.

Williams, J. M. y Leffingwell, T. R. (1996). Cognitive strategies in sport and exercise psychology. In J.L. Van Raalte y B.W. Brewer (Eds), *Exploring sport and exercise psychology*. Washington, DC: American Psychological Association.

Williams, A. M., y Reilly, T. (2000). Talent identification and development in soccer. *Journal of Sports Sciences, 18 (9*), 657-667.

Wilson, G. S., Raglin, J. S., y Pritchard, M. E. (2002). Optimism, Pessimism, and precompetition anxiety in the college athletes. *Personality and Individual Differences, 32 (5),* 893-902.

Wilson, R., Krueger, K., Gu, L., *et al*. (2005). Neuroticism, extraversión, and mortality in a defined population. *Psychosomatic Medicine, 67*, 841-845.

Wittler, D. H. (1961). Effects of elementary school physical education upon aspects of physical, motor and personality development. *Research Quarterly, 32,* 249-260.

Yeung, R. R. y Hemsley, D. R. (1996). Effects of personality and acute exercise on mood states. *Personality and Individual Differences, 20* (5), 545-550.

Zuckerman, M. (1994). *Behavior expressions and biosocial bases of sensation seeking*. New York: Cambridge University Press.

Zuckerman, M., Kuhlman, M. D., Joireman, J., Teta, P., y Kraft, M. (1994). A comparison of the three structural models for personality: the Big Three, the Big Five and the Alternative Five. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 757-768.

ANEXO 1. Ejemplo de registro de frecuencia de acciones deportivas del jugador.

**PARTIDO:** Juvenil "A" vs. Puerta Bonita **FECHA:** 24/02/05 **JORNADA:** 6ª

| Acciones/ Jugador | Balones Recuperados | Pases cortos | Pases largos | Controles | Conducciones | Regates | Remates | Tiros | Goles |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ***Alejandro*** | **IIII** | **III** | **IIIII** | **II** | **I** | **-** | **-** | **II** | **-** |
| **Total** | **4** | **3** | **5** | **2** | **1** | **0** | **0** | **2** | **0** |
| ***Camacho*** | **II** | **II** | **I** | **III** | **II** | **II** | **I** | **IIII** | **I** |
| **Total** | **2** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** | **5** | **1** |
| ***Robert*** | **IIIIIII** | **IIIII** | **III** | **-** | **-** | **-** | **II** | **-** | **-** |
| **Total** | **8** | **5** | **3** | **0** | **0** | **0** | **2** | **0** | **0** |

ANEXO 2. Ejemplo de observación no sistematizada de 4 partidos de fútbol

| PARTIDOS | ACCIONES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Atlético vs Real Madrid** | Balones recuperados | Remates | Tiros | Goles | Saque Esquina | Tiro libre |
| **Fuenlabrada vs. Pegaso** | Pases Cortos | Corners | Balones recuperados | Penaltis | Goles | Tiros |
| **Majadahonda vs. Rayo** | Controles | Remates | Faltas | Pases largos | Pases cortos | Fueras de juego |
| **Talavera Vs. Coslada** | Tiros | Pases Largos | Pases Cortos | Goles | Conducción | Penaltis |

ANEXO 3. Ejemplo de las acciones deportivas más importantes en entrenadores

| **Nombre** | **Alejandro** |
|---|---|
| **Equipo** | **Tercera División** |
| **¿Señale las acciones deportivas más importantes en los jugadores de fútbol?** | |
| **1. Goles** | |
| **2. Tiros a puerta** | |
| **3. Remates** | |
| **4. Balones recuperados** | |
| **5. Pases cortos** | |
| **6. Pases largos** | |
| **7. Regates** | |
| **8. Controles** | |