



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
Departamento de Psicología

Licenciatura en Psicología
Trabajo de Integración Final

**Relación entre Inteligencia Emocional y
Motivación de Logro en Deportistas de
Alto Rendimiento**

ANDREA MELISSA AMY MELGAREJO – LU: 134.240

Tutor: Mg. Juan Bodenheimer - Firma del tutor:

Fecha de Presentación: Julio 2015

INDICE

RESUMEN	4
ABSTRACT	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
INTRODUCCIÓN	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
I. MARCO TEÓRICO	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Qué es la Inteligencia Emocional?	9
Modelos de IE	9
Modelos de habilidades de IE	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Modelos Mixtos de IE	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
El Modelo de Salovey y Mayer	10
El modelo inicial de 1990.	11
Valoración y expresión de la emoción.	12
Emoción en uno mismo	12
Emociones en otros	13
Regulación de la emoción:	15
Regulación de la emoción en uno mismo	15
Regulación de la emoción en otros	16
Utilización emocional:	17
Planificación flexible:	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Pensamiento creativo	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Redirección de la atención	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Motivación	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
IE en el deporte.	17
MOTIVACIÓN	18
• Motivación Intrínseca.	21
• Motivación Extrínseca.	21
• Desmotivación.	21
ESTADO DEL ARTE	22
En cuanto a la IE en el deporte:	23
Respecto a la IE Y Motivación en el deporte :	25
OBJETIVOS E HIPÓTESIS	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Objetivos	30
Hipótesis	30
METODOLOGÍA	31
Diseño	32

Participantes	32
Instrumentos	33
MOTIVACIÓN HACIA EL DEPORTE	33
INTELIGENCIA EMOCIONAL	34
PROCEDIMIENTO	34
RESULTADOS	35
DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
DIScusión.	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
Conclusiones:	50
Referencia Bibliográfica	51

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es analizar la relación existente entre Inteligencia Emocional y Motivación de Logro en deportistas de alto rendimiento y si ello influye en el desempeño del deportista.

Para ello se administraron dos encuestas de manera anónima, por un lado la Escala de Motivación Deportiva (Sport Motivation Scale) y por otro lado el Inventario de Inteligencia Emocional.

De lo obtenido se concluyó que existe relación entre la Inteligencia Emocional y la Motivación Deportiva y que los Deportistas de Elite poseen mayor Inteligencia Emocional que los Deportistas que practican el deporte en forma Amateur.

ABSTRACT

The aim of this research is to analyze the relationship between the two factors mentioned above in high performance athletes and whether this influences the performance of the athletes.

For this reason, two anonymous surveys were made, namely: Sport Motivation Scale (Sport Motivation Scale) and the Inventory of Emotional Intelligence.

The conclusion was that indeed there is a relationship between emotional intelligence and sport motivation and high performance athletes have greater emotional intelligence than athletes who play sport as amateurs.

Key words: - emotional intelligence - athletes - achievement- high performance

INTRODUCCIÓN

A pesar de que el deporte y el deportista han recibido a través de los tiempos un alto reconocimiento social, éste también ha sido subvalorado intelectualmente ya que al deportista lo han asociado con bajos rendimientos académicos y considerado en algunas ocasiones como “torpes”.

Por un lado González (2000), plantea que si hubiera que elegir un área de estudio de importancia capital para incrementar el rendimiento deportivo no tendría ninguna duda en afirmar que lo que hizo campeones a los deportistas de élite fue, principalmente, la forma de utilizar la inteligencia en la práctica del deporte. En consecuencia se ha desatado un creciente interés por investigar acerca de la misma; provocando un gran cambio en cuanto al concepto que del deportista se ha tenido través de los tiempos.

Si partimos del supuesto fundamental de que el deporte no es solamente una actividad física, sino también cognitiva, se considera de gran importancia estudiar los factores cognitivos que influyen en el deporte. Además, si se reconoce que el cerebro ejerce una gran influencia en nuestro comportamiento, se hace necesario que en el área de psicología aplicada al deporte se empiece a considerar la neuropsicología como objeto de estudio en las investigaciones posteriores.

Las emociones juegan un papel importante en la vida de los deportistas y, directa o indirectamente, tienen influencia en aquello que quieren llevar a cabo (Hanin, 2000). Lo mismo ocurre con la inteligencia emocional, que a pesar de que su relación con el rendimiento deportivo no ha sido ampliamente estudiada, se ha convertido en un constructo que recientemente está siendo estudiado con mucho interés en el contexto deportivo (Meyer y Fletcher, 2007).

En 1990 John Mayer y Peter Salovey definieron el concepto de inteligencia emocional y lo dotaron de modelo teórico (Mayer y Salovey, 1993) para explicar que algunas personas parecen ser más emocionalmente competentes que otras y la definieron como un tipo de inteligencia social que incluye la habilidad de supervisar y entender las emociones propias y las de los demás, discriminar entre ellas y usar la información para guiar el pensamiento y las acciones de uno mismo (Mayer y Salovey, 1993).

En un primer momento, este modelo constaba de tres categorías de habilidades adaptativas (Mayer y Salovey, 1993): valoración y expresión de la emoción (en sí mismo y

en los demás), Regulación de la emoción (tiene en cuenta los componentes de regulación de las emociones en los otros) y la utilización de las emociones para solucionar los problemas (incluye los componentes de planificación flexible, pensamiento creativo, atención directa y la motivación). Más tarde el modelo se refina y se centra en que las emociones contienen información acerca de la conexión de las personas con otras personas y objetos, dando mayor énfasis a los componentes cognitivos y a la conceptualización de la inteligencia emocional (Mayer y Salovey, 1997).

En cuanto a la motivación en el deporte, la mayoría de los autores han considerado a ésta como un concepto explicativo de la conducta, relacionado con la fuerza o energía que activa, dirige y mantiene el comportamiento.

Cashmore (2002) y Woolfolk (1996) se refieren a ello, apuntando que la motivación es un estado o proceso interno que activa, dirige y mantiene la conducta hacia un objetivo. En esta línea, Vallerand y Thill (1993) la entienden como un constructo hipotético que describe las fuerzas internas y/o externas que producen la iniciación, dirección, intensidad y persistencia de la conducta. Debido a esto, se considera que la motivación tiene un papel fundamental en todos los ámbitos de la vida, pues actúa como un auténtico motor para que los individuos realicen cualquier actividad.

Por lo tanto, el interés de esta tesis consiste en comprobar cómo la Inteligencia Emocional (IE) aparece y toma trascendencia dentro del contexto competitivo y cómo se manifiesta en la motivación de los deportistas.

MARCO TEÓRICO

¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA EMOCIONAL?

A pesar de que Binet y Simon (1908) apuntaron la idea de que las personas podían hacer uso de una manera inteligente de las emociones, y distinguían entre inteligencia ideativa (parecida a la idea de inteligencia que tenían los psicometricistas) e inteligencia instintiva (manifestada por medio de las emociones) no llegaron a vincular el proceso cognitivo con el emocional.

La primera vez que se usó el término IE en inglés, fue en una disertación doctoral no publicada. (Payne ,1986). Payne introduce el concepto de la IE, una facultad de la conciencia pasada por alto hasta ahora. Presenta evidencias de la masiva represión que las emociones han sufrido a lo largo de la historia en el mundo civilizado frenando de esta forma nuestro propio crecimiento emocional. Y sostiene que muchos de los problemas de la sociedad actual, depresión, adicciones, conflictos religiosos y violencia son el resultado directo de una ignorancia emocional evidente.

Durante los años '80, algunos psicólogos mostraron su interés hacia la Inteligencia Emocional (Gardiner, 1983; Stenberg, 1985).

Fue entonces en esos momentos cuando comenzaron a aparecer las primeras investigaciones sobre la Inteligencia Emocional (Salovey y Mayer,1990) aumentando el interés en sus estudios a lo largo de la década de los '90.(Goleman,1995).

A pesar de estos acercamientos al término, es definitivamente en 1990 cuando los investigadores Salovey y Mayer definen el concepto y lo dotan de toda una teoría formal.

Recientemente, Goleman (2006) vuelve a revisar el concepto de IE y lo completa de alguna manera dando a entender que este concepto no implica exclusivamente el conocimiento de las relaciones, sino comportarse también inteligentemente en ellas.

MODELOS DE IE

Partiendo de su marco referencial, de IE como una teoría de la inteligencia, Mayer et al., (2000) hacen una distinción entre los modelos de IE mixtos y los puros, o modelos de habilidades, que se concentran en aspectos cognitivos empleados a la hora de establecer las diferentes valoraciones e interrelaciones emocionales. Los modelos mixtos,

afirman, contienen una mezcla de aptitudes, comportamientos, y una disposición general a refundir atributos de la personalidad (como el optimismo o la tenacidad) con otros atributos mentales.

Ante esta clasificación de su modelo, Goleman sostiene que la teoría del rendimiento basada en IE (1998) es una formulación que a priori, parece encajar en los criterios de Mayer acerca de lo que es un modelo puro. Es un modelo basado en la competencia que incluye un discreto conjunto de habilidades que integran aptitudes afectivas y cognitivas pero distintas de las aptitudes medidas por los test de inteligencia tradicionales. De esta manera, el optimismo, aunque pudiera considerarse como un rasgo de la personalidad también puede hacer referencia a comportamientos específicos que contribuyen a la competencia en habilidades en IE.

Frente a esta división de modelos, Gardner (1983, 1999) mantiene que estos criterios provenientes de una tradición psicométrica son excesivamente restringidos y sugiere que existe un mayor número de criterios para considerar la IE como una variedad diferente de inteligencia. Entre ellos, destaca la posibilidad de que la IE pueda ser aislada a causa de algún daño cerebral o, que presente un desarrollo evolutivo a lo largo de la historia del individuo.

Por su parte algunos investigadores (Mestre, 2003) piensan que esta división entre modelos mixtos y cognitivos realizada por estos autores, es más artificiosa que real. Ya que como se puede comprobar el modelo de Mayer y Salovey (1997), y especialmente el de Salovey y Mayer (1990) también presentan algunas características de atributos de personalidad como la empatía o el autocontrol. En esta línea crítica, Bar-On (2004) cuestiona la necesidad de establecer esta dicotomía entre modelos mixtos y de habilidades dado que el solapamiento entre el constructo de la IE (tanto desde el modelo de Bar-On como desde el de Mayer y Salovey) y otros como la inteligencia cognitiva o la personalidad, es muy similar y por tanto no se justifica el empleo de esta categorización.

EL MODELO DE SALOVEY Y MAYER

En 1990, los investigadores Salovey y Mayer, definieron el concepto Inteligencia Emocional como “el subconjunto de habilidades de la inteligencia social que implica la capacidad de supervisar las emociones y sentimientos propios y de los/las demás, para discriminar entre ellos y utilizar esta información para dirigir el pensamiento y acciones.” (p. 189).

El alcance de la IE incluye la valoración y expresión tanto verbal como no verbal de la emoción, la regulación de la emoción en uno mismo y otros, y la utilización del contenido emocional en la solución de problemas. Para estos autores, como se puede apreciar, la emoción puede ser entendida como una respuesta organizada que puede focalizar la actividad cognitiva en contraposición con aquellos que consideran la emoción como una respuesta desorganizada y visceral, resultado de una falta de ajuste afectivo.

Los autores pensaban, que a lo largo de la vida existían muchas situaciones en que la información de carácter afectivo era fundamental. Asimismo, creían que esa información se debía procesar de alguna manera y que existían diferencias individuales en la forma de procesar y manejar dicha información y, por tanto este procesamiento vendría por un camino diferente al de la información cognitiva. Decidieron etiquetar esta capacidad como IE para unir de alguna forma esta nueva concepción al marco teórico de la inteligencia al igual que habían realizado otros autores anteriormente (Thorndike, 1920; Gardner, 1983).

EL MODELO INICIAL DE 1990

El modelo inicial de IE de Salovey y Mayer (1990), se fue asentando en estudios sucesivos de estos mismos autores (1993, 1995) e incluía:

- Reconocimiento y expresión de las emociones en uno mismo y en los demás.
- Regulación de la emoción en uno mismo y en los demás.
- Utilización emocional de forma adaptativa.

Para los autores, estos procesos se daban conjuntamente en cada individuo en diferente gradiente y de distintas formas por lo que para ellos, constituyó un modelo basado en las diferencias individuales existentes en las diversas áreas propuestas. Estas diferencias individuales se tuvieron en cuenta fundamentalmente por dos razones. La primera fue por las continuas alusiones existentes en la literatura clínica sobre las dificultades de algunos sujetos para expresar y entender sus propias emociones y sentimientos. Y la segunda fue que estas diferencias podían estar basadas en una serie de habilidades subyacentes que eran susceptibles de aprendizaje y, por tanto, podrían contribuir al bienestar psicológico de las personas.

VALORACIÓN Y EXPRESIÓN DE LA EMOCIÓN.

Esta es la primera dimensión de la estructura planteada por Salovey y Mayer y comenzaría con la percepción, valoración y la expresión de la emoción.

EMOCIÓN EN UNO MISMO

El proceso subyacente de la IE, se inicia cuando la información afectiva se incorpora al sistema perceptivo. La IE incluye la valoración y la expresión exactas de las sensaciones, y por tanto, existen una serie de leyes más o menos estables por las que pueden ser percibidas. Estas valoraciones emocionales determinan en parte las variadas expresiones de la emoción. Existen varios medios por los que se pueden valorar y expresar las emociones:

Verbal: Un medio con el cual se valoran y se expresan las emociones es el lenguaje. El aprendizaje sobre las emociones depende en parte del discurso interno que se tenga sobre ellas. Este aprendizaje de carácter social, junto con la capacidad de introspección y la formación coherente de proposiciones, son la base de la valoración interna de la emoción a este nivel. Desde hace años existe en psiquiatría un término clínico denominado alexitimia que se ha empleado para designar a aquellas personas que presentan dificultades para poner etiquetas y verbalizar sus emociones (Sifneos, 1972, 1973). Parece ser, que esta conciencia emocional esta vinculada con capacidades cognitivas (Lane y Schwartz, 1987). Este es un indicio, que da pie a los investigadores para afirmar que existen diferencias individuales en la capacidad en que los individuos tienden a valorar, interpretar y expresar verbalmente las emociones de uno mismo.

No Verbal: El canal no verbal, (expresión facial de las emociones, gesticulación corporal) es otra forma de expresar y entender emociones. Muchos investigadores han trabajado en esta línea (Darwin, 1872; Izard, 1971, 1977; Ekman, 1981) explorando la expresión de las emociones a un nivel no verbal. Gran parte de la comunicación emocional se lleva a cabo a través de canales no verbales. Y las diferencias individuales en la claridad de la percepción de estas señales también son evidentes (Buck, 1984).

Por tanto, la valoración y expresión emocionales por canales verbales y no verbales constituye un componente importante de la IE. Aquellos que perciben clara y exactamente los mensajes lanzados o recibidos por estos canales pueden considerarse

emocionalmente inteligentes y pueden asimismo responder de manera más adaptativa debido a la exactitud de sus percepciones. Estas habilidades son inteligentes porque requieren procesamiento de la información emocional dentro del organismo, y porque está claro que un cierto nivel de pericia mínima en estas habilidades es necesario para un funcionamiento social adecuado.

EMOCIONES EN OTROS

Percepción no verbal de las emociones: Desde un punto de vista evolutivo era importante que los seres humanos, pudieran percibir emociones no solamente en uno mismo, sino también en su contexto social, en sus iguales. Tales capacidades perceptivas aseguran una cooperación interpersonal más cercana, permitiendo la supervisión de algunas emociones como el descontento, por ejemplo. Existen varios indicios que muestran la existencia de diferencias individuales en la interpretación de emociones con expresiones faciales. Se han desarrollado varias medidas basadas en las diferencias individuales en la recepción no verbal de los demás en lo que a emociones se refiere. La "Affect Sensitivity Test" (Campbell, Kagan y Krathwohl, 1971) presenta grabaciones de interacciones entre pares de individuos. Los sujetos responden indicando las emociones y los pensamientos que los sujetos de las grabaciones están expresando. La "Communication of Affect Receiving Ability Test" (CARAT) (Buck, 1976) consiste en una grabación de vídeo con escenas de carácter inusual, desagradable o con connotaciones sexuales que un individuo observa. Mientras otro tiene que establecer conjeturas sobre lo que está viendo el primero analizando sus expresiones.

Este instrumento tiene una consistencia interna moderada y una buena confiabilidad test-retest. Las diferencias en la percepción no verbal de la emoción están asociadas con varios criterios. Los resultados del CARAT presentan mayores puntuaciones para los artistas que para los científicos y los resultados correlacionan con los obtenidos en la "Rotter's Interpersonal Trust Scale" (Rotter, 1966). En profesionales del campo de la salud mental se da una mayor exactitud en las percepciones no verbales de la emoción. Algunas investigaciones han encontrado que las mujeres son generalmente mejores que los hombres a la hora de reconocer emociones en la expresión facial, con la excepción de la percepción de la ira (Boucher y Carlson, 1980).

Un aspecto compartido por la valoración y la expresión emocional es su relación o quizás dependencia con la empatía. Esta ha sido definida genéricamente como la

capacidad de comprender sensaciones y emociones de otra persona y re-experimentarlas en uno mismo.

El esforzarse activamente en entender a la gente y empatizar con ella es una cualidad excelente y además, un requisito previo para ayudar a otros a crecer. La empatía probablemente es una característica del comportamiento emocionalmente inteligente. Cuando la gente se relaciona positivamente con otras personas, experimentan mayor satisfacción en la vida, y menores niveles de estrés. La empatía es también un motivador del comportamiento altruista. La gente que se comporta de una manera emocionalmente inteligente debe tener suficiente capacidad social para tejer una buena red de relaciones interpersonales.

Cuanto mayor sea la red de amigos, parientes y compañeros, mayor será la estructura social que rodea a la persona y por tanto mayor será el grado de empatía. Diversas investigaciones sobre la empatía la han relacionado con los procesos subyacentes de la IE como son la valoración y expresión emocional (Batson, 1987; Batson, Fultz, Schoenrade, 1987; Wispé; 1986). La empatía parece ser necesaria para entender el punto de vista de otra persona, para identificar exactamente emociones de otra persona como propias y finalmente, para comunicarse y/o actuar en función de la propia experiencia interna.

Se han desarrollado escalas para medir específicamente la empatía (Mehrabian y Epstein, 1972). Tratan de medir más específicamente la sensibilidad emocional a otros e

Incluye, subescalas tales como el contagio emocional, apreciación distante de las sensaciones de otros, movilización interna por las experiencias positivas o negativas de otros. Las perspectivas del desarrollo en el campo de la empatía, sugieren que la valoración de las sensaciones propias y ajenas, se encuentran altamente relacionadas, de hecho, es imposible que existan la una sin la otra.

Por tanto el experto, y en ocasiones finísimo, proceso de reconocimiento de las reacciones emocionales de los demás junto con las concomitantes respuestas empáticas asociadas, forman parte importante de la IE. Estas habilidades permiten a los individuos calibrar exactamente las respuestas afectivas hacia otras personas para elegir comportamientos socialmente adaptativos en respuesta.

REGULACIÓN DE LA EMOCIÓN

Las personas experimentan los diferentes estados de ánimo, humores y emociones de una manera directa y reflexiva. En su experiencia reflexiva, los individuos tienen acceso al conocimiento de su propio estado de ánimo y de otros estados de ánimo diferentes. Esta experiencia representa una buena oportunidad de supervisar, evaluar, y regular las emociones.

En esta dimensión se analizan los procesos diferenciadores en la capacidad de regular las propias emociones y las de los demás. Mucha de la investigación en este campo se refiere a estados de ánimo más que a emociones. Los estados de ánimo, aunque menos intensos y generalmente más largos que las emociones, parecen estar regulados y manejados con eficacia por los individuos con habilidades emocionalmente inteligentes.

REGULACIÓN DE LA EMOCIÓN EN UNO MISMO

Las meta-experiencias inherentes a los diferentes estados de ánimo pueden ser conceptualizadas de alguna manera. De esta forma, el sistema de regulación emocional, sería el resultado de un proceso de monitorización, evaluación y actuación a fin de cambiar nuestro estado de ánimo. Aunque muchos aspectos de la regulación de los estados emocionales, ocurren automáticamente (por ejemplo es innecesario tomar una decisión consciente para llegar a sentirse triste cuando se presencia una tragedia). Algunas meta experiencias del estado de ánimo, son conscientes y por tanto abiertas a la investigación. Por ejemplo, las dos escalas exclusivamente diseñadas para medir la regulación del humor son la "State Meta Moods Scale" SMMS (Mayer y Gaschke, 1988) y "Trait Meta-Mood Scale" TMMS (Salovey, Mayer, Goldman, Turvey, y Palfai, 1995). Como los nombres sugieren, una mide la regulación emocional como estado, y la otra como rasgo estable.

La co-ocurrencia de los estados de ánimo con la meta-experiencia de los mismos en muchas situaciones, proporciona datos e información a los individuos para formular teorías sobre los antecedentes de las situaciones causantes de los estados de ánimo. Por ejemplo, si una experiencia como practicar un determinado deporte es placentera, se desprenderá un estado de humor positivo por lo que habrá más probabilidades de que la práctica de ese deporte continúe y se perpetúe. Esta sería una fundamentación sobre la cual se generan reglas construidas por el propio sujeto y su comportamiento consciente

sería el encargado de causar un estado de ánimo determinado.

Otra forma de regulación de los estados de ánimo propios, la constituye la red social (amigos, compañeros de trabajo, de equipo, etc.). El asociarse a gente que tiene éxito sin suponer una amenaza, da lugar a un afecto positivo como el orgullo. Mientras que asociarse a personas que tienen éxito en áreas consideradas importantes para uno mismo, puede generar sentimientos negativos como la envidia. Los individuos intentan mantener estados de ánimo positivos y evitar los negativos buscando la información que les ayude a mantener una visión positiva de sí mismos.

Para explicar esta asimetría, se ha sugerido (Issen, 1984, 1987) que los individuos están generalmente motivados a mantener, e incluso prolongar los estados placenteros y tratan de atenuar la experiencia de los desagradables. Son procesos encaminados al mantenimiento y reparación de los estados emocionales. Este punto de vista motivacional, asume que los individuos, tienden a maximizar las experiencias placenteras y acabar con las aversivas.

Los investigadores, trabajan desde diferentes perspectivas psicológicas que predicen que las experiencias placenteras son buscadas (y retenidas en la memoria) y comparadas con otras desagradables para atenuar a estas últimas. Las personas, impulsadas por las emociones placenteras, intentan prolongarlas de diversas maneras.

Se recurre al teatro y a la música (en sus formas trágicas, dramáticas, cómicas) para recrear ciertas emociones y estados de ánimo tanto positivos como negativos relacionados con el placer y el dolor. Este tipo de experiencias permite que sintamos estados anímicos diversos sin las consecuencias que en la vida real acarrearían. Desde un punto de vista práctico, necesitamos sentir dolor en alguna de sus formas para poder así apreciar los estados de ánimo positivos.

REGULACIÓN DE LA EMOCIÓN EN OTROS

La IE incluye la habilidad de regular y alterar las reacciones emotivas de otros. Por ejemplo, los buenos oradores son capaces de generar fuertes emociones en la audiencia que le escucha. De la misma manera, un candidato a un puesto laboral modifica una serie de comportamientos tales como las formas de cortesía o la forma de vestir de cara a crear una impresión favorable.

Diversos autores han estudiado esta modificación de los comportamientos propios a fin de influir y crear impresiones positivas en los demás (Hochschild, 1983). El carisma que generan algunos líderes en sus seguidores también ha sido estudiado y puede considerarse un tipo de regulación emocional (Wasielewski, 1985).

En resumen la regulación emocional como parte de la IE surge porque esta puede ser altamente adaptativa en diversos momentos y puede ayudar a reforzar los estados de ánimo. Las personas regulan la emoción en sí mismas y en las personas que les rodean. En el plano individual, este proceso conduce a la consecución de metas personales. En lo que respecta a la regulación de los demás las consecuencias pueden oscilar desde el lado positivo, generando confianza y carisma en las personas que a uno le rodean hasta la manipulación maquiavélica de las personas como ocurre con los sociópatas y maltratadores.

UTILIZACIÓN EMOCIONAL

Los individuos también se diferencian en su capacidad para manejar sus propias emociones para solucionar problemas. Los estados de ánimo y las emociones sutiles dan lugar a las estrategias implicadas en la solución de problemas. Las oscilaciones de las emociones pueden facilitar la generación de planes futuros, además la emoción positiva puede alterar la organización de la memoria ya que ayuda a integrar mejor el material cognitivo y se consideran diversas perspectivas relacionadas con la solución del problema. Las emociones fuertes, generan interrupciones en los sistemas complejos, y provocan una disminución del procesamiento informativo para conseguir así centrarse más en las necesidades acuciantes. Los estados como la ansiedad y la depresión, por ejemplo, pueden redirigir la atención hacia uno mismo.

IE EN EL DEPORTE

En el ámbito internacional, varios son los autores que han tratado de relacionar en sus investigaciones algunas o todas las habilidades emocionales incluidas en la IE con algunos parámetros de rendimiento objetivo (porcentaje de bateos o lanzamientos, minutos jugados).

Zizzi, Deaner y Hirschhorn, (2003), llevaron a cabo un estudio con jugadores de béisbol de ligas menores, en que relacionan una medida de IE con los parámetros de

rendimiento en el béisbol (lanzamientos y bateos). Concluyen que los componentes de la IE parecen estar relacionados moderadamente con el rendimiento óptimo de los lanzadores, pero no relacionado con el funcionamiento de los bateadores. Con idéntica perspectiva y similares resultados se encuentran los estudios de Totterdell (1999, 2000) y de Totterdell y Leach (2001) con jugadores profesionales de Cricket. Y el de Perlini, Halverson y Trevor (2006) con jugadores de la National Hockey League NHL (2006). Estos estudios, han logrado que lenta pero irreversiblemente, en EEUU la IE comience a ocupar capítulos enteros en espacios dedicados al rendimiento deportivo (Meyer y Zizzi, 2007).

Otra línea de investigaciones trata de indagar sobre si las capacidades incluidas en la IE pueden llegar a formar parte de las aptitudes de los mejores profesores de educación física o monitores de diversas actividades físico deportivas (Horín, 2003; Eckman, 2004).

En el ámbito nacional, el trabajo más relevante a este respecto, puede ser el realizado por Hernández Mendo, Guerrero, Arjona, (2000) en el que se estudia la relación existente entre el concepto de IE (medido mediante el TMMS) y los diferentes “Estados de humor” (medido a través del POMS). Los resultados no encuentran correlación alguna entre ambos constructos y los autores además resaltan en sus conclusiones que el concepto de IE es más bien un concepto periodístico que científico.

En otra dirección se dirige el trabajo iniciado por algunos investigadores (Arruza y Ugalde, 2002; Arruza, Arribas, González, Romero y Ruiz, 2005).

Hasta ahora cada vez que se querían correlacionar medidas de IE con parámetros de rendimiento atlético se recurría a cuestionarios ya validados (herramientas empleadas habitualmente en el ámbito laboral y de los recursos humanos) pero que nada tenía que ver con el contexto deportivo. Estos investigadores intentan desarrollar un instrumento que mida el nivel de IE de los deportistas, específico para este contexto. Desde luego una óptima gestión emocional tanto intrapersonal como interpersonal puede optimizar los recursos de los deportistas tanto en deportes de carácter individual como colectivo.

MOTIVACIÓN

La psicología ha asignado a la motivación el cometido de explicar las causas del comportamiento. Entre los procesos psicológicos básicos, tal vez sean los motivacionales los que se presentan más estrechamente vinculados con la acción, con la independencia

de que el marco teórico adoptado sea conductista, cognitivo o dinámico (Barbera y Mateos, 2000).

La motivación ha desempeñado un papel cada vez más importante en las teorías psicológicas. La idea de que la motivación acontece de modo espontáneo obedeciendo al interés intrínseco por ejecutar las propias habilidades o por poner a prueba la capacidad de intervención sobre el entorno, constituye un avance considerable y ha enriquecido, de forma sustantiva el papel que desempeña la subjetividad en el desarrollo de la actividad psicológica.

Brown (1979) argumenta que este concepto no fue forjado por necesidad de explicaciones de la experimentación y que su uso parece deberse, más bien a su correspondencia con las concepciones de sentido común.

Por otro lado, Nuttin (1980) reconoce que la comprensión de una conducta exclusivamente en términos motivacionales es muy parcial. Hay otros factores, físicos, fisiológicos, personales y situacionales, que intervienen no solo en el como del proceso, sino también en su determinación. La motivación, por tanto, no es el único origen del comportamiento. En tanto, casi todos hemos tenido experiencias negativas consiguientes a la atribución de poder a la motivación, al creer que las capacidades no cuentan o al asumir que todas tienen que el éxito o fracaso solo dependen del interés personal.

McClelland, (1962, 1965) y Korman, (1974) encontraron que las personas que tienen fuerte necesidad de logro a menudo consideran que los éxitos personales son un fin en sí mismos.

La motivación se interpreta como una actividad que, a menudo, se manifiesta de forma espontánea, sin necesidad de reducirse a mera reacción ante una situación similar específica. Además la conducta motivada se considera propositiva, puesto que, en gran medida se desarrolla impulsando planes, metas y objetivos.

Las definiciones más compartidas de lo que es motivación implican al conjunto de procesos que le interesan por las causas que se hagan o dejen de hacer determinadas cosas o de que se hagan de una forma y no de otra. Aunque la idea de motivación remite siempre los factores causales de comportamiento es muy frecuente su utilización con un sentido meramente descriptivo (Shiffman y Kanuk, 1997).

Se ofrece comprender como una persona que se desenvuelve en distintos escenarios, se dirige a la búsqueda de éxito, así como de alcanzar normas interiorizadas de excelencia que finalmente la posibilita a tener una historia propia de ejecución, lo que tendrá la expectativa de realizar cosas cada vez de mejor manera.

Se puede señalar algunas de las características que describen a las personas motivadas hacia el alto logro. Se esfuerzan por alcanzar metas claras y reales, aprovechan de una mejor manera sus potencialidades y se orientan solo a involucrarse en tareas donde prueben sus habilidades. Por otro lado, las personas con bajo control, tienden a ser motivadas, principalmente, por el deseo de evitar el fracaso. Como resultado de ello, buscan tareas sencillas asegurándose de que no fracasarán, o tareas tan difíciles para las cuales el fracaso no tiene implicaciones negativas, puesto que prácticamente todo el mundo fracasaría en ellas.

Frese y Sabini (1985) sostienen que la acción está relacionada con un resultado anticipado (la meta), con una intención que implica esfuerzo (acto de voluntad) y con un plan para alcanzar la meta (contenido orientado al objetivo).

La intención desempeña un papel relevante en la autorregulación de la conducta, a través de dos fuentes de regulación de base cognitiva. Una de ellas actúa anticipadamente, mediante la previsión y la capacidad para presentar mentalmente las consecuencias futuras donde el sujeto puede generar motivadores de pautas de acción que actúen como instrumento para el logro de los resultados que desea.

Las personas que tienen fuerte necesidad al logro disfrutan de esta en situaciones en que puede asumir una responsabilidad personal para encontrar soluciones, así como las personas con una amplia necesidad al logro buscan encontrar situaciones en las que pueden competir en contra de algún parámetro, ya sea se trate de calificaciones, dinero o un juego y probarse a sí mismos que sean exitosos. No eligen sus retos indiscriminadamente sino que tienden a evitar las situaciones en las que el éxito parece muy poco probable. En lugar de ello, las personas que tienen una alta motivación de logro tienden a elegir tareas de dificultad inmediata.

En contraste, personas con una baja motivación al logro tienden a ser motivadas principalmente, por el deseo de evitar el fracaso, y para esto, buscan tareas sencillas asegurándose de que no fracasarán, o tareas tan difíciles para las cuales el fracaso no tiene implicaciones negativas, puesto que prácticamente todo el mundo fracasaría en ellas.

(Andrade y Díaz, 1985; Díaz, Andrade y La Rosa, 1989; Allende, 1996).

Para lograr una meta voluntaria es necesario sin duda, tener el firme propósito de poder conseguirlo. Pero, la intención, en tanto concepto motivacional, representa el nivel máximo de compromiso con la acción y no garantiza el éxito del resultado deseado. La experiencia de la vida cotidiana evidencia la distancia existente entre los propósitos y los logros.

IMPORTANCIA DE LA DISTINCIÓN ENTRE MOTIVACIÓN INTRÍNSECA, MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA Y AMOTIVACIÓN

MOTIVACIÓN INTRÍNSECA

La motivación intrínseca supone el compromiso de un sujeto con una actividad por el placer y el disfrute que le produce y por tanto, la actividad es un fin en sí misma (Deci, 1975; Deci y Ryan, 1985).

MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA

Este tipo de motivación implica realizar una actividad por los beneficios que se puedan obtener de ella. Como señalan Vallerand y Ratelle (2002), inicialmente se proponía que las conductas motivadas extrínsecamente se realizaban exclusivamente por las contingencias, sin ningún tipo de elección, posteriormente en los trabajos de Deci (1971) y Deci y Ryan (1985) se ha demostrado que las conductas motivadas extrínsecamente van a variar en función del locus percibido de causalidad.

DESMOTIVACIÓN

Hay conductas que no están motivadas ni intrínseca ni extrínsecamente, son actividades que probablemente se dejen de realizar. Cuando se sabe que, realizando una actividad se va a conseguir lo que se busca, se tiene un locus de control interno, pero cuando se persigue un objetivo y se cree que las causas que llevan a lograrlo dependen de factores externos y que cualquier cosa que hagamos no ayudará, se está en un estado de indefensión aprendida (Seligman, 1975). Este constructo es muy parecido al concepto de desmotivación, donde se siente que los esfuerzos no son compensados, por lo que terminamos dejando de realizar la conducta.

ESTADO DEL ARTE

Respecto de las investigaciones de los últimos cinco años en el área abarcada por el presente trabajo se encuentran diferentes aportes provenientes de distintas localizaciones geográficas.

EN CUANTO A LA IE EN EL DEPORTE

Uno de los primeros trabajos analizó la relación entre la inteligencia emocional y el rendimiento en el deporte fue realizado por Zizy, Deaner y Hirschman (2003), estos autores evaluaron la inteligencia emocional a través de la escala de autoinforme de Schutte (Schutte et al., 1998) y el rendimiento a lo largo de una temporada, de 61 jugadores de béisbol, 20 eran lanzadores y 41 bateadores. Encontraron que la puntuación en la escala de inteligencia emocional correlacionaba positivamente con el número de strikes y walks que provocaron los lanzadores, pero no correlacionaba con ninguna medida de los bateadores.

Los autores argumentan que los bateadores tienen menos tiempo para pensar en su ejecución que los lanzadores y, para rendir con eficacia, los primeros requieren tiempos de reacción bajos, coordinación, potencia y buena técnica, para realizar una buena jugada, mientras que los lanzadores, al ser ellos mismos los que inician la jugada, requieren mayores habilidades personales e interpersonales. Respecto a las habilidades personales, los autores sugieren que el procesamiento adecuado de los estados emocionales (percepción y regulación de las emociones) y la posibilidad de elegir la conducta adecuada en función de cada situación se benefician de altas puntuaciones en inteligencia emocional.

En cuanto a las habilidades interpersonales Zizy y sus colegas argumentan que los lanzadores deben tener en cuenta las bases en las que están sus compañeros así como comunicarse adecuadamente con los receptores, por lo que es comprensible que altas puntuaciones en inteligencia emocional ayude a los lanzadores pero no a los bateadores.

Otro estudio que ha hallado relaciones entre la inteligencia emocional y el rendimiento en el deporte ha sido realizado por Crombie et al. (2009). Estos tres autores, en lugar de analizar la relación entre la inteligencia emocional de cada jugador y el rendimiento en partidos de cricket, analizaron la puntuación media del equipo en inteligencia emocional. Además, estos autores utilizaron como instrumento de medida el

MSCEIT que, como se señalaba anteriormente, es el más indicado para evaluar la inteligencia emocional (Brackett et al., 2006).

La muestra que analizaron en este estudio estaba formada por los seis equipos de la liga nacional de Sudáfrica durante las temporadas 2004/05 y 2005/06. Los autores encontraron una correlación positiva ($r = .69$) entre el número de logs y la puntuación media del equipo en inteligencia emocional. Los autores de este trabajo sugieren tres puntos por los que la inteligencia emocional de estos deportistas predice el rendimiento. Primero, comentan que jugadores con altas puntuaciones en el MSCEIT tienen mayores capacidades/habilidades para rendir bajo condiciones de alto estrés, y por lo tanto, pueden optimizar sus emociones para lograr un mayor rendimiento durante los partidos.

En segundo lugar, los autores comentan que el rendimiento a lo largo de varios partidos estará determinado por los estados de forma de los jugadores y por el efecto que puede tener la derrota, así, equipos con altas puntuaciones podrán tener en cuenta estos factores y no dejarse influir negativamente, en la misma medida que el resto de los equipos. Por último, argumentan que los equipos con altas puntuaciones en inteligencia emocional podrán sobreponerse con mayor facilidad a contrariedades específicas del cricket

Estos dos trabajos muestran resultados muy interesantes aunque, como especifican Latimer et al. (2007), hay que analizarlos con cautela y realizar otros estudios que los puedan replicar, para poder explicar con mayor detalle la relación entre la inteligencia emocional y el rendimiento en el deporte.

Por otro lado, Lane, Thelwell, Lowther y Devonport (2009) estudiaron la relación entre la inteligencia emocional, evaluada a través de la escala de Bar-On, y ocho tipos de estrategias psicológicas que se pueden utilizar durante la competición y durante el entrenamiento, medidas a través del test de estrategias de rendimiento (TOPS; Thomas, Murphy y Hardy, 1999) en una muestra de 54 estudiantes que jugaban al fútbol, hockey y rugby.

Hallaron relaciones positivas y significativas entre estrategias de competición y habilidades de inteligencia emocional, auto-conversación y evaluación de las emociones propias, evaluación de las emociones de los demás, regulación y utilización, establecimiento de objetivos y utilización, imaginación y regulación, activación y evaluación de las emociones de los demás, relajación y regulación.

En cuanto a las relaciones entre las estrategias de entrenamiento y las habilidades de inteligencia emocional evaluadas a través del instrumento de Bar-On, las relaciones encontradas fueron entre auto-conversación y evaluación de las emociones propias y regulación, control emocional y evaluación de las emociones de los demás, imaginación y regulación, activación y regulación y relajación y utilización. Los autores concluyen que existe relación entre la inteligencia emocional y las estrategias deportivas, por lo que invitan a los entrenadores a fomentar la inteligencia emocional al trabajar con deportistas.

En el contexto deportivo, desde el modelo jerárquico, se ha investigado que conductas del entrenador promueven que los deportistas muestren mejores niveles de motivación autodeterminada. Por ejemplo Almagro, Sáenz-López y Moreno (2010), a través de un análisis de ecuaciones estructurales, observaron que la percepción por parte de los deportistas de que su entrenador fomentaba la elección y apoyaba sus decisiones, determinaba la satisfacción de la necesidad de autonomía y esta, a su vez, la motivación intrínseca. El efecto que tiene el apoyo a la autonomía por parte del entrenador en la motivación de los deportistas puede explicarse por un cambio en el locus percibido de causalidad, es decir, el entrenador hace sentir al deportista que es él mismo quien decide lo que se hace.

Álvarez et al. (2009), a través de un estudio transversal con escalas tipo Likert, observaron que los deportistas que percibían que su entrenador les ofrecía distintas alternativas y les hacía sentir competente y aceptados, mostraban una mayor satisfacción de las necesidades psicológicas básicas, y esto incidía en mayores niveles de motivación autodeterminada.

RESPECTO A LA IE Y MOTIVACIÓN EN EL DEPORTE

Se ha tratado a la inteligencia emocional como un constructo consciente, sin embargo hay varios trabajos que hacen especial hincapié en la influencia que tienen los procesos automáticos o inconscientes. En este sentido, Fiori (2009) propone que la distinción entre procesos automáticos y conscientes puede explicar en mayor medida la expresión de la inteligencia emocional, por ejemplo, basándose en estudios realizados a través de priming, donde se muestran mensajes que no llegan a ser percibidos conscientemente, Fiori señala que las personas con una mayor inteligencia emocional son capaces de prestar más atención a los mensajes y, por lo tanto, ser menos influidos por estos mensajes subliminales.

También se ha observado que ante una toma de decisión complicada los sujetos que mostraron mayores niveles de conductancia de la piel obtuvieron menos pérdidas (Carter y Pasqualini, 2004). Según Fiori (2009), esto puede ser indicativo del efecto que tienen los procesos automáticos en la toma de decisiones, donde las personas con mayores niveles de inteligencia emocional obtendrían más beneficios con un menor esfuerzo cognitivo. Otros autores que han investigado los procesos automáticos han sido Levesque y Brown (2007) y Levesque, Copeland y Sutcliffe (2008).

Estos investigadores, basándose en la teoría de los motivos automáticos (Bargh, 1997), proponen que las conductas y las percepciones pueden estar motivadas o provocadas por dos mecanismos, uno consciente y otro inconsciente o automático. Según ellos se ha dado por hecho que el efecto positivo o negativo del ambiente en la motivación es un proceso consciente pero han observado que este efecto también puede darse de un modo inconsciente o automático, por ejemplo, un deportista no necesita darse cuenta de que en su equipo hay un buen clima para beneficiarse de él, simplemente estando bajo la influencia de ese clima obtendría beneficios

En este sentido, Bargh y Chartrand (1999) plantean que si el motivo es el mismo durante repetidas ocasiones se creará una conexión motivacional en la memoria, igual que pasa con las emociones o las actitudes (Radel, Sarrazin y Pelletier, 2009), por lo que, en posteriores ocasiones, claves contextuales que les recuerden a esa situación harán, automática o inconscientemente, que los jugadores saquen por los mismos motivos. Para demostrar estas dos vías de procesamiento y analizar la influencia del mindfulness en este proceso, Levesque y Brown (2007), partiendo de la teoría de la autodeterminación, en la que se plantea que si una persona realiza una actividad por decisión propia, a diferencia de realizarla por presiones externas, tendrá una motivación autónoma y estará más tiempo y más comprometida con la actividad que ejecute, realizaron un experimento en el que evaluaron el tipo de motivación (autónoma versus controlada) con el que realizaban una actividad y el tipo de motivación implícita o automática (autónoma versus controlada) a través del test de asociación implícita (Greenwald, McGhee y Schwartz, 1998).

Este test parte del supuesto de que a mayor asociación entre conceptos mayor velocidad al agruparlos en categorías. Con la ayuda de un ordenador, se realizan dos sesiones, en la primera, se indica en la pantalla del ordenador que aparecerán diferentes palabras (bonito, positivo, alegre vs feo, negativo, triste; rosa, tulipán, margarita vs

cucaracha, mosquito, mosca) y que se debe presionar la tecla de la derecha si aparecen palabras agradables o tipos de flores y presionar la tecla de la izquierda si aparecen palabras desagradables o tipos de insectos; en la segunda prueba, se indica que se presione la tecla de la derecha si aparecen palabras agradables o tipos de insecto y que se presione la tecla de la izquierda si aparecen palabras desagradables o tipos de flores.

Una vez terminada la prueba, al haber una mayor asociación entre las categorías de la primera prueba, la velocidad media con la que se lleve a cabo la primera sesión (asociación agradable-flores y desagradable-insectos) será menor que la velocidad media de la segunda sesión (asociación desagradable-flores y agradable-insectos).

Levesque y Brown (2007) con el fin de evaluar el tipo de motivación en lugar de utilizar las categorías flores versus insectos y agradable versus desagradable, utilizaron las categorías yo versus otros y libertad versus no libertad, las palabras que aparecían en la pantalla eran yo, mí, yo mismo, mío, el nombre del participante vs ellos, otros, suyo, eso, otros, elección, libre, espontáneo, deseoso, auténtico vs forzado, presionado, restringido, controlado y deber. La puntuación de la motivación implícita se obtenía restando cuanto tardaban en agruparlas palabras de las categorías yo-libre menos yo-no libre.

Este índice o medida de la motivación autónoma implícita mostró una relación con el tipo de motivación para realizar una actividad determinada pero mediada por el mindfulness, así sujetos con alta puntuación en motivación autónoma implícita tendrían una motivación autónoma explícita alta si tenían bajas puntuaciones en mindfulness. Por otra parte, los autores señalan que a mayores puntuaciones de mindfulness, mayores puntuaciones de motivación autónoma explícita.

Los autores explican este fenómeno argumentando que las personas que tienen menos en cuenta el entorno y las sensaciones internas permiten con mayor facilidad que la motivación automática o inconsciente influya en el tipo de motivación para realizar una actividad determinada, mientras que las personas que obtuvieron mayores puntuaciones en mindfulness se ven menos afectadas por los procesos automáticos.

Además, tal y como se esperaba, este tipo de personas puntuó más alto en la escala de motivación, ya que las personas con mayores niveles de mindfulness detectan con mayor facilidad sus deseos y necesidades (Levesque y Brown, 2003), por lo tanto son

capaces de actuar en consecuencia y realizar la conducta que lleve a satisfacerlos (Deci y Ryan,1985).

Además los autores, Levesque et al. (2008) plantean que constructos como la inteligencia emocional o la atención pueden jugar un rol parecido al del mindfulness en el proceso de las vías automáticas.

OBJETIVOS E HIPÓTESIS

OBJETIVOS

El presente trabajo de investigación, llevado a cabo con deportistas, pretende examinar la relación que existe entre la Inteligencia Emocional y la Motivación al logro en deportistas de alto rendimiento.

Cabe destacar que el deporte de Alto Rendimiento y de proyección internacional es aquel que implica una práctica sistemática y de alta exigencia en la respectiva especialidad deportiva, mientras que el Amateur no posee carácter profesional, es decir, se lleva a cabo por satisfacción personal.

Los objetivos planteados fueron los siguientes:

1. Comprobar si existe relación entre Inteligencia Emocional y la Motivación en el Deporte.
2. Analizar la Inteligencia Emocional en el deporte y comprobar que los deportistas que practican deporte de alto rendimiento poseen mayor IE que los deportistas que solo practican el deporte en forma amateur.

HIPÓTESIS

Las hipótesis iniciales que dieron pie a la realización del presente trabajo de investigación, fueron las siguientes:

1. Existirá una relación positiva significativa entre los niveles de IE y la MD.
2. Se observará en los deportistas de alto rendimiento un mayor grado de Inteligencia emocional comparado con los que practican deporte en forma amateur.

METODOLOGÍA

DISEÑO

El presente trabajo de investigación se trata de un estudio correlacional que pretende indagar la relación que se da entre dos variables, por un lado la inteligencia emocional, y por otro la motivación en deportistas de alto rendimiento en hombres de 20 a 35 años de edad.

De este modo se pretende establecer y cuantificar la relación existente entre estas dos variables, para establecer si hay una implicancia entre ellas.

En cuanto al análisis y la recolección de los datos, se utiliza una orientación cuantitativa, utilizando fuentes primarias de recolección de datos. Se trata de una fuente primaria, ya que los datos procesados provienen de una muestra seleccionada específicamente para la presente investigación, y no de aportes derivados de otros trabajos realizados. Para procesar los mismos se utilizará la versión 19 del SPSS.

Con respecto al grado de control, el mismo es no experimental, y dado que se realiza la prueba en un único momento en el tiempo se trata de una investigación transversal.

PARTICIPANTES

En el estudio participaron un total de 100 deportistas masculinos (de fútbol) con edades comprendidas entre 20 y 40 años.

Del total de la muestra, 52 deportistas practicaban deporte de elite, mientras que 48 practicaban el deporte en forma amateur.

Cabe destacar que el deporte de **Alto Rendimiento** es aquel que, además de practicarse conforme a los reglamentos y normas correspondientes, tiene como objetivo alcanzar los más altos coeficientes deportivos que se van estableciendo tanto a nivel nacional como internacional. En esta categoría se ponen en juego todos los recursos

disponibles: Recursos humanos, técnicos, científicos, materiales, pedagógicos y todo cuanto pueda contribuir a la formación de los deportistas de elite.

En cuanto al deporte **Amateur**, se refiere a aquellos deportistas que disponen de los medios y del tiempo necesario para practicarlo en forma “desinteresada” y muchas veces como un estilo de vida.

La media de edad de los participantes fue de 30.46 años (DT = 5.53) y el rango de edad se situó entre 20 y 40 años.

Fue necesario que cuenten con una terminal de acceso a Internet, ya que las encuestas fueron administradas de manera online mediante un link web con el fin de preservar el total anonimato.

INSTRUMENTOS

Las variables de nuestro estudio fueron las siguientes: Motivación hacia el deporte y la Inteligencia Emocional

MOTIVACIÓN HACIA EL DEPORTE

La motivación hacia el deporte se empleó la versión validada al castellano por Nuñez y cols. (2006) de la Sport Motivation Scale de Pelletier y cols. (1995).

Esta escala estaba encabezada por el enunciado “participo y me esfuerzo en la práctica de mi deporte...” y medía los diferentes tipos de motivación establecidos por la Teoría de la Autodeterminación: **desmotivación** (“Ya no lo sé, tengo la impresión de que soy incapaz de tener éxito en este deporte”), **regulación externa** (“Porque me permite estar bien considerado por la gente que conozco”), **introyección** (“Porque debo practicar deporte para sentirme bien conmigo mismo/a”), **identificación** (“Porque es una de las mejores formas de desarrollar otros aspectos de mí mismo/a”), **y motivación intrínseca hacia el conocimiento** (“Por el placer de descubrir nuevas técnicas de entrenamiento”), **hacia la estimulación** (“Por el placer de vivir experiencias estimulantes”) **y hacia la ejecución** (“Porque me siento muy satisfecho/a cuando consigo realizar adecuadamente las técnicas de entrenamiento difíciles”).

Estaba compuesta de cuatro ítems para cada uno de los factores, de tal forma que contaba con un total de 28 ítems, que se respondían con una escala tipo Likert que iba de 1 (totalmente en desacuerdo) a 7 (totalmente de acuerdo).

La escala mostró valores alpha de .80 para la desmotivación, .67 para la regulación externa, .62 para la introyección, .68 para la identificación, .71 para la motivación intrínseca hacia el conocimiento, .67 para la motivación intrínseca hacia la estimulación y .73 para la motivación intrínseca hacia la ejecución.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

La IE en este estudio de investigación fue medida por medio del Inventario de Inteligencia Emocional adaptado al Deporte (IED) elaborado por Garcia-Coll et al. (2012).

Los sujetos tenían que contestar a ítems como: “En relación al deporte que practico, sé por qué cambian mis emociones”. El cuestionario debía ser contestado en una escala tipo Likert de 5 puntos, donde 1 y 2 representaban “Muy de acuerdo”; 3 “Algo de acuerdo”; 4 y 5 “Muy en desacuerdo” Inteligencia Emocional.

Este instrumento fue desarrollado para población general y su validación ofreció una solución unifactorial, con un conjunto de 33 ítems, una consistencia interna de .87, y una fiabilidad-estabilidad de .78. La valoración se llevó a cabo en una escala tipo Likert de 5 puntos, siendo el 1 Totalmente en desacuerdo y el 5 Totalmente de acuerdo.

PROCEDIMIENTO

Las encuestas fueron enviadas como hipervínculo web por mail a diferentes personas y mediante procedimiento de bola de nieve, éstos extendieron la encuesta a otras participantes.

Una vez recolectados los datos mediante un gestor de encuestas online, se procedió a la transcripción de los mismos al SPSS para ser analizados y comparar las diferentes escalas.

En el siguiente apartado se presentarán los resultados de dicho análisis.

RESULTADOS

Teniendo en cuenta la muestra total, la distribución por edades de las participantes mostró los siguientes resultados:

GRÁFICO 1 – DISTRIBUCIÓN POR EDADES

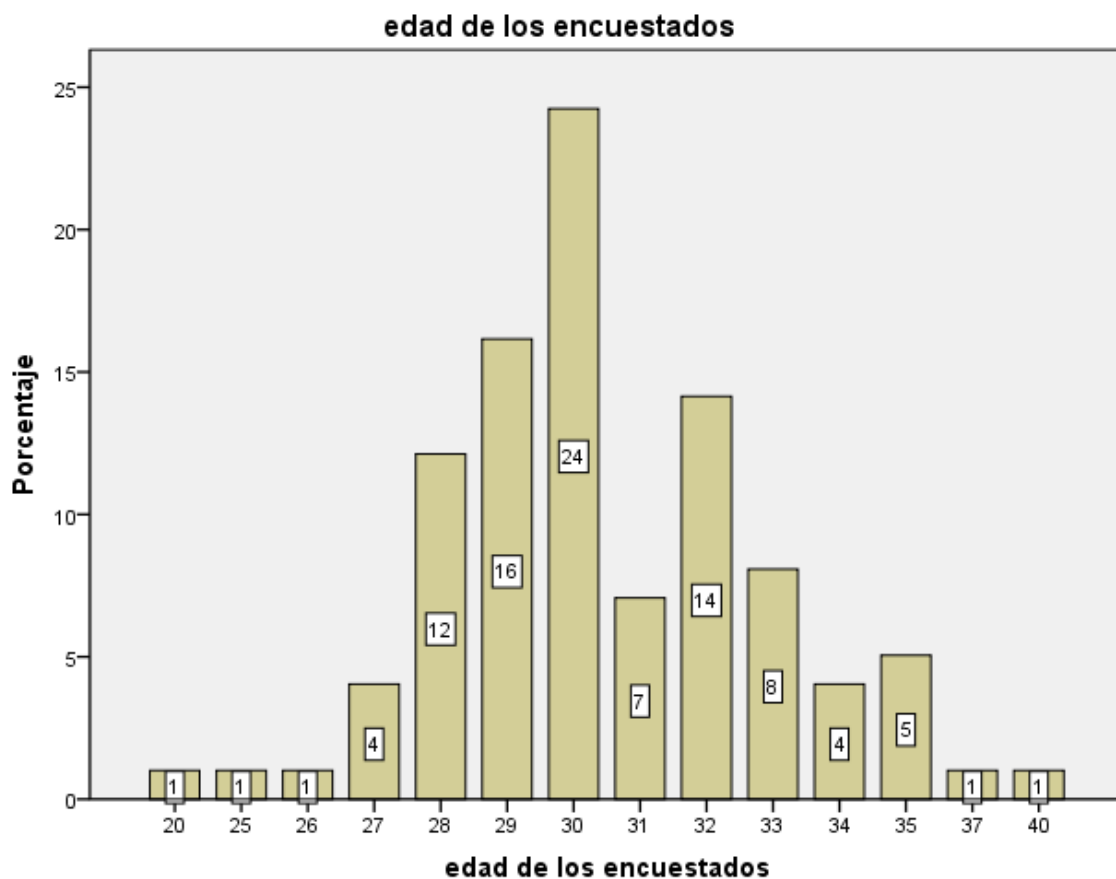


TABLA 1 – ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS SEGÚN LA EDAD

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
datos del deportista	99	1	99	50,00	28,723
edad de los encuestados	99	20	40	30,46	2,658
N válido (según lista)	99				

Tanto en el gráfico como en la tabla 1 se presentan las edades de los deportistas analizados.

Las mismas se distribuyen entre los 20 y 40 años, observándose una frecuencia mayor para los deportistas de 30 años (n=24).

Tomando el total de los datos recabados por la Escala de Motivación al Deporte (SMS), se observan los siguientes resultados

TABLA 2- MEDIA Y DESVÍO GLOBAL SMS

Estadísticos descriptivos			
	N	Media	Desv. típ.
TOTAL_EMD (agrupado)	99	4,28	,590
N válido (según lista)	99		

En la Tabla 2 puede observarse un promedio de 4.28, que se correspondería con la respuesta “de acuerdo”, con una desviación típica de 0.59

Analizando la misma escala pero considerando cada una de las subescalas por separado, se obtuvieron los siguientes resultados:

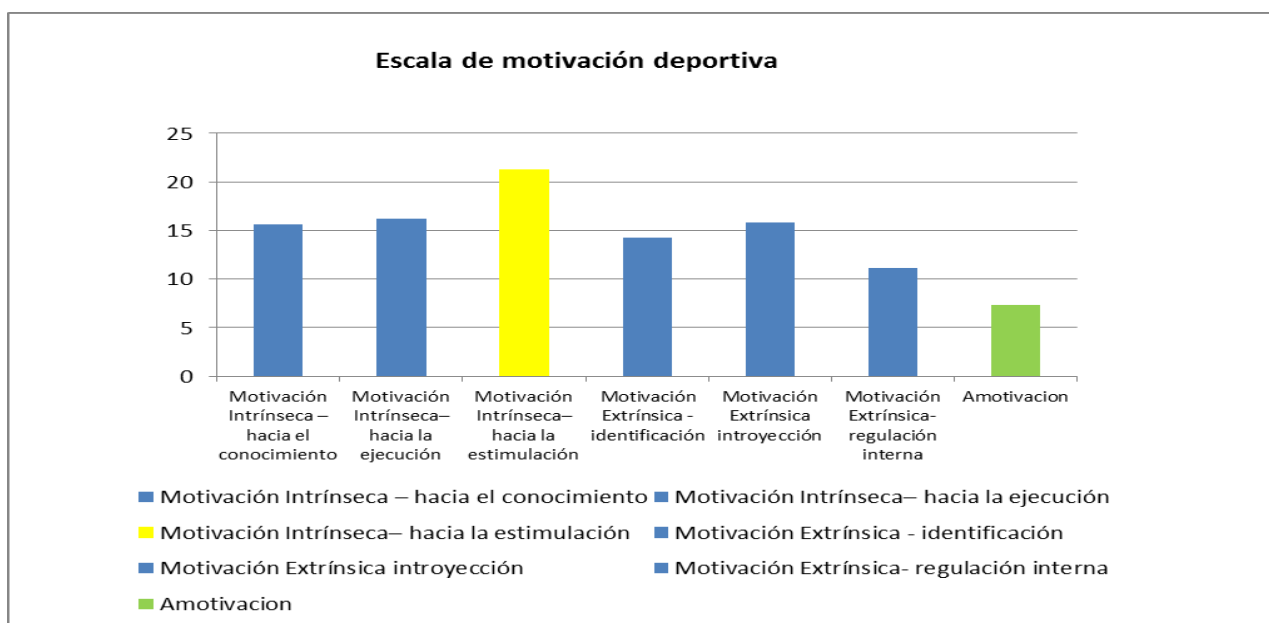
TABLA 3 – MEDIAS Y DESVÍOS POR SUBESCALA SMS

SUBESCALAS	Recuento	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo
Motivación Intrínseca – hacia el conocimiento	99	15,66	3,92	4	24
Motivación Intrínseca– hacia la ejecución	99	16,24	3,53	4	28
Motivación Intrínseca– hacia la estimulación	99	21,24	3,60	11	28
Motivación Extrínseca - identificación	99	14,24	4,10	4	23
Motivación Extrínseca introyección	99	15,87	4,44	7	26
Motivación Extrínseca- regulación interna	99	11,13	3,74	4	20
Amotivacion	99	7,31	4,06	4	17

En la tabla 3 puede observarse un valor mayor para la subescala “Motivación Intrínseca- hacia la estimulación” (21.24), y el menor valor para la subescala

“Amotivación” (7.31). En la misma tabla pueden observarse las desviaciones típicas para cada una de las categorías.

GRAFICO 2 – MEDIA PARA LAS SUBESCALAS SMS



Ahora, analizando la misma escala pero considerando cada una de las subescalas y teniendo en cuenta los dos grupos de deportistas, se encontraron los siguientes resultados:

TABLA 4 – MEDIAS Y DESVÍOS POR SUBESCALA (SMS) EN AMBOS GRUPOS

EMD	Práctica									
	Amateur					Profesional				
	Recuento	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo	Recuento	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo
Motivación Intrínseca – hacia el conocimiento	46	14,57	4,84	4	24	53	16,60	2,60	9	24
Motivación Intrínseca – hacia la ejecución	46	16,72	3,99	4	24	53	15,83	3,04	12	28
Motivación Intrínseca – hacia la estimulación	46	20,65	4,40	11	28	53	21,75	2,67	12	28

la estimulación										
Motivación Extrínseca – identificación	46	11,89	3,43	4	21	53	16,28	3,52	9	23
Motivación Extrínseca introyección	46	18,00	3,08	7	23	53	14,02	4,64	8	26
Motivación Extrínseca-regulación interna	46	12,39	3,42	4	20	53	10,04	3,69	6	19
Amotivacion	46	7,28	4,18	4	17	53	7,34	4,00	4	17

En la tabla 4 puede observarse un valor mayor para la subescala “Motivación Intrínseca- hacia la estimulación” en deportistas Amateurs (20.65), y el menor valor para la subescala “Amotivación” para el mismo grupo (7.28). Se observa además las desviaciones típicas para cada una de las categorías.

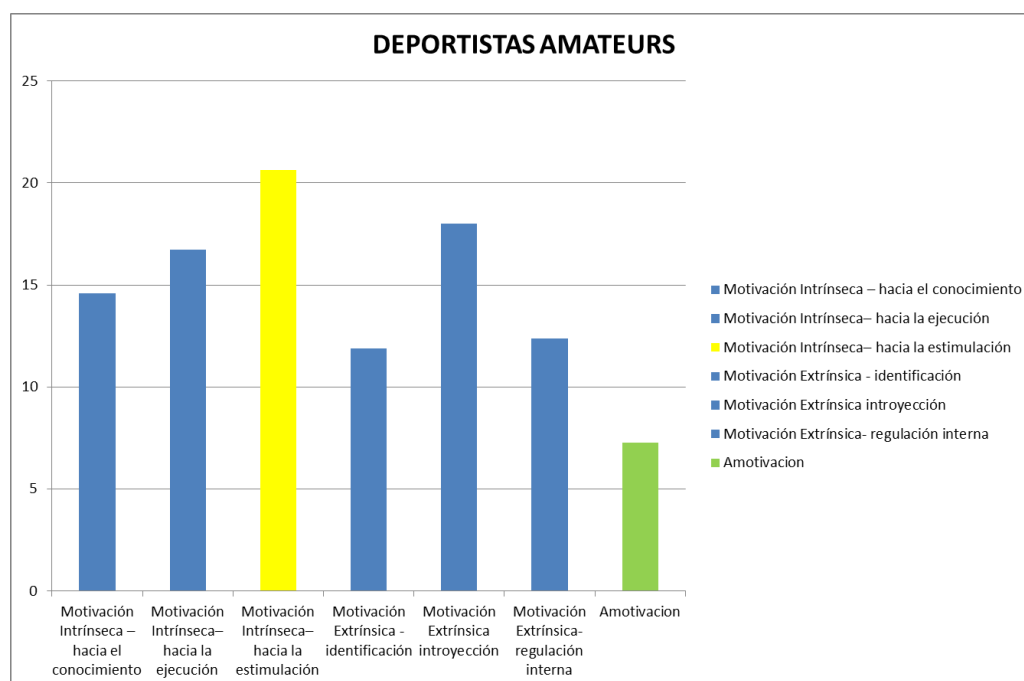


GRÁFICO 3 – MEDIA PARA LOS DEPORTISTAS AMATEURS

En cuanto al grupo de Deportistas Profesionales, el mayor valor coincide con el grupo anterior en “Motivación Intrínseca- hacia la estimulación” con un valor máximo de 21.75 y con el menor valor en la subescala “Amotivación” (7.34).

GRÁFICO 4– MEDIA PARA LOS DEPORTISTAS PROFESIONALES

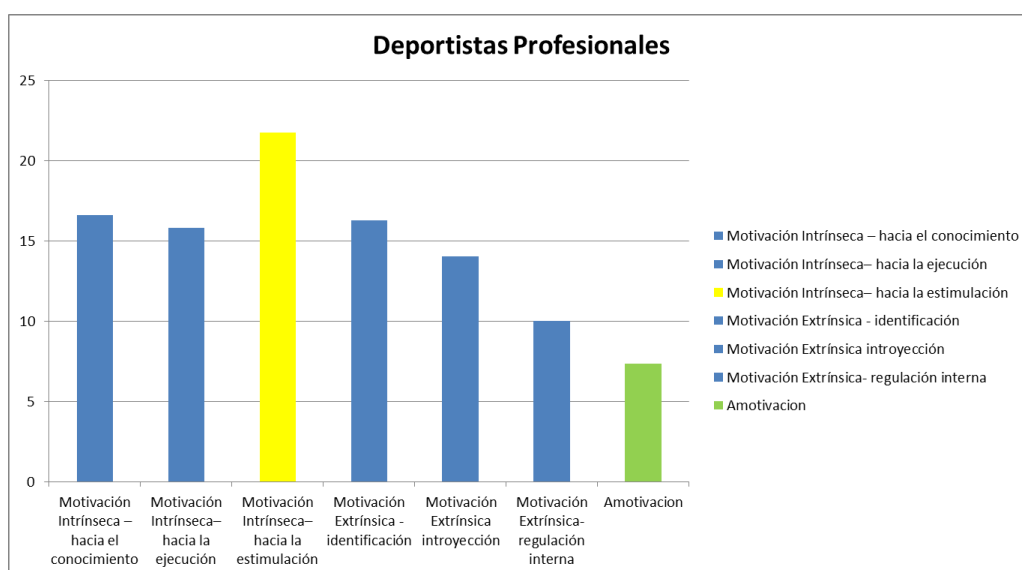


TABLA 5- MEDIA Y DESVÍO GLOBAL INTELIGENCIA EMOCIONAL

Estadísticos descriptivos			
	N	Media	Desv. típ.
TOTAL_IE (agrupado)	99	4,41	,515
N válido (según lista)	99		

En la Tabla 5 puede observarse un promedio de 4.41, que se correspondería con la respuesta “de acuerdo”, con una desviación típica de 0.51

Analizando la misma escala pero considerando cada una de las subescalas por separado, se obtuvieron los siguientes resultados:

TABLA 6– MEDIAS Y DESVÍOS POR SUBESCALA IE

SUBESCALAS	Recuento	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo
Valoración y expresión de emociones	99	49,52	5,97	37	64
Regulación emociones	99	39,75	3,77	28	50
Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas	99	27,10	3,45	17	33

En la tabla 6 puede observarse un valor mayor para la subescala “Valoración y Expresión de emociones” (49.52), y el menor valor para la subescala “Utilización de las Emociones de cara a la resolución de problemas” (27.10). En la misma tabla pueden observarse las desviaciones típicas para cada una de las categorías.

TABLA 7- MEDIAS Y DESVÍOS POR SUBESCALAS (IE) EN AMBOS GRUPOS

IED	Practica									
	Amateur					Profesional				
	Recuento	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo	Recuento	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo
Valoración y expresión de emociones	46	46,22	5,68	37	64	53	52,44	4,56	41	63
Regulación emociones	46	37,65	3,88	28	48	53	41,57	2,54	35	50
Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas	46	24,46	3,16	17	31	53	29,40	1,51	26	33

En la tabla 7 puede observarse un valor mayor para la subescala “Valoración y expresión de emociones” en deportistas Amateurs (46.22), y el menor valor para la subescala “Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas” para el mismo grupo (24.46). Se observa además las desviaciones típicas para cada una de las categorías.

En cuanto al grupo de Deportistas Profesionales el mayor valor coincide con el grupo anterior en “Valoración y expresión de emociones” con un valor máximo de 52.44 y con el menor valor en la subescala “Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas con una media de 29.40.

Para medir la fiabilidad de las escalas utilizadas en este estudio se aplicó el Alfa de Cronbach arrojando los siguientes resultados:

TABLA 8- ALFA DE CRONBACH DE SMS

Estadísticos de fiabilidad de la Escala de Motivación Deportiva	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,692	28

En la tabla 8 puede observarse que el Alfa de Cronbach es de 0,692 demostrando así que la fiabilidad de consistencia interna es media-alta.

TABLA 9- ALFA DE CRONBACH DE IE

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,839	30

En la tabla 9 puede observarse que el Alfa de Cronbach es de 0,839 demostrando así que la fiabilidad de consistencia interna es alta.

Se aplicó el coeficiente Rho de Spearman para evaluar la relación entre las variables Inteligencia Emocional y Motivación de Logro en deportistas

Dicha prueba fue seleccionada ya que se necesitó determinar si existía una relación lineal entre las dos variables (IE y MD) a nivel ordinal y comprobar que dicha relación no se deba al azar; es decir, que dicha relación sea estadísticamente significativa.

En la siguiente tabla se observan los resultados:

TABLA 10- RELACIÓN ENTRE LAS SUBESCALAS DE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA Y LA REGULACIÓN EMOCIONAL DE LA IE,

EMD	Rho de Spearman	IED
		Regulación emociones
Intrinsic motivation - to know	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,461** ,000 99
Intrinsic motivation - to accomplish	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,013 ,895 99
Intrinsic motivation - to experience stimulation	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,368** ,000 99
Extrinsic motivation - identified	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,269** ,007 99
Extrinsic motivation – introjected	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-,150 ,138 99
Extrinsic motivation - external regulation	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-,201* ,046 99
Amotivation	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-,023 ,820 99

La Variable Regulación de las emociones está correlacionada con:

La Motivación Intrínseca- hacia el conocimiento- es media y positiva (P<0.001)

La Motivación Intrínseca – hacia la simulación de la experiencia- es media y positiva (P<0.001)

La Motivación Extrínseca- Identificada- es baja y positiva (P=0.007)

La Motivación Extrínseca-regulación externa- es baja y negativa (P=0.007)

TABLA 11- RELACIÓN ENTRE LAS SUBESCALAS DE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA Y LA VALORACIÓN Y EXPRESIÓN DE LAS EMOCIONES DE LA IE.

EMD	Rho de Spearman	IED
		Valoración y expresión de emociones
Intrinsic motivation - to know	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,394**
		,000
		98
Intrinsic motivation - to accomplish	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,067
		,510
		98
Intrinsic motivation - to experience stimulation	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,260**
		,010
		98
Extrinsic motivation - identified	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,402**
		,000
		98
Extrinsic motivation - introjected	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-,062
		,547
		98
Extrinsic motivation - external regulation	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	-,081
		,428
		98
Amotivation	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,162
		,112
		98

La variable Valoración y expresión de emociones está correlacionada con:

La Motivación Intrínseca- hacia el conocimiento ($P < 0.001$).

La correlación es media y positiva.

La Motivación Intrínseca – hacia la simulación de la experiencia ($P = 0.010$).

La correlación es baja y positiva.

La Motivación Extrínseca- Identificada- es baja y positiva ($P < 0.001$).

La correlación es media y positiva.

TABLA 12- RELACIÓN ENTRE LAS SUBESCALAS DE LA MOTIVACIÓN DEPORTIVA Y LA UTILIZACIÓN DE LAS EMOCIONES DE CARA A LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

		IED
EMD	Rho de Spearman	Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas
Intrinsic motivation - to know	Coeficiente de correlación	,301**
	Sig. (bilateral)	,002
	N	99
Intrinsic motivation - to accomplish	Coeficiente de correlación	-,062
	Sig. (bilateral)	,540
	N	99
Intrinsic motivation - to experience stimulation	Coeficiente de correlación	,175
	Sig. (bilateral)	,084
	N	99
Extrinsic motivation - identified	Coeficiente de correlación	,652**
	Sig. (bilateral)	,000
	N	99
Extrinsic motivation - introjected	Coeficiente de correlación	-,293**
	Sig. (bilateral)	,003
	N	99
Extrinsic motivation - external regulation	Coeficiente de correlación	-,309**
	Sig. (bilateral)	,002
	N	99
Amotivation	Coeficiente de correlación	,151
	Sig. (bilateral)	,137
	N	99

La variable Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas está correlacionada con:

La Motivación Intrínseca- hacia el conocimiento (P=0.002).

La correlación es media y positiva.

La Motivación Intrínseca – hacia la simulación de la experiencia (P<0.001).

La correlación es alta y positiva

Motivación Extrínseca – introjectada- (P=0.003).

La correlación es baja y negativa

Motivación Extrínseca – regulación externa (P=0.002).

La correlación es media y negativa

Para comprobar que los Deportistas de Elite tienen mayor IE que los Deportistas Amateurs y que esta diferencia no se deba al azar, es decir, que ésta sea estadísticamente significativa, se utilizó la Prueba U de Mann-Whitney, arrojando los siguientes resultados:

TABLA 13 – PRUEBA DE U DE MANN- WHITNEY PARA LA COMPARACIÓN DE LOS GRUPOS

Rangos				
	Práctica	N	Rango promedio	Suma de rangos
Valoración y expresión de emociones	Amateur	46	33,70	1550,00
	Profesional	52	63,48	3301,00
	Total	98		
Regulación emociones	Amateur	46	33,86	1557,50
	Profesional	53	64,01	3392,50
	Total	99		
Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas	Amateur	46	28,33	1303,00
	Profesional	53	68,81	3647,00
	Total	99		

Estadísticos de contraste				
	U de Mann-Whitney	W de Wilcoxon	Z	Sig. asintót. (bilateral)
Valoración y expresión de emociones	469,000	1550,000	-5,186	,000
Regulación emociones	476,500	1557,500	-5,253	,000
Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas	222,000	1303,000	-7,033	,000

a. Variable de agrupación: Práctica

La Valoración y expresión de emociones es superior (P<0.001) en el grupo profesional.

La Regulación emociones es superior (P<0.001) en el grupo profesional.

La Utilización de las emociones de cara a la resolución de problemas, es decir, los componentes de planificación flexible, pensamiento creativo, atención y motivación dirigida y respuestas anticipatorias de éxito en el deportista, es superior (P<0.001) en el grupo profesional.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

DISCUSIÓN

Hoy en día, la importancia del equilibrio físico/psicológico, adquiere cada vez mayor protagonismo y reconocimiento en el mundo del deporte y la actividad física. Son muchas las ocasiones en las que nos encontramos atletas con una gran capacidad física, pero sufren carencias de entrenamiento en aspectos relacionados con variables psicológicas. Esto lleva a malos resultados en sus pruebas físicas, por lo que se debería tener en cuenta la importancia de la psicología en el ámbito deportivo.

Teniendo en cuenta los objetivos de esta investigación, se aplicó el coeficiente Rho de Spearman para las variables cualitativas y no se encontraron relaciones significativas entre ambas.

En el caso de la Motivación Intrínseca – hacia el conocimiento-, encontramos correlación entre ésta y la Regulación de las Emociones ($p < 0.001$), mostrando que cuanto mayores niveles de MI hacia el conocimiento tenga, mayores niveles de Regulación de Emociones y viceversa.

También se observa una correlación significativa entre MI –hacia la estimulación de las experiencias y la Regulación de las Emociones ($p < 0.001$). Esto supone que a mayor MI hacia la estimulación de las experiencias, mayores niveles de Regulación de Emociones presentará y viceversa.

Otra correlación significativa pero muy baja se presenta entre la MI- regulación identificada- con la Regulación de las Emociones ($p = 0.007$). Cabe destacar que aun siendo muy baja las dos variables correlacionan en el mismo sentido.

Entre la Motivación Extrínseca –regulación externa- y la Regulación de las emociones encontramos una correlación negativa ($p = 0.046$). En este caso, cuanto mayor nivel de ME-regulación externa- tenga el deportista, menor capacidad de regular emociones tendrá y viceversa.

Cuando se relacionan la Motivación Deportiva Intrínseca- hacia el conocimiento- y la Motivación Deportiva Extrínseca- hacia la regulación identificada- con variable Valoración y Expresión de las Emociones perteneciente a la IE, se obtuvieron correlaciones positivas ($p < 0.001$) demostrando que al aumentar una variable, aumenta la otra y viceversa.

Entre la Motivación Intrínseca – hacia la estimulación de la experiencia- y la Valoración de las Emociones, se obtuvo una correlación baja y positiva ($p = 0.010$). Esto

quiere decir que, cuanto mayor nivel de MI hacia la experiencia tenga, mayor capacidad de Valoración y Expresiones tendrá.

En lo que respecta a la variable Utilización de las Emociones de cara a la resolución de problemas está relacionada positivamente con la Motivación Intrínseca – hacia el conocimiento- ($p=0.002$) y con la Motivación Extrínseca – regulación identificada- ($p<0.001$) demostrando aquí también que al aumentar una variable, aumenta la otra y viceversa.

Por último, las variables Regulación Introyectada y Regulación externa pertenecientes a la Motivación Extrínseca están relacionadas negativamente con la Utilización de las Emociones de cara a la Resolución de Problemas ($p=0.003$ y $p=0.002$ respectivamente) demostrando en este caso que con el aumento de las dos primeras, menor nivel de Utilización de las Emociones de cara a la Resolución de problemas se obtendrá y viceversa.

En relación al 2º objetivo, la Inteligencia Emocional está asociado a un bienestar psicológico a través de diferentes dominios (Kirk, Schutte & Hine, 2008; Van Rooy & Viswesvaran, 2004).

En nuestro estudio hemos encontrado diferencias significativas entre Futbolistas Profesionales y Amateurs. Este dato concuerda con nuestra hipótesis y de lo encontrado en recientes estudios, que ponen de manifiesto cómo la práctica deportiva y la Inteligencia Emocional están relacionadas. Estudios como el de Velásquez & Guillén (2010), concluye que con la práctica deportiva, se desarrolla la Inteligencia Emocional o estudios como el de Lane & Wilson (2011), relacionan Inteligencia Emocional con los estados psicológicos, explicando por qué ciertos deportistas como los Futbolistas, responden a episodios repetidos de ejercicio mejor que otros.

Los Deportistas Profesionales han obtenido mayores puntuaciones respecto los Amateurs en “Regulación de las Emociones” y “Utilización de las Emociones y en la variable “Valoración y Expresión de las Emociones”.

En la variables “Valoración y Expresión de las Emociones”, los Profesionales han obtenido la puntuación más alta (52,44 puntos) a diferencia de los Amateurs (46,22).

Diferentes puntuaciones se han obtenido en “Regulación de las Emociones”, siendo los Profesionales quienes puntúan más (41,57) frente a los Amateurs (37,65).

En el caso de “Utilización de las Emociones” los Profesionales también obtuvieron puntuaciones altas (29,40) en relación a los Amateur (24,46).

Por lo tanto, nuestros resultados ponen de manifiesto que la práctica deportiva, en concreto, el fútbol, parece favorecer el desarrollo de altos niveles de Inteligencia Emocional.

Hasta ahora, lo encontrado en la literatura establece que una mejoría en la Inteligencia Emocional, desarrollaría una mejor conciencia en el deportista, así como unas estrategias de autorregulación. La mejora de este tipo de inteligencia, aumenta la capacidad de un atleta para hacer frente a una serie de factores de estrés, antes, durante y tras una competición. Autores como Devonport (2007) mostraron los beneficios de unas estrategias de enseñanza en atletas adolescentes. Este tipo de estrategias promueven la utilización de nuevas habilidades y conductas en diferentes situaciones.

Podemos plantear algunas explicaciones que ayuden a entender que, si bien se encontraron diferencias significativas, éstas fueron bajas.

Una de ellas puede ser el tamaño total de la muestra (n=100). Cabe la posibilidad de que no sea lo suficientemente amplia como para detectar cambios entre grupos. Posiblemente, estas diferencias sí pudiesen detectarse cuando planteamos grupos extremos, tal y como se plantean en algunas investigaciones de carácter psicológico (Rodríguez, García & Burgos, 2011; Jiménez, 2008; Ruiz et al. 2005) encontrando que conforme se incrementa el nivel deportivo, disminuye la ansiedad al decidir y aumenta el compromiso en el entrenamiento táctico y la toma de decisiones.

En función de lo expuesto, puede establecerse un marco referencial que permita posteriormente orientar el diseño de estrategias, programas y planes específicos tanto a nivel individual como grupal, para reforzar y afianzar la motivación al logro y la inteligencia emocional, a objeto de promover el crecimiento psicológico en los individuos.

Por otro lado, la psicología del deporte debe abordar el estudio de las variables emocionales en los deportistas para explicar cómo influyen aspectos como la gestión emocional del individuo o del equipo en la competición. Líneas futuras de investigaciones deberán ir dirigidas a incrementar nuestra comprensión sobre el papel que desempeña la Inteligencia emocional en el rendimiento deportivo y cómo se relaciona con otros constructos psicológicos teóricamente relevantes en este ámbito, como el autoconcepto,

la autoestima, la experiencia de Flow, y cómo influye la óptima gestión emocional (tanto a nivel intrapersonal como interpersonal) en la toma de decisiones, en el ajuste psicológico y en el rendimiento de los deportistas.

CONCLUSIONES

* Se encontraron relaciones significativas entre Motivación de Logro e Inteligencia Emocional en la muestra, siendo esto lo planteado en la hipótesis formulada para esta investigación.

* En cuanto a la motivación deportiva se puede decir que, los futbolistas con altos logros deportivos pueden estar motivados a la vez de manera intrínseca y extrínseca frente a la actividad deportiva; siendo la motivación intrínseca hacia la tarea la que genera la motivación para realizar el deporte.

Además, el esfuerzo que realizan se vincula no sólo con la tarea, sino también con el premio material o social.

*Los resultados en el Inventario de Inteligencia Emocional muestran que los Deportistas de Elite poseen más IE que los deportistas que practican el deporte en forma Amateur.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Balaguer, I., Castillo, I., y Duda, J. L. (2008). Apoyo a la autonomía, satisfacción de las necesidades, motivación y bienestar en deportistas de competición: Un análisis de la Teoría de la Autodeterminación. *Revista de Psicología del Deporte*, 17, 123-139.

Blanchard, C. M., Mask, L., Vallerand, R. J., la Sablonnere, R. y Provencher, P. (2007). Reciprocal relationships between contextual and situational motivation in a sport setting. *Psychology of Sport and Exercise*, 8, 854-873.

Carrasco, A. E. R., García-Más, A. y Brustad, R. J. (2009). State of the art and current perspective of psychological well-being in sport psychology. *Revista Latinoamericana De Psicología*, 41(2), 335-347.

Extremera, N., Fernández-Berrocal, P. y Salovey, P. (2006). Spanish version of the Mayer-Salovey-Caruso emotional intelligence test (MSCEIT). Version 2.0: Reliabilities, age and gender differences. *Psicothema*, 18, 42-48.

Extremera, N., Fernández-Berrocal, P., Mestre, J. M. y Guil, R. (2004). Medidas de evaluación de la inteligencia emocional. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 36(2), 209-228.

Fernández-Berrocal, P. y Extremera, N. (2005a). La inteligencia emocional y la educación de las emociones desde el modelo de Mayer y Salovey. *Revista Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 19(3), 63-93.

Goleman, D. (1995). *Inteligencia Emocional*. Barcelona: Kairós.

González, J. (1996). *El entrenamiento psicológico en los deportes*. Ed: Biblioteca Nueva. Madrid.

Hellín, G. (2007). *Motivación, autoconcepto físico, disciplina y orientación disposicional en estudiantes de educación física*. Tesis doctoral, Universidad de Murcia, Murcia.

J. D. y Cobb, C. D. (2000). Educational policy on emotional intelligence: Does it make sense? *Educational Psychology Review*, 12(2), 163-183. Mayer, J. D., Caruso, D. R. y Salovey, P. (1999). Emotional intelligence meets traditional standards for intelligence. *Intelligence*, 27(4), 267-298.

Mayer, J. D., Dipaolo, M. y Salovey, P. (1990). Perceiving affective content in ambiguous visual-stimuli: A component of emotional intelligence. *Journal of Personality Assessment*, 54(3-4), 772-781.

Mayer, J. D. y Salovey, P. (1997). Emotional development and emotional intelligence educational implications. En P. Salovey y D. J. Sluyter (Eds.), *What is Emotional Intelligence?* (pp. 3-31). New York: Basic Books.

Léon, J., Núñez, J. L., Martín-Albo, J. y Domínguez, E. (Noviembre, 2008). *Un estudio exploratorio de las relaciones entre la inteligencia emocional percibida del entrenador y la percepción del clima motivacional*. Comunicación presentada en el II Congreso Sociedad Iberoamericana De Psicología Del Deporte, Santander.

Pérez, N. (2009). *Tratamiento de los trastornos de ansiedad: diseño y evaluación de una intervención grupal basada en la Inteligencia Emocional*. Tesis doctoral, Universidad Ramón Llull, Barcelona.

R.A.E. (2012). Diccionario de la Real Academia Española. Vigésima segunda edición. Online. Disponible en www.rae.es.

Zizzi, S. J., Deaner, H. R. y Hirschhorn, D. K. (2003). The relationship between emotional intelligence and performance among college baseball players. *Journal of Applied Sport Psychology*, 15(3), 262-269.