

METODOLOGÍA PSICOBIOLOGÍA Y PSICOLOGÍA SOCIAL

VARIABLES CONDUCTUALES Y PSICOLÓGICAS  
RELACIONADAS CON LA INTENCIÓN Y LA CONDUCTA  
DE EJERCICIO

LUIS VICENTE ESPÍ GUEROLA

UNIVERSITAT DE VALENCIA  
Servei de Publicacions  
2005

Aquesta Tesi Doctoral va ser presentada a València el dia 20 de  
Diciembre de 2004 davant un tribunal format per:

- Dña. Marisa García Merita
- Dña. Isabel Castillo Fernández
- Dña. Cristina Mayo Santamaría
- D. José Antonio Younis Hernández
- Dña. Yolanda Pastor Ruiz

Va ser dirigida per:

Dña. Isabel Balaguer Sola

D. Francisco Atienza González

©Copyright: Servei de Publicacions  
Ramón Gómez - Ferrer Sapiña

---

Depòsit legal:

I.S.B.N.:84-370-6212-8

Edita: Universitat de València


Servei de Publicacions

C/ Artes Gráficas, 13 bajo

46010 València

Spain

Telèfon: 963864115

VNIVERSITAT  VALÈNCIA

Facultad de Psicología



VARIABLES CONDUCTUALES Y  
PSICOLÓGICAS RELACIONADAS CON LA  
INTENCION Y LA CONDUCTA DE  
EJERCICIO

TESIS DOCTORAL

Presentada por:

D. Luis Vicente Espí Guerola

Dirigida por:

Dra. Dña. Isabel Balaguer Solá

Dr. D. Francisco Atienza Gonzalez

Valencia, Septiembre de 2004

A mi madre... por su amor

A mis hijos... que han padecido el largo proceso que ha supuesto la realización de este trabajo, para que aprendan el valor del esfuerzo.

A Noelia... por lo que ha vuelto a despertar en mi.

Con estas líneas quisiera hacer público mi agradecimiento a todas aquellas personas que han contribuido a que este trabajo vea la luz.

En primer lugar y muy especialmente a mis directores, Dra. Isabel Balaguer Solá y el Dr. Francisco Atienza González por su guía y asesoramiento, por su paciencia, comprensión y ánimo en los momentos más difíciles y por los conocimientos que conmigo han compartido.

Por su inestimable ayuda en los momentos críticos quiero extender mi agradecimiento a Isabel Castillo “compañera de fatigas” durante muchos años.

A todos mis compañeros de trabajo por su inestimable ayuda en el proceso de recogida de datos y por su constante apoyo para que continuara adelante.

A todos... Muchas Gracias

# ***ÍNDICE***

---



## INDICE

INTRODUCCION	3
--------------	---

### *PARTE I - ESTUDIO TEÓRICO*

#### **CAPITULO 1º**

#### **DEFINICIONES, EVOLUCION Y CONTEXTO DE LA CONDUCTA MOTIVO DE ESTUDIO**

<b>Definiciones relacionadas con el contexto</b>	11
Definiendo la Conducta de ejercicio.	11
Definiendo el concepto Centro Integral de Actividad Física C.I.A.F.®	12
Definiendo “programa de ejercicio físico	12
Definiendo el concepto Tutorial Training System T.T.S.®	12
Definiendo el “target” de población	13
<b>Evolución del contexto donde se produce la conducta de estudio en sus orígenes. El caso americano</b>	14
Introducción	14
Antecedentes del contexto	15
El gimnasio de mediados de los 60	16
De la ortodoxia a los nuevos centros multiservicio.	17
El componente social. La equiparación de la mujer	19
Las características del mercado relacionadas con el contexto. La evolución subsiguiente	20
<b>El caso español</b>	22
La evolución	23
Los Centros Integrales de Actividad Física C.I.A.F.®	24
Características del centro y su actividad	25
Antecedentes, evolución y descripción	25
Datos del centro	27
Descripción de la Actividad del centro	27
Descripción de la dinámica de evaluación, sistematización y seguimiento de los programas de ejercicio físico	28

#### **CAPITULO 2º**

#### **TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA**

<b>Introducción</b>	33
<b>Antecedentes de la Teoría</b>	34



<b>De la Teoría de la Acción Razonada a la Teoría de la Conducta Planeada</b>	36
La Intención	38
La Actitud hacia la conducta	39
Las Creencias Conductuales	40
La Norma Subjetiva	40
Las Creencias Normativas	41
<b>La Teoría de la Conducta Planeada</b>	43
El Control Conductual Percibido	44
Las Creencias de Control Facilitadores / Barreras	45
La Teoría de la Conducta Planeada en diferentes dominios de la conducta	49
La Teoría de la Conducta Planeada en el ámbito del ejercicio físico	51
<b>CAPITULO 3º</b>	
<b>TEORIA DE LAS METAS DE LOGRO</b>	
<b>Introducción</b>	67
<b>La motivación en contextos de logro</b>	71
El concepto de capacidad	71
Niveles de diferenciación del concepto de capacidad dentro del desarrollo de la motivación de logro	71
La diferencia entre habilidad y suerte	71
La diferencia entre capacidad y dificultad	72
La diferencia entre capacidad y esfuerzo	73
<b>La consideración pluridimensional de la perspectiva de las metas de logro</b>	75
Estado de implicación en la tarea y Estado de implicación en el ego	75
Orientación a la tarea y orientación al ego	76
Orientación a la tarea	76
Orientación al ego	77
La teoría de las perspectivas de meta en el ámbito del deporte	79
La teoría de las perspectivas de meta en el ámbito de la educación física	81
La teoría de las perspectivas de meta en el ámbito del ejercicio físico	82
<b>Clima motivacional percibido</b>	85
Antecedentes, evolución y definición	85
Clima motivacional de implicación en la tarea	87

Clima motivacional de implicación en el ego	87
Desarrollo del clima motivacional e implicaciones personales	87
Clima motivacional en el ámbito del deporte	89
Clima motivacional en el ámbito de la educación física	95
Clima motivacional y ejercicio físico	96

## **PARTE II - ESTUDIO EMPÍRICO**

### **CAPITULO 4º METODOLOGIA**

<b>Introducción</b>	101
<b>Planteamiento del problema</b>	102
<b>Objetivo General e Hipótesis de la investigación</b>	103
Objetivos Específicos	103
Hipótesis	105
<b>Muestra</b>	106
<b>Recogida de información</b>	106
<b>Definición de variables y descripción de instrumentos</b>	106
Ficha de registro de asistencia C.I.A.F. <sup>TM</sup>	107
Instrumento de Evaluación de las variables socio-demográficas	107
Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio (TEOGYMQ)	108
Definición y descripción del Instrumento	108
Propiedades psicométricas del TEOSQ	109
Adaptación al C.I.A.F. <sup>TM</sup> del TEOSQ (TEOSGYMQ)	111
Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio (PMCGYMQ)	112
Definición y descripción del Instrumento	112
Propiedades Psicométricas del PMCSQ-2	113
Adaptación al C.I.A.F. <sup>TM</sup> del PMCSQ-2 (PMCGYMQ)	114
Medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada	116
Escala de medición de la Intención Conductual	116
Escala de Actitudes hacia la Conducta	116
Escala de medición de la Norma Subjetiva	117
Escala de Control Conductual Percibido	119
Medidas Indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada	121
Estudio piloto para la construcción de los instrumentos de las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada	121

Escala de Creencias Conductuales	122
Escala de Creencias Normativas	128
Escala de Creencias de Control	132
<b>Metodología de análisis de datos</b>	<b>137</b>
<b>CAPITULO 5º</b>	
<b>RESULTADOS</b>	
<b>Introducción</b>	<b>141</b>
<b>Propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para evaluar las variables de la teoría de las metas de logro</b>	<b>143</b>
TEOGYMQ: Propiedades psicométricas en nuestro estudio	143
PMCGYMQ Propiedades psicométricas en nuestro estudio	146
<b>Propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para evaluar las medidas directas de la teoría de la conducta planeada</b>	<b>150</b>
Propiedades psicométricas de la escala de Intención	150
Propiedades psicométricas de la escala de Actitudes hacia la Conducta	151
Propiedades psicométricas de la escala de Norma Subjetiva	152
Propiedades psicométricas de la escala de Control Conductual Percibido	153
Propiedades psicométricas de las escalas diseñadas para la medición de las variables de las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada	154
<b>Estadísticos descriptivos de las variables conductuales, de la teoría de las metas de logro y de la teoría de la conducta planeada</b>	<b>155</b>
Estadísticos descriptivos de las variables conductuales	155
Estadísticos descriptivos de las variables de la Teoría de las Metas de Logro	155
Estadísticos descriptivos del Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio (TEOGYMQ)	155
Estadísticos descriptivos del Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio (PMCGYMQ)	157
Estadísticos descriptivos de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada	160
Estadísticos descriptivos de Intención Conductual	160
Estadísticos descriptivos de las Actitudes hacia la Conducta	161
Estadísticos descriptivos de la Norma Subjetiva	162

Estadísticos descriptivos del Control Conductual Percibido	163
Estadísticos descriptivos de las Creencias Conductuales Percibidas	163
Estadísticos descriptivos de las Creencias Normativas	166
Estadísticos descriptivos de las Creencias de Control - Barreras	167
Estadísticos descriptivos de las Creencias de Control - Facilitadoras	168
<b>Estadísticos descriptivos de las variables socio-demográficas</b>	<b>169</b>
Composición de la muestra	169
Características socio demográficas	171
Estado Civil	171
Hijos	171
Número de hijos	171
Dedicación profesional	172
Nivel de estudios	172
Actividad física en el trabajo	173
Consumo de tabaco	173
Número de cigarrillos por día	173
Lugar de residencia	174
Lugar donde comes habitualmente	174
Modo de traslado al centro	175
Cercanía del centro donde se realiza habitualmente las sesiones de ejercicio	176
Cercanía del domicilio	176
Cercanía del puesto de trabajo	176
<b>Análisis de las correlaciones entre las variables que componen el estudio</b>	<b>177</b>
<b>Predicción de la intención y de la conducta a partir de la conducta de ejercicio previa, la teoría de la conducta planeada y la teoría de las metas de logro</b>	<b>181</b>
Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa y la Teoría de la Conducta Planeada sobre la Intención	181
Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa, de la Teoría de la Conducta Planeada y de la Teoría de las Metas de Logro sobre la Intención	182
Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa, de la Teoría de la Conducta Planeada sobre la Conducta de asistencia en Junio	184

---

<b>Análisis de la capacidad predictiva de las variables: 1- Conducta Previa, 2- Teoría de la Conducta Planeada, 3- Teoría de las Metas de Logro, sobre cada una de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada</b>	186
Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa, del Control Conductual Percibido, de las Creencias Conductuales Percibidas, de las Creencias de Control Barreras y de las Creencias de Control Facilitadoras, sobre las Actitudes hacia la Conducta	186
Análisis de la capacidad predictiva de la Orientación a la Tarea, del Clima Percibido Ego y Clima Percibido Tarea sobre las Actitudes hacia la Conducta	187
Análisis de la capacidad predictiva del Control Conductual Percibido, de las Creencias Normativas y de las Creencias de Control Facilitadoras, sobre la Norma Subjetiva	189
Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa, de la Norma Subjetiva, de las Actitudes hacia la Conducta, de las Creencias Conductuales Percibidas, de las Creencias Normativas, de las Creencias de Control Barreras y de las Creencias de Control Facilitadoras, sobre el Control Conductual Percibido	190
Análisis de la capacidad predictiva del Clima Tarea sobre el Control Conductual Percibido	191
Análisis de la capacidad predictiva de las Creencias de Control Facilitadoras sobre las Creencias Conductuales Percibidas	193
Análisis de la capacidad predictiva de la Orientación a la Tarea y el Clima Tarea sobre las Creencias Conductuales Percibidas	193
Análisis de la capacidad predictiva del Clima Tarea y de la Orientación a la Tarea sobre las Creencias Normativas.	194
Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta previa sobre las Creencias de Control Barreras	195
Análisis de la capacidad predictiva del Clima Ego sobre las Creencias de Control Barreras	195
Análisis de la capacidad predictiva de las Creencias Conductuales Percibidas sobre las Creencias de Control Facilitadoras	196
Análisis de la capacidad predictiva de la Orientación a la Tarea, Clima Tarea y Clima Ego sobre las Creencias de Control Facilitadoras	197

**CAPITULO 6º**  
**RESUMEN Y CONCLUSIONES**

<b>Resumen</b>	201
<b>Del marco teórico</b>	201
<b>Del estudio Empírico</b>	204
Del desarrollo de los instrumentos de evaluación para las variables incluidas en la presente investigación y del análisis de las propiedades psicométricas	204
Del análisis de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para evaluar las variables de la Teoría de las Metas de Logro	204
Del análisis de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para evaluar las variables de la Teoría de la Conducta Planeada	205
Del análisis de los estadísticos descriptivos de las variables conductuales, de la Teoría de las Metas de Logro y de la Teoría de la Conducta Planeada	206
Del análisis de los estadísticos descriptivos de las variables socio demográficas de los sujetos participantes en este estudio	210
Del análisis de las relaciones entre las variables que componen este estudio	212
Del análisis de las variables predictoras de la Intención Conductual	215
Del análisis de las variables predictoras de la Conducta de Ejercicio	216
Del análisis de las variables predictoras de las medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada	216
Predicción de las Actitudes de la Teoría de la Conducta Planeada	217
Predicción de la Norma Subjetiva de la Teoría de la Conducta Planeada	217
Predicción del Control Conductual Percibido de la Teoría de la Conducta Planeada	218
Predicción de las Creencias Conductuales Percibidas de la Teoría de la Conducta Planeada	218
Predicción de las Creencias Normativas de la Teoría de la Conducta Planeada	218
Predicción de las Creencias de Control Barreras de la Teoría de la Conducta Planeada	218
Predicción de las Creencias de Control Facilitadores de la Teoría de la Conducta Planeada	219

<b>Conclusiones</b>	219
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	229
<b>ANEXOS</b>	251

# ***INTRODUCCIÓN***

---





## **INTRODUCCIÓN**

---

De igual manera que ha quedado suficientemente demostrado la relación positiva de la práctica regular de actividad física con la salud (Bouchard, Shepard, Stephens, Sutton, Macpherson, 1990), y que toda acción encaminada a promover el aumento de actividad física entre la población puede influir positivamente en la adopción de esta y otras conductas de salud (Informe sobre la Actividad Física y la Salud del Cirujano General de Estados Unidos, USDHHS, 1996), ha quedado igualmente demostrado que la falta de ejercicio físico y el abandono de programas de ejercicio es un hecho evidente y que ocurre en la población adulta de forma invariable sin que sus causas estén todavía bien determinadas (Dishman, 1988; Morgan, 1977; Oldridge, 1982).

Los seres humanos somos seres gobernados por intenciones, dirigidos por nuestras metas y que nos comportamos consecuentemente con esas metas (Nicholls, 1984; Ajzen y Fishbein, 1980; Fishbein y Ajzen, 1975).

Como apoyan numerosos estudios, la práctica de ejercicio físico es una conducta que no siempre está bajo el control del individuo (Madden y col., 1992; Terry y O'Leary, 1995; y Blue, 1995) además, esta conducta se realiza dentro de contextos sociales dinámicos y está sujeta a procesos de pensamiento que gobiernan la acción motivacional para llevarla a cabo (Roberts, 1992).

Poder predecir la Intención y la Conducta de ejercicio es uno de los retos más importantes a los que se enfrenta la psicología social contemporánea.

Para nuestro estudio hemos seleccionado dos marcos teóricos, La Teoría de la Conducta Planeada, la cual ha demostrado su efectividad para predecir la Intención y la Conducta de Ejercicio a través de numerosos estudios durante los últimos años y la Teoría de las Metas de Logro. Esta última no cuenta con el amplio número de investigaciones, en el contexto específico del Ejercicio Físico, que tiene la primera, pero sí que ha demostrado su utilidad para profundizar en el conocimiento de las conductas ligadas a la práctica deportiva, demostrando no obstante y cómo apuntan algunos investigadores, un amplio potencial para la investigación en el contexto del Ejercicio Físico.

La estructura que va a presentar nuestro trabajo es la siguiente: En un primer capítulo vamos a intentar describir la Conducta que vamos a analizar. Para ello vamos a realizar, en primer término, una serie de definiciones para más tarde realizar un rápido barrido histórico desde los inicios del movimiento del fitness en Estados Unidos hasta nuestros días, para situarlo más tarde en nuestro país y sus circunstancias particulares. Una vez situados realizaremos una descripción del concepto del centro donde se va a realizar dicha conducta, así como una descripción del espacio físico y las dinámicas que en su interior se crean para atender a las personas que a él acuden.

Entrando ya en la parte teórica, abordaremos en primer lugar el estudio de la Teoría de la Conducta Planeada. Para ello realizaremos una revisión de

los antecedentes de la misma desde su precursora, la Teoría de la Acción Razonada. Analizaremos las variables que componen esta última, la Intención y la Norma Subjetiva para pasar más tarde al estudio del Control Conductual Percibido, variable incorporada con posterioridad y que dio cuerpo a la Teoría de la Conducta Planeada. Analizaremos igualmente la importancia de las creencias como medidas indirectas que van a actuar sobre las directas y del papel que juegan estas últimas en relación y la Conducta. Una vez concluido el estudio de la teoría en si, pasaremos a la revisión de los estudios que la han utilizado en diferentes dominios de la conducta para centrarnos más tarde en el contexto específico del Ejercicio Físico.

En el capítulo dos acometeremos el estudio de la Teoría de las Metas de Logro, haciendo un repaso del concepto de motivación en contextos de logro y profundizando en una serie de nociones clave para la comprensión del término capacidad y lo que este representa en los contextos de logro. Seguidamente y dentro de la concepción pluridimensional de la perspectiva de las metas logro, estudiaremos los dos estados y orientaciones descritos en la Teoría de las Metas de Logro, orientación al Ego y a la Tarea. Realizaremos a continuación una revisión de los estudios realizados utilizando esta teoría en los contextos deportivo y de Educación Física para pasar después a los estudios realizados en el contexto del Ejercicio Físico. El Clima Motivacional Percibido será el siguiente punto a estudio que abordaremos, analizando su desarrollo y sus implicaciones personales. Una revisión en el contexto del deporte, la Educación Física y el Ejercicio Físico, nos colocará en el estado actual de la investigación.

En la segunda parte de nuestro trabajo, abordaremos el estudio empírico que comenzaremos con el capítulo de metodología. Después del planteamiento del problema, en el que justificamos porque hemos decidido realizar el presente estudio bajo las directrices incluidas en las teorías de la Conducta Planeada y de las Metas de Logro, pasaremos a definir nuestros objetivos de trabajo y redactaremos una serie de hipótesis que intentaremos contestar. En este capítulo definiremos la muestra y cómo hemos recogido la información. Realizaremos una definición de las variables utilizadas y una descripción de los instrumentos diseñados para medirlas. Explicaremos el proceso de adaptación

de los cuestionarios originales, de los que analizaremos sus propiedades psicométricas, a los utilizados en este estudio dejando las propiedades psicométricas de los mismos para el siguiente capítulo. Finalmente realizaremos una descripción de la metodología de análisis de datos empleada.

Ya en el capítulo cinco vamos a realizar una exposición de los resultados de los análisis realizados en nuestro estudio. Empezaremos por los resultados de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para la medición de las variables de la Teoría de las Metas de Logro (TEOSGYM y PMGYMQ). Seguidamente veremos los resultados de los instrumentos desarrollados para evaluar las medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada. El siguiente bloque de resultados proviene de los estadísticos descriptivos de las variables conductuales, de la Teoría de la Conducta Planeada y de la teoría de las Metas de Logro. Los estadísticos descriptivos que se exponen a continuación son los que corresponden a las variables socio-demográficas de los sujetos que acuden al centro. Por último y para cerrar este capítulo se muestran los resultados de los análisis de regresión efectuados para analizar la capacidad de predicción sobre la Intención y la Conducta de la Conducta Previa, de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada y de las variables de la Teoría de las Metas de Logro y para analizar cuales de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada y de la Teoría de las Metas de Logro influyen sobre las medidas directas y las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada analizando también el papel de la Conducta Previa sobre ambos tipos de medidas.

Para finalizar, en el capítulo seis haremos un resumen de los marcos teóricos, de la metodología y de los resultados para extraer las conclusiones finales de este trabajo de investigación.

Las referencias bibliográficas y los modelos de los cuestionarios utilizados en el presente trabajo conforman lo que son los dos últimos bloques de Bibliografía y Anexos respectivamente.

***PARTE I***  
***MARCO TEÓRICO***

---



# **CAPÍTULO 1**

## **DEFINICIONES, EVOLUCIÓN Y CONTEXTO DE LA CONDUCTA MOTIVO DE ESTUDIO**

---

- 1- DEFINICIONES RELACIONADAS CON EL CONTEXTO
- 2- EVOLUCIÓN DEL CONTEXTO DONDE SE PRODUCE LA CONDUCTA DE ESTUDIO EN SUS ORÍGENES. EL CASO AMERICANO
- 3- EL CASO ESPAÑOL





# CAPÍTULO 1

## DEFINICIONES, EVOLUCIÓN Y CONTEXTO DE LA CONDUCTA MOTIVO DE ESTUDIO

---

### 1. DEFINICIONES RELACIONADAS CON EL CONTEXTO

#### 1.1. Definiendo la Conducta de ejercicio.

La conducta que vamos a analizar en el presente estudio es: “Acudir a un Centro Integral de Actividad Física C.I.A.F.<sup>®</sup> para la realización de un programa de ejercicio físico”. La realización de este programa de ejercicio físico dentro de un C.I.A.F.<sup>™</sup> se enmarca dentro de un sistema definido de trabajo denominado Sistema de Entrenamiento por Tutorías “Tutorial Training System” (T.T.S.<sup>®</sup>), que definiremos en apartados posteriores, y cuyo principal objetivo es proveer toda la información, la ayuda y la supervisión técnica necesaria, en la realización de programas de ejercicio físico, para que las

personas implicadas en él lo puedan realizar de una forma segura, cómoda y exitosa.

## **1.2. Definiendo el concepto Centro Integral de Actividad Física C.I.A.F.<sup>®</sup>**

Un C.I.A.F.<sup>®</sup> es un moderno concepto de gestión de instalaciones donde se practica ejercicio físico. Este concepto nace tras la constatación de un nicho de mercado, detectado tras un análisis D.A.F.O. (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) de las características sociales y empresariales propias de nuestro país en general y del sector de los gimnasios en particular. Nace para intentar satisfacer la demanda social de un tipo de instalación y un sistema de gestión con un alto estándar de calidad técnica, de servicio al cliente y de infraestructura, dirigido a un tipo de público con características diferentes al “target” estandarizado de la mayoría de las instalaciones de fitness, todo sin que ello repercutiese de forma excesiva en los costes que el usuario debe soportar.

## **1.3. Definiendo “programa de ejercicio físico”**

Entenderemos por programa de ejercicio físico “un conjunto de actividades de ejercicio físico planificadas y estructuradas por un tutor (profesional de la Educación Física) para la consecución de los objetivos, relacionados con la condición física, planteados por la persona que lo realiza”.

## **1.4. Definiendo el concepto Tutorial Training System T.T.S.<sup>®</sup>**

Como hemos indicado con anterioridad este sistema de entrenamiento tiene un objetivo doble: el primero es el de proveer de información, ayuda y supervisión técnica a los usuarios involucrados en el sistema y el segundo es la creación de un clima motivacional de implicación en la tarea, con la intención de promover en los usuarios una satisfacción por los objetivos alcanzados y por el aprendizaje de nuevas técnicas y habilidades que les conduzcan a superar sus puntos débiles y a mejorar capacidades.

### 1.5. Definiendo el “target” de población

El sistema se orienta hacia la captación de aquellos individuos que valoren, tanto a las características conceptuales y las estructurales del espacio físico que se crea, cómo al esfuerzo y dedicación de unos recursos humanos dispuestos a ofrecer un servicio de acuerdo con los principios de Fiabilidad, Sorpresa, Recuperación y Honradez que constituyen los pilares fundamentales de la Estrategia de Servicio implantada en un C.I.A.F<sup>®</sup>

Los rasgos de este tipo de público podrían definirse como siguen: a.- En función de la edad y el sexo: hombres y mujeres a partir de 30 años (aunque no se descarta a la gente más joven) y sin prácticamente límite de edad (mientras la persona pueda valerse por si misma, o contrate o venga acompañada de alguien que le preste la atención necesaria). b.- En función de su experiencia previa: generalmente respondiendo a dos perfiles, por un lado los que no cuentan con ninguna experiencia en gimnasios o instalaciones de fitness, pero que ven en las características que se le ofrecen la posibilidad de dar respuesta a su necesidad de realizar ejercicio físico en un entorno seguro, cómodo, supervisado; por otro los que cuentan con experiencia en este tipo de instalaciones, ya sea esta corta o dilatada. En este último grupo, los primeros muy próximos en características a los que no poseen experiencia, abandonaron en su intento ya sea por causas personales o ambientales, los segundos acuden al amparo de este sistema bien por las características técnicas que se le ofrecen (equipamiento y asistencia técnica), bien porque en otras instalaciones se ven sometidos a la presión de un clima con el cual no se identifican, bien porque valoran en mayor medida las características del ambiente que en este tipo de concepto se le ofrece. c.- En función del poder adquisitivo. Las características del servicios que se ofrece hacen que el coste que debe soportar el usuario de este tipo de instalaciones sólo sea percibido cómo alto cuando la persona no acude a la misma con la periodicidad prevista o acude pocas veces al mes. No obstante desde un potencial adquisitivo medio cualquier persona puede ser usuaria potencial de estas instalaciones.

## **2. EVOLUCIÓN DEL CONTEXTO DONDE SE PRODUCE LA CONDUCTA DE ESTUDIO EN SUS ORÍGENES. EL CASO AMERICANO**

### **2.1. Introducción**

El culto al cuerpo no es un fenómeno de nuestros días, pero es cierto que el actual poco tiene que ver con aquel que floreciera en el humanismo, donde el cuerpo era visto cómo un instrumento del alma y donde la preocupación por la salud impuso determinados cuidados que oscilaban desde la vigilancia en la alimentación, los hábitos y las costumbres, buscando el fortalecimiento de la conciencia moral individual. Una época donde la gimnasia apareció cómo un elemento esencial para la educación del hombre total, pues servía para enriquecer el espíritu, ennoblecer el alma y fortalecer el cuerpo.

En la sociedad actual y producto de los modelos que constantemente reproducen los medios de comunicación de masas orientados hacia los cuerpos atractivos, no es de extrañar que una parte de nuestra sociedad se lance, de forma casi obsesiva, a la búsqueda de una apariencia física idealizada. La exhibición de modelos de cuerpos hermosos, masculinos y femeninos, viene establecida en las últimas décadas por la exigencia en buscar una anatomía ideal, determinando, sobre todo en las mujeres, un aumento en los trastornos de la alimentación como la anorexia nerviosa y la bulimia (Nagel & Jones, 1992) y en los hombres, trastornos de la percepción corporal, como el que se ha dado en llamar vigorexia, que les lleva a consumir, de forma indiscriminada, todo tipo de sustancias con características anabólicas (algunas de ellas con un alto potencial de riesgo para su salud como los esteroides anabolizantes, hormonas de crecimiento, diuréticos y anfetaminas, por citar algunos) con el fin de conseguir un cuerpo cada vez más musculado que nunca es percibido como tal dado el trastorno que padecen.

Ese proceso tiene un impacto negativo sobre la autoimagen tanto de las mujeres como de los hombres ya que una imagen corporal negativa puede determinar la aparición de una baja autoestima y depresión, o sea, sufrimiento.

Ellas se sienten obligadas a tener un cuerpo delgado, atractivo, en forma y joven. Ellos a tener un cuerpo musculado y/o “fibroso” en función del modelo o la necesidad adoptada. Como muestras documentales de lo expuesto valgan los estudios realizado por Wichstrom (1995) que investigó a 11.315 adolescentes de Noruega, con el Test de Actitudes de Alimentación, y en el que verificó que los trastornos de alimentación (anorexia y bulimia) estaban influidos por factores como la adopción de ídolos con cuerpo perfecto, insatisfacción corporal, falta de apoyo familiar, depresión y ansiedad, y los realizados por Koenig & Wasserman (1995) quienes examinaron a 234 universitarios (155 mujeres y 79 hombres) y analizaron la relación entre la depresión y los problemas de alimentación. Estos últimos investigadores verificaron que la depresión era alta entre los sujetos que tenían imagen corporal negativa y que atribuían una gran importancia a la apariencia física. Para éstos, no controlar la dieta era el principal factor determinante de culpa y depresión.

Intentar explicar como hemos llegado hasta este punto y que factores históricos, políticos, sociales y personales del individuo han intervenido para provocar este movimiento y su rápida expansión, sería una labor muy compleja que escapa al propósito de esta tesis y de este capítulo. Pero, dado que es inevitable la asociación del culto al cuerpo con los gimnasios, que su proliferación y evolución se ha producido, y continua haciéndolo, casi de forma paralela a este fenómeno social y que es en un centro considerado una evolución conceptual de un gimnasio tradicional donde vamos a estudiar las variables conductuales y psicológicas relacionadas con la conducta de ejercicio, en los puntos siguientes nos centraremos en intentar fundamentar y explicar la evolución hasta llegar al concepto C.I.A.F.<sup>®</sup>.

## **2.2. Antecedentes del contexto**

Por ser un término lo suficientemente expandido, conocido por todos y que delimita el contexto por el lado que nos concierne nos referiremos al fenómeno fitness como la nomenclatura representante de este movimiento.

El fenómeno del Fitness tiene su nacimiento y posterior expansión al amparo de las sociedades industrializadas, el cuerpo ya no es más necesario en los procesos de producción a partir de la evolución de los procesos tecnológicos y de la racionalización del trabajo en el mundo. Un individuo cualificado perteneciente a esta sociedad industrializada cuyo trabajo se ve facilitado por el uso de la tecnología y racionalizado por los modernos convenios laborales se enfrentará a dos hechos incontestables, la necesidad de utilizar el mayor tiempo libre disponible y la necesidad de mantener en forma un cuerpo que cada vez utiliza menos. Ello también contribuyó a dotar de características diferenciales a este movimiento, ya que la mayor parte de las personas que asisten a los gimnasios provienen de los sectores medios y medio altos de la sociedad.

Una característica definitoria en los inicios de este fenómeno fue la marcada tendencia a poner el énfasis en el cuerpo (como exponente de sexualidad, seducción, etc.) y una preocupación en torno a él (cuidado de la salud).

Aunque fueron los hombres quienes, en términos generales, comenzaron este movimiento, fue la llegada del movimiento de liberación de la mujer y de todos los intereses que de él se derivaron lo que probablemente más ha contribuido a su gran y rápida extensión. Hoy por hoy la mujer tiene una mayor asistencia que los hombres a los gimnasios actuales y sus demandas y necesidades son foco de atención prioritaria viéndose ampliamente satisfechas en toda moderna instalación de fitness.

### **2.3. El gimnasio de mediados de los 60**

Si se pudiese llegar a considerar un sitio donde nació el fenómeno fitness este sería sin duda la costa Oeste de EE.UU., y más concretamente las playas de California, al menos fue allí, allá por el año 1965 donde vio por primera vez la luz el gimnasio que rompería los moldes de la tradición e introduciría variables que nos permiten establecer un punto y aparte o un antes

y un después en las instalaciones donde se cultivaba el cuerpo levantando pesas. Este gimnasio fue Gold Gym y su creador Joe Gold (1922-2004). Joe Gold fue uno de los pioneros del culturismo en EE.UU. y uno de los primeros que convirtió su afición, a hacer crecer sus músculos, en un negocio muy rentable. Joe Gold será recordado por su habilidad para crear máquinas para entrenar todos los músculos del cuerpo. Su gimnasio, no tardó en crecer y expandirse siendo hoy una de las franquicias más florecientes del sector que continúa su expansión. El sello característico de estos antiguos gimnasios era su filosofía, una filosofía cerrada hacia el entrenamiento duro con pesas en el que los mirones y aquellos con pocas ganas de entrenar no tenían cabida.

#### **2.4. De la ortodoxia a los nuevos centros multiservicio.**

Poco podía imaginar el Dr. Cooper, cuando allá por los años 70 escribió su libro "The new aerobics" destinado a la población general (su primer libro "aerobics" iba destinado a jóvenes de la fuerza aérea norteamericana), que iba a contribuir con su aportación a la impulsión definitiva, primero entre la sociedad americana y luego entre la población del resto del mundo, del fenómeno fitness. Ya no sólo los jóvenes militares a quienes iba dedicado el primer libro sino adultos de 35, 40, 45 y más años, adoptaron los patrones ofrecidos por aquel libro como guía para alcanzar niveles más altos de forma física. Más de 12 millones de copias vendidas, de estos y dos libros más relacionados con el tema, son la prueba evidente del interés que provocó este tipo de información en todo el mundo.

Paralelamente al Dr. Cooper, pero en el entrenamiento muscular, apareció la figura de otro hombre que iba a revolucionar el entrenamiento con máquinas de peso allá por el año 1970, año en que se presentó su primer prototipo. Este hombre fue Arthur Jones y ese primer prototipo fue el de una máquina Nautilus. Ambos, Jones y sus Nautilus, acapararon prácticamente el mundo de la tonificación muscular con máquinas entre 1974 y 1982 y desde luego dejaron un legado que perdura hasta nuestros días.



En Europa un grupo de profesionales superiores, ingenieros, médicos y diseñadores industriales finlandeses, se unieron para investigar acerca de la creación de máquinas de musculación destinadas a todo tipo de público y nivel de entrenamiento. Ellos fueron los creadores de la marca que luego sería considerada como un gigante de la biomecánica y la ergonomía, la marca David. Este equipo de trabajo tardó diez años en preparar una línea de productos homogénea, para el trabajo de todo el cuerpo, que tenía en consideración todos los principales principios fisiológicos, biomecánicos y ergonómicos necesarios para la realización de un programa de entrenamiento tonificación muscular con todas las garantías de éxito y seguridad. Esta línea vio la luz en el año 1982.

Si hay otro referente posible, que viene a completar lo que podrían considerarse las bases de este fenómeno del fitness, este sería Bob Anderson, quien en 1975 publicó, cuando la conciencia del fitness estaba aun en su infancia, un libro dedicado por entero a los estiramientos musculares. Este libro ha vendido más de tres millones de copias sólo en EE.UU. y ha sido publicado en más de 24 lenguas para su distribución mundial, lo que da, al igual que el libro publicado por el Dr. Cooper, una idea clara de que estamos hablando de un fenómeno cross cultural.

Desde aquellas fechas hasta nuestros días la evolución ha sido imparable. Primero fueron las calles las que se llenaron de gente corriendo sin ningún destino determinado, sino con un objetivo, ejercitar su cuerpo. Luego fueron los gimnasios, lugares, como hemos indicado, antaño muy relacionados con la cultura física ó Body Building, los que evolucionaron desde una ortodoxia casi ascética hacia la permisividad con respecto a la aceptación de todo tipo de público y hacia la búsqueda selección e implementación, de un espectro de actividades más amplio y adaptado a la demanda creciente y de una calidad en los materiales y en la tecnología cada vez más elevada. La población comenzó a ser asidua visitante de aquellos locales donde se practicaban gimnasias con música, se levantaban pesos sólo por la motivación de ver crecer unos

centímetros los perímetros corporales, a la vez que se reducían aquellos no deseados, se estiraban los músculos o simplemente se podía reponer del stress de un día duro de trabajo tomando un baño turco o sesión de hidromasaje. Se estaba fraguando lo que iba a convertirse en uno de los fenómenos clave de nuestra época contemporánea... el culto al cuerpo, el fenómeno fitness estaban aquí.

Hoy en día lo que antaño fueron gimnasios reservados a unos pocos se han convertido en centros multiservicio y de relación, donde la gente puede encontrar casi todo aquello relacionado con el ejercicio, la salud y el bienestar, por y para el individuo que los usa, en un ambiente que propicia el encuentro y la relación social.

### **2.5.El componente social. La equiparación de la mujer.**

El movimiento no sólo afectó a los espacios sino a las propias estructuras sociales. Ya no sólo iban a ser los hombres los que mayoritariamente acudían y ocupaban este tipo de instalaciones, las mujeres pronto reclamaron su sitio en este movimiento. Prácticamente desde los inicios hicieron sentir su voz (el propio Dr. Cooper tuvo que adaptar el que ya era un “best seller” a las características fisiológicas de la mujer y lanzar “aerobics para mujeres”,1973). Con la llegada de Jane Fonda y sus videos de tonificación muscular y aeróbica (1982) la mujer comenzó a tomar un papel dominante en este movimiento que no ha dejado de crecer hasta la fecha.

Este hecho ha sido el causante de cambios significativos en el ambiente de este tipo de centros. Desde que la mujer paso a dominarlos los mismos se convirtieron en puntos de encuentro y relación social. Ya no era sólo la mejora o el mantenimiento de la forma física la causa que movía a las personas a acudir a un centro de fitness la relación social paso a incluirse como una de ellas.

Hoy es fácil encontrar en las programaciones de actividades de estos centros un número significativamente mayor de clases, que en sus inicios

tuvieron una clara vocación de satisfacción del público femenino, aunque bien es cierto que fruto de la evolución unisexual estas han acabado por ser recibidas también por público masculino.

## **2.6. Las características del mercado relacionadas con el contexto. La evolución subsiguiente.**

Las connotaciones empresariales, culturales, económicas y poblacionales propias de los EE.UU. han conferido unas características de identidad propia a las instalaciones en las que el fenómeno fitness ha crecido. En términos generales los centros de fitness se ofrecen a la población como sitios físicos para ser usados y donde los usuarios dan por hecho que lo que van a recibir por la cuota que abonaban era el derecho a poder hacer uso de dicha instalación y su equipamiento, lo que en la terminología anglosajona se conoce como *“pay per use”*. Los servicios que requerían de la presencia de factor humano son pagados aparte bien directamente, mediante bonos o mediante cuotas adheridas a la principal o básica. Este es un punto muy importante ya que sobre el se justifican muchas de las direcciones que ha tomado este movimiento en etapas posteriores.

Aunque la extensión de este fenómeno ha acabado por afectar a todas las capas sociales y se haya extendido por todo el país la tasa de asistentes a este tipo de instalaciones, con respecto a la población total, todavía hoy en la actualidad no ha alcanzado los niveles suficientes para ser considerado un fenómeno que implique a la mayoría de la población. Por otro lado los niveles de inactividad física son alarmantes. Las tasas de obesidad no dejan de crecer, como lo demuestran los últimos datos recogidos por American Sports Data (2004) sobre una muestra de 15.015 sujetos, en los que se reflejan que 3.800.000 americanos (de los cuales el 70% son hombre) pesan más de 150 Kg. y 400.000 americanos superan la barrera de las 200 Kg. (1 de cada 9 hombres adultos pesa más de 125 Kg. y 1 de cada 6 mujeres más de 100 Kg.). Los costes sanitarios derivados de estas cifras han crecido en los últimos años de forma desorbitada. Todo ello ha llevado a las administraciones tanto

estatales como nacionales a diseñar planes de actuación para motivar a los ciudadanos a incrementar sus niveles de actividad física en primer término y a enrolarse en programas de ejercicio físico en etapas posteriores como un hábito de vida saludable para su salud.

Se dictan las primeras pautas para dirigir a la sociedad hacia el aumento de la actividad física. Sobre los beneficios de la práctica de ejercicio para la salud y las cantidades mínimas necesarias para provocar incrementos en la condición física la *American College of Sports Medicine* (ACSM) establece unas pautas de práctica. Estas pautas de práctica basadas en objetivos instrumentales y exigentes en su ejecución no consiguen impulsar a la población a aumentar sus niveles de actividad física. La falta de actividad física se convierte en un problema de salud nacional. Tal y como informa el Surgeon General en su informe sobre la actividad física y la salud (1996) “la falta de actividad física deteriora su salud”.

Los estudios no dejan de registrar las bajas tasa de participación, los insuficientes niveles de práctica y las altas tasas de abandono.

Se crean y establecen nuevas pautas de intervención basadas en la filosofía “algo es mejor que nada” y “convierta la actividad física en parte de su vida” mediante las cuales se pretende que disminuyan las barreras que la población normalmente aduce para no realizar actividad física. Se pretende empezar por motivar a la población a que camine más, suba escaleras o realice actividades domésticas que consuman energía como un principio para que la población introduzca el concepto de actividad física en su vida y posteriormente se adhiera con éxito a programas de ejercicio físico. Se tienen en cuenta otras variables para motivar a la población a realizar actividad física.

Una de las consecuencias que se derivan de esta toma de postura, situada dentro del contexto que nos ocupa, es la creciente demanda de cualificación profesional para poder afrontar con garantías de éxito y seguridad la adopción de conductas de ejercicio físico programado. El factor humano adquiere una importancia cada vez mayor. Tanto las clases colectivas, con

objetivos cada vez más específicos y con mayores exigencias de calidad tanto técnica como de fundamentos, como las atenciones personalizadas adquieren un progresivo protagonismo.

De la confluencia de esta necesidad social y de las características del mercado surgen los entrenadores personales, profesionales con formación capacitados para atender a las necesidades individuales, y los instructores profesionales, que se especializan en un tipo de actividad u otra. A ambos se les requieren conocimientos específicos cada vez mayores y conocimientos transversales cada vez más amplios. Las especiales características legales de los EE.UU., en lo concerniente a los apartados de ética profesional y responsabilidad civil, hacen que estos profesionales deban adquirir sus conocimientos a través de academias o centros reconocidos que les permitan poder aplicarlos al público.

### **3. EL CASO ESPAÑOL**

Los primeros signos del movimiento que empezaba a consolidarse en EE.UU. a principios de los 70 llegaron a España a finales de esa década, aunque su consolidación no se produciría hasta algunos años más tarde.

A principios de 90 es cuando se produce lo que podríamos denominar la revolución del fitness en España, social y mediaticamente muy favorecida por la celebración de las Olimpiadas en Barcelona 92 y su amplio despliegue propagandístico. Hasta esas fechas la gran mayoría de los gimnasios en España tenían una identidad que podríamos denominar de negocio familiar, su gestión poco tenía que ver con criterios empresariales. El crecimiento del sector se producía, de forma hereditaria bien a través de vínculos familiares o de maestro a discípulo, o bien por generación espontánea personas que se aventuraban en un sector floreciente. Los proyectos de negocio como tal todavía no eran muy frecuentes, a excepción hecha de Cataluña que comenzó a principios de los 80 incluso algún pionero a finales de los 70, y algunos

puntos del País Vasco, Madrid, Valencia y Sevilla donde ya se registraba alguna actividad empresarial del sector propiamente dicha a finales de los 80. No obstante no todos estos proyectos, muchos de los cuales se realizaron más con la ilusión que con la cabeza, se regían por verdaderos criterios empresariales. Fue entrados los 90 cuando el aumento de la competencia en el sector y, sobre todo en la segunda mitad de esta década la amenaza de las grandes cadenas de centros de fitness internacionales provocó, tanto el crecimiento rápido de nuevas instalaciones como la renovación de instalaciones que estaban quedando obsoletas y por ende la consolidación definitiva del fenómeno fitness en España

### **3.1. La evolución**

No obstante y con todo el cambio que se estaba produciendo y que hoy continua, a juicio de los profesionales del sector, se esta llevando a cabo más en las formas que en el fondo. En un sector que se supone puede llegar a convertirse en uno de los pilares fundamentales para el mantenimiento de la salud de la población se dan hechos indicativos de que esta tesis tiene un fundamento, valgan los siguientes ejemplos: no encontramos ningún tipo de normativa oficial que rija la actividad, no existen delimitación de categorías profesionales ni los conocimientos o títulos para poder acceder a ellas, con lo que cualquier persona puede abrir una puerta, poner sobre ella el rótulo de gimnasio y con unos mínimos conocimientos, y a veces sin ellos, ponerse a dirigir una sala de entrenamiento o impartir clases. El colectivo humano que lo conforma no tiene una regulación laboral específica que los organice con lo que es muy difícil que dichos centros se puedan gestionar en clave de verdadera empresa de servicios. Por todo ello el encuentro que debería producirse entre las necesidades de la sociedad (de acuerdo con lo que la estadística nos indica), lo que la sociedad conoce y por lo tanto lo que puede demandar y lo que se ofrece o puede llegar a ofrecerse, no se esta produciendo.

La mayoría de la gente todavía no tiene una idea clara de lo que un gimnasio les ofrece y, la información que recibe no siempre consigue borrar la idea prefijada que durante mucho tiempo se ha tenido de este tipo de centros.

Y, cuando lo hace, en muchas ocasiones pasa a encontrarse con una instalación con una dinámica con la que no consigue identificarse.

Por otro lado los mensajes que se mandan desde la administración resultan claramente insuficientes y los que se mandan, en muchas ocasiones son equívocos o poco clarificadores, pues tienen connotaciones utilitarias a nivel político, que los desvían del fin principal para el que debieran darse a conocer.

Desgraciadamente todo esto contribuye a que no se tenga un verdadero control sobre lo que ocurre en el interior de estas instalaciones, lo que paradójicamente puede fomentar y de hecho lo hace, situaciones que van en contra de la idea global de salud sobre la que se soportan, dando como resultado el que se continúe creando un vacío entre este tipo de instalaciones y la sociedad.

### **3.2. Los Centros Integrales de Actividad Física C.I.A.F<sup>(TM)</sup>.**

Un C.I.A.F<sup>(TM)</sup> es un concepto que se ubica en el sector de los servicios y más concretamente, en los dedicados al entrenamiento del cuerpo y el disfrute del tiempo libre, que popularmente reciben el nombre de gimnasios o centros de fitness. Dicho concepto responde a modernos e innovadores criterios, por un lado de gestión empresarial, separándose de la lógica tradicional en la gestión de los recursos empresariales y por otro en la gestión de las relaciones humanas. Un C.I.A.F<sup>(TM)</sup> posee un concepto de servicio creado para adaptarse a las necesidades del cliente las cuales satisface a través y gracias a su estrategia de servicio.

Esta estrategia de servicio, definida en su plan estratégico de empresa, supone una evolución de las instalaciones tradicionales hacia un concepto integral donde, la excelencia en el servicio prestado se alcanza a través del compromiso de cumplimiento de su misión (trabajar como un equipo, comprometidos con los criterios de calidad, fiabilidad, sorpresa, recuperación, honradez), del enfoque permanente de su visión (conseguir

hacer del ejercicio físico, dirigido por profesionales de Ciencias relacionadas con la Actividad Física y el Deporte, una elección preferente en el estilo de vida de los ciudadanos de Valencia), del mantenimiento constante de sus valores (un código de ética profesional que les compromete a implementar su concepto en el ámbito de su gestión y actividad profesional guiados por el mejor interés para sus clientes y a mantener e incrementar la educación, conocimientos y experiencia necesaria para atender apropiadamente a los clientes, lo cual harán de una forma positiva y constructiva, haciendo uso de la verdad, integridad e imparcialidad, como guías de todas sus relaciones y decisiones profesionales), y del respeto por los valores de empresa, (productividad, rentabilidad...). Todo ello para conseguir un espacio donde la verdadera atención, comodidad y satisfacción de los clientes sea la más elevada misión personal y donde ellos disfruten de un ambiente afectuoso y relajado, más siempre, ético y respetuoso, en todo momento.

### **3.2.1. Características del centro y su actividad**

La singularidad tanto las características físicas del centro cómo las de su actividad que en él se practica y por ende de los objetivos que persigue podrán ser mejor entendidas después de dar un repaso a los siguientes puntos.

### **3.2.2. Antecedentes, evolución y descripción**

Después de dirigir durante más de 12 años centros de fitness donde el clima latente era el de promover una competición personal comparativa, bien fuese a nivel de apariencia física, de competición de deportiva o de ejecución de actividades dirigidas, el fundador del concepto C.I.A.F.<sup>(TM)</sup> decidió dar un giro y romper con la dinámica establecida, tanto en las antiguas cómo en las nuevas instalaciones que se inauguraban, para intentar ofrecer un espacio orientado a aquellas personas más interesadas en el aprendizaje de nuevas técnicas y habilidades, con las que poder mejorar sus puntos débiles, y cuya motivación para permanecer vinculado a dicha instalación no dependiera tanto de modas y comparaciones sociales,



cómo de la propia satisfacción de la conducta realizada con éxito y de los objetivos alcanzados.

Gracias a la confianza en el proyecto de una empresa valenciana, dedicada a la fabricación y comercialización de productos para gimnasios, se contó con los medios necesarios como para poder evolucionar, desde el primogénito concepto técnico de “entrenamiento basado en tutorías” (Tutorial Training System T.T.S.®), incluido en el propósito final del fundador del concepto, “ofrecer una instalación para aquellas personas, sin importar edad, apariencia o forma física, que en concreto necesiten aquello que concretamente este tipo de centros les ofrece: programas de entrenamiento físico, realizados y supervisados por profesionales licenciados en Educación Física sobre la base de un perfil personal de su condición física, realizada por un médico y siempre teniendo en cuenta los parámetros de salud y la consecución de las metas que cada cliente exponga... personalmente”, hasta la apertura del centro.

Además, dada la dilatada experiencia del fundador del concepto en la gestión de gimnasios y centros deportivos, desde el inicio se intentó dotar al centro, en el que se realizó el estudio, de todas aquellas comodidades que suavizaran barreras tradicionalmente argumentadas por los individuos para no asistir a este tipo de instalaciones. Desde el ambiente general de la instalación de moderno diseño y colorido completado, con detalles como exposiciones de cuadros en las paredes, que propician una sensación de comodidad casi hogareña, pasando por toda una gama de servicios encaminados a minimizar las dificultades que pudieran suponer acarrear con los utensilios requeridos para hacer ejercicio físico: taquilla propia, para objetos personales, y taquilla de cambio, de uso diario, situadas para su comodidad en los vestuarios, ropa deportiva con el alta en el centro, bolsa de transporte, servicio de lavandería, toalla de aseo gratuita, agua mineral a discreción del consumidor... a todos aquellos otros detalles y servicios que se dice tener en estima a la hora de elegir una instalación, o de

abandonarla, como puedan ser una filtración, renovación y climatización permanente que den la sensación de aire limpio, fresco y sin olores, el agua desmineralizada de las duchas, un esmerado servicio de limpieza y mantenimiento en toda la instalación y un trato ético, amable y educado en todo momento por parte del personal, tanto técnico como de relación, que trabaja en el centro.

Sobre estas premisas el centro abrió sus puertas en Junio de 2000 como Centro Integral de Actividad Física contando con el rango de clínica médica y de fisioterapia, para su área médica, autorizada por la Consellería de Sanidad de la Generalitat Valenciana.

### **3.2.3. Datos del centro**

Sobre una superficie de 800 m<sup>2</sup> distribuida en dos plantas, donde la planta baja esta dedicada a las actividades y diversos servicios y la superior a vestuarios y administración, se distribuyen 400 m<sup>2</sup> de área técnica, de los cuales 325 m<sup>2</sup> corresponden a la sala principal y 75 m<sup>2</sup> a la clínica médica.

Nueve personas componían la plantilla del centro de los cuales 2 eran recepcionistas, 1 de mantenimiento limpieza, 1 médico, 3 licenciados en educación física (1 realizando las funciones de director del centro), 1 instructor de sala, 1 responsable de marketing y comunicación.

El centro contaba en el momento en el que se pasaron los cuestionarios con 205 socios que pagaban una cuota mensual de 75 € (12.500 Pts.).

### **3.2.4. Descripción de la actividad del Centro**

El centro abre sus puertas a las 8 de la mañana y tiene un horario ininterrumpido hasta las 22 horas en el que cesa su actividad. Este horario se repite de Lunes a Viernes. Los Sábados abre de 9 de la mañana a 14 horas. Los Domingos y festivos la instalación permanece cerrada.

La actividad del centro se define como de trabajo individual con programas personalizados y supervisados, sobre la base de 7 de los nueve parámetros de la condición física definidos por el Comité para el Desarrollo del Deporte del Consejo de Europa: la resistencia cardiovascular y respiratoria, la fuerza y resistencia muscular, la flexibilidad articular, la composición corporal, el equilibrio y la potencia, de los cuales los cuatro primeros han sido relacionados directamente con la salud, y orientados al cumplimiento de los objetivos marcados por los clientes en función de sus características y capacidades personales actuales.

Dicha actividad se realiza sobre un área técnica, que cómo hemos dicho anteriormente se extiende sobre 400 m<sup>2</sup> alberga a su vez dos áreas físicamente separadas: la clínica médica, sobre 75 m<sup>2</sup> que dispone de un espacio para reconocimientos y de una clínica de la espalda dedicada a la evaluación y tratamiento de problemas de espalda y cuello (con 5 máquinas de evaluación tratamiento y 4 bancos de prevención) y la sala de acondicionamiento físico, sobre 325 m<sup>2</sup>. Esta área alberga a su vez tres sub-áreas, una dedicada al acondicionamiento cardio-vascular (20 puestos entre máquinas de correr, remos, bicicletas, elípticas y escalera), otra dedicada al acondicionamiento físico, con máquinas isotónicas (23 puestos de trabajo para todo el cuerpo) y de palanca convergente (16 puestos de trabajo para todo el cuerpo), y un espacio dedicado a la flexibilidad y el entrenamiento funcional (20 puestos de trabajo entre poleas, máquinas modulares, bancos de prevención y otros puestos). Un total de 87 puestos de trabajo de máxima calidad en ingeniería, diseño y tecnología. El centro se completa y complementa con una sala para terapias manuales, una sala de rayos UVA, y dos vestuarios equipados ambos con sauna y baño turco.

### **3.2.5. Descripción de la dinámica de evaluación, sistematización y seguimiento de los programas de ejercicio físico.**

Todas las personas que acceden al centro tienen necesariamente que pasar por una evaluación de la condición física Evaluación de la Condición

Física que es realizada por un médico con amplia experiencia en el campo del ejercicio físico.

La evaluación tiene en consideración la medición de los parámetros antropométricos, la medición de constantes vitales incluidas las que provienen de un electrocardiograma y de la evaluación de la capacidad pulmonar, la medición de los parámetros biomecánicos y quinesiológicos tanto articulares como musculares, así como una amplia anamnesis del cliente y, en aquellas personas que por su estado y el criterio médico así lo sugiriese, la cumplimentación de test de evaluación del dolor.

Una vez realizada la Evaluación de la Condición Física el médico redacta un perfil personal del sujeto evaluado, cuyo duplicado le explicará convenientemente para su comprensión. Posteriormente, un técnico recabará de la persona la información necesaria para completar la ficha personal. Intención de asistencia, duración de las sesiones, barreras que prevea encontrar y los objetivos, de cualquier índole, que espera conseguir con la asistencia a la instalación y la realización de ejercicio físico, son los parámetros que se registrarán para poder contar con ellos a la hora del diseño del programa el cual quedará fijado después de la sesión clínica que, con periodicidad en función de las necesidades, se realizará entre el médico y los licenciados en educación física y en la que se aunarán conocimientos y datos para tomar las decisiones más adecuadas.

El programa generalmente constará de un macrociclo con los objetivos a largo plazo y de cuatro mesociclos con objetivos a corto y medio plazo. Normalmente cada mesociclo constará de seis microciclos, el cual se intenta hacer coincidir en duración con una semana de tiempo real, para poder evaluar la asistencia por sesión semanal de cada persona.

Una vez el programa ha sido diseñado, el tutor convendrá una cita con la persona que se inicia en dicho programa para explicarle, ejercicio por ejercicio, como debe realizar los mismos, así como los ajustes que deberá colocar en cada máquina para adaptarlas a sus medidas.

A partir de este momento el cliente realizará su programa cada día que acuda al centro en función de la programación. Por cada ejercicio que realice el cliente proveerá al sistema de una información esencial y que provendrá de la evaluación del esfuerzo percibido en la ejecución del mismo según los parámetros de la escala de Borg (1962) original, la cual cuenta con una validez aceptable a la hora de proveer información necesaria para la programación del ejercicio físico. Este dato permitirá al responsable de la supervisión diaria de los programas poder realizar el ajuste más conveniente para mantener la progresión adecuada en la evolución del sujeto.

Con una sesión de antelación al cumplimiento de cada mesociclo de trabajo, el cual tiene la duración prescrita de antemano por el tutor, el cliente convendrá con este una fecha para la realización de una tutoría de seguimiento. De la información que se recabe en dicha tutoría saldrán los datos que configurarán el programa del siguiente mesociclo de entrenamiento.

De forma complementaria a la programación del entrenamiento cada seis meses el cliente tiene derecho a que se le realice una nueva evaluación de la condición física. Con ella se pretende, si los objetivos de asistencia se han cumplido, poder evaluar la progresión hacia el cumplimiento de los objetivos definidos por el cliente en la primera tutoría y con los datos que de ella devengan realizar las pertinentes modificaciones o ajustes para el siguiente período de trabajo. La elección de este periodo de tiempo para la realización de la Evaluación de la Condición Física. de continuación se ha hecho de acuerdo a un criterio estadístico establecido por la investigación sobre la adherencia a programas de ejercicio físico (Dishman 1982, 1988; Morgan, 1977; Oldridge, 1982) y, con su realización se pretende provocar en el cliente un nuevo estímulo que le lleve a permanecer realizando ejercicio físico programado.

# CAPÍTULO 2

## TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA

---

### INTRODUCCION

1. ANTECEDENTES DE LA TEORIA
2. DE LA TEORIA DE LA ACCION RAZONADA A LA TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA
3. LA TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA



# CAPÍTULO 2

## TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA

---

### INTRODUCCION

En este capítulo vamos a presentar en primer lugar los antecedentes de una de las teorías centrales de la presente investigación: la Teoría de la Conducta Planeada. En segundo lugar nos centraremos en la descripción de la Teoría de la Acción Razonada como antecedente inmediato de la teoría de estudio y a continuación formularemos las principales características de la Teoría de la Conducta Planeada. En tercer lugar presentaremos el apoyo empírico que ha recibido esta teoría en diferentes ámbitos de investigación, para finalizar con una revisión sobre la misma el ámbito del ejercicio físico.



## 1. ANTECEDENTES DE LA TEORÍA

En el estudio de la conducta humana las Actitudes han jugado un papel fundamental en los intentos de poder predecirla y explicarla (ver Ajzen, 1988; Sherman & Fazio, 1983). Nosotros en este capítulo vamos a desarrollar los orígenes y desarrollo conceptual de dos teorías Actitudinales, la Teoría de la Acción Razonada y la Teoría de la Conducta Planeada.

A finales del siglo XIX, podríamos remitir el origen de la Teoría de la Acción Razonada y de la conducta planeada, ya que es durante este periodo cuando en el campo de la psicología se empezó a considerar el término "Actitud". Un momento clave en el estudio psicosocial de las Actitudes se sitúa en 1918 cuando Thomas & Znaniecki (1918) consideraron las Actitudes como un proceso mental individual que determina el potencial de respuesta real de las personas. Este fue el momento en el que los psicólogos sociales comenzaron a ver las Actitudes como un predictor de la conducta. A partir de este momento se realizaron varias aportaciones teóricas y de medición en el campo de las Actitudes (véase cuadro 2.1) que se convertirían en antecedentes importantes de las dos teorías de estudio.

Aunque en el curso de estos años varios estudios demostraron la dificultad de predecir la conducta a partir de las Actitudes fue en la década de los sesenta cuando se empezaron a desarrollar algunos modelos teóricos que clarificaban dichas relaciones. En concreto, las dos teorías de las que nos ocupamos en este capítulo, la Teoría de la Acción Razonada y la de la Conducta Planeada sugieren que "las Actitudes pueden predecir las acciones humanas" y presentan los diferentes constructos teóricos que deberían tenerse en cuenta para analizar dichas relaciones (Ajzen & Fishbein, 1980, p.13).

**Cuadro 2.1.: Algunas aportaciones de interés en el estudio de las Actitudes**

<b>AÑO</b>	<b>AUTOR</b>	<b>APORTACIÓN</b>
1918	Thomas y Znaniecki	Iniciaron el estudio de las relaciones entre las Actitudes y la conducta desde un punto de vista psicosocial.
1929	L.L. Thurstone	Desarrolló métodos para la medición de las Actitudes usando escalas interválicas. Siguiendo las escalas de Thurstone aparecieron las afamadas, más específicas y fáciles de usar escalas tipo Likert, ampliamente utilizadas en la actualidad.
1935	Gordon W. Allport	Teorizó acerca de que la relación entre las Actitudes y la conducta, apuntando que no era de tipo unidimensional como se pensaba, sino que era multidimensional. Las Actitudes eran vistas como complejos sistemas contruidos por las creencias de las personas sobre los objetos, sus afectos hacia los objetos y sus tendencias de acción con respecto a los objetos.
1944	Louis Guttman	Desarrolló " <i>the scalogram analysis</i> " para medir las creencias acerca de los objetos.
1947	Doob	Adoptó la idea de Thurstone de que las Actitudes no se relacionan directamente con la conducta pero pueden decirnos algo acerca del patrón de conducta.
1960	Rosenberg y Hovland	Teorizaron acerca de que la Actitud de las personas en relación con un objeto es filtrada por sus afectos, cogniciones y conducta.
1969	Wicker	Después de conducir un estudio de revisión extensiva de la literatura sobre las Actitudes determinó: "resulta considerablemente más verosímil pensar que las Actitudes no estarán relacionadas con las conductas manifiestas, y si lo están su relación será débil, que pensar que estarán estrechamente relacionadas con ellas (Ajzen & Fishbein, 1980, p.25).
Primeros años de la década de los 80		Los investigadores que en aquel momento centraban sus trabajos en el control de la voluntad (Khul, 1984) constataron la existencia de dificultades en la ejecución de ciertas conductas, especialmente en aquellas que no están totalmente bajo el control de los sujetos.

## 2. DE LA TEORÍA DE LA ACCIÓN RAZONADA A LA TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA

Podríamos decir que la Teoría de la Acción Razonada (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975) tuvo sus orígenes en los estudios de Fishbein en el campo de la psicología social hacia el año 1963 (Fishbein, 1963). Durante los primeros años de la década de los 70 se realizaron trabajos de revisión y ampliación por parte de Fishbein y Ajzen (Ajzen & Fishbein, 1970; Fishbein, 1974). En 1975 se realizó una formulación inicial de lo que sería la Teoría de la Acción Razonada (Fishbein & Ajzen, 1975) y cinco años más tarde, en 1980, se realizó la formulación definitiva (Ajzen & Fishbein, 1980). La teoría proporciona un marco teórico para el estudio de las Actitudes relacionadas con la conducta y se enuncia sobre la base del supuesto de que los seres humanos son seres racionales que hacen un uso sistemático de la información disponible. Para Ajzen y Fishbein los seres humanos consideran las posibles implicaciones de sus acciones antes de realizar la conducta (Ajzen & Fishbein, 1980), motivo por el cual se ha llamado a esta teoría "de la acción razonada". Según los autores es una teoría versátil aplicable a todas las conductas voluntarias del ser humano. Esta concepción ha sido confirmada en numerosas ocasiones (Randall & Wolf, 1994; Sheppard Hartwick & Warshaw, 1988).

Una de las características principales de la Teoría de la Acción Razonada es que trata de entender y predecir la conducta humana sobre la base de un número limitado de variables, estas son, la Actitud hacia la conducta, la Norma Subjetiva y la Intención Conductual. Cada predictor es considerado por su importancia con respecto a la conducta motivo de estudio y la población de interés. De acuerdo con la Teoría de la Acción Razonada, la Intención Conductual es el determinante más inmediato de cualquier conducta social pero solo en aquellas condiciones donde la conducta en cuestión este bajo el control voluntario y la Intención Conductual permanezca sin cambios. La teoría propone que la Intención de los individuos en realizar una conducta viene determinada, por su Actitud y su Norma Subjetiva referente al desarrollo de la

conducta. Más aun, la Actitud hacia la conducta es explicada por las creencias acerca de los resultados de la conducta y la evaluación de esos resultados. La Norma Subjetiva es determinada por la presión percibida desde los otros significativos para llevar a cabo la conducta y su motivación para complacer los deseos de esos otros significativos.

Si la persona percibe que el resultado de la realización de la conducta es positivo tendrá una Actitud positiva para llevar a cabo la conducta. Lo opuesto puede ocurrir si considera que la conducta puede dar resultados negativos. Si los otros significativos ven el desarrollo de la conducta como algo positivo y el individuo está motivado para recibir la influencia de los otros significativos, se puede esperar una Norma Subjetiva positiva. Si los otros significativos ven la conducta como algo negativo, y el individuo quiere satisfacer las expectativas de estos, entonces cabría esperar una Norma Subjetiva negativa para el individuo.

En síntesis, la teoría defiende que el intento de llevar a cabo una conducta depende del producto de las medidas de la Actitud y de la Norma Subjetiva. Un resultado positivo indicará una Intención de realizar la conducta.

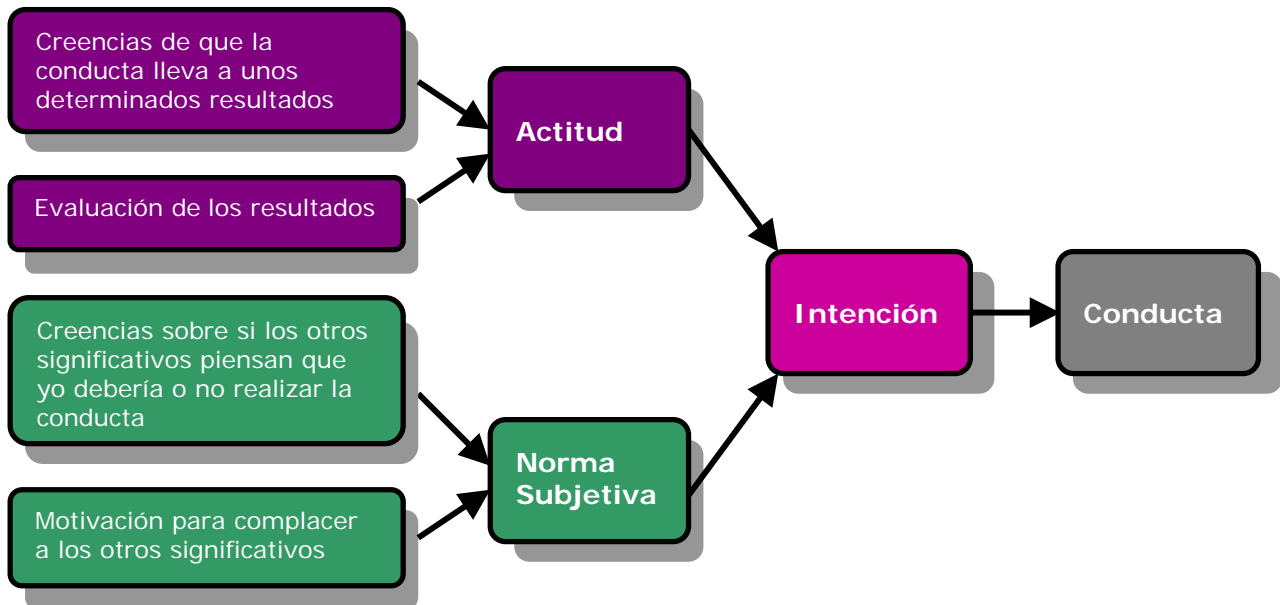
La teoría ha sido formulada simbólicamente de la siguiente manera:

$$\mathbf{B = BI = (Aact) W1 + (SN) W2}$$

El esta formula se indica que la conducta (B) está en función de la Intención Conductual (BI), la cual a su vez está influida por la Actitud hacia la ejecución de la conducta (Aact) y por la Norma Subjetiva (SN). W1 y W2 son los pesos obtenidos de la regresión para cada situación. Para algunas conductas el determinante Actitudinal (Aact) será el principal determinante de las intenciones, mientras que para otras la Norma Subjetiva (SN) será el determinante dominante de la Intención.

Su representación esquemática quedaría de la siguiente forma:

**Figura 2.1. Teoría de la Acción Razonada (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975)**



## 2.1. La Intención

La Intención es la representación cognitiva de la disposición de una persona para realizar una conducta dada y se considera que es el antecedente inmediato de la conducta. Dicho de otra forma, la Intención predice la conducta y puesto que el objetivo de la Teoría de la Acción Razonada es comprender la conducta, los autores consideran que es necesario poder identificar los factores que determinan dicha Intención.

Warshaw y Davis (1985) definieron la Intención Conductual cómo “el grado en el cual las personas tienen planes conscientes de realizar o no una conducta” (p.214). Se asume que los factores motivacionales, indicadores del compromiso y el esfuerzo que las personas están dispuestas a realizar para efectuar una conducta, son tomados por las intenciones que condicionan la realización de la conducta. Como regla general, se postula que a mayor Intención en realizar una conducta, mayor probabilidad de que esta sea realizada. La Intención será pues un predictor de la conducta con considerable

precisión siempre y cuando esta no presente excesivos problemas de control (Ajzen, 1988; Shepard, Hartwick, & Warshaw, 1988).

## **2.2. La Actitud hacia la conducta**

La Actitud refleja la disposición personal hacia la realización o no de la conducta. La Actitud hacia una conducta nos muestra el grado en que la actuación de la conducta está valorada positiva o negativamente. Según el modelo expectativa-valor, la Actitud hacia una conducta viene determinada por el número total de Creencias Conductuales accesibles que unen la conducta con los resultados y la evaluación de dichos resultados. Aunque la gente puede formar muchas creencias diferentes sobre un propósito, se asume que solamente las creencias que sean fácilmente accesibles en la memoria influyen en la Actitud en un momento dado. La capacidad de acceder a las creencias tiende a aumentar en función de la frecuencia con la cual la expectativa se activa y la novedad de su activación, así como por la importancia que se da a dichas creencias (Higgins, 1996, Olson et al. 1996). Por otro lado, ante la importancia que las reacciones evaluativas tienen en los propósitos psicológicos, los investigadores han propuesto la necesidad de evaluarlas (Jarvis & 1996; Petty, Petty & Jarvis 1996). Existe un acuerdo general que indica que la Actitud representa una evaluación sumaria de un propósito psicológico sujeto a dimensiones atributivas tales como bueno-malo, perjudicial-beneficioso, agradable-desagradable, y simpático-antipático (Ajzen & Fishbein, 2000; Eagly & Chaiken, 1993; Petty et al., 1997). Según la conceptualización más popular de la Actitud, en el modelo de expectativa-valor (véase Feather, 1982; Fishbein, 1963; Fishbein & Ajzen, 1975), este significado evaluativo se presenta espontánea e inevitablemente a partir de la creencia sobre el propósito (véase Ajzen & Fishbein, 2000). Cada creencia asocia el propósito a cierta cualidad, y la Actitud total de la persona hacia un propósito es determinada por los valores subjetivos de las cualidades de los propósitos en interacción con la fuerza de las asociaciones.

Específicamente, la fuerza de cada creencia (b) se multiplica por la evaluación (e) del resultado o atributo, y los productos se suman, como se muestra en la ecuación siguiente:

$$A_{act} = \Sigma (b \times e)$$

### **2.2.1. Las Creencias Conductuales**

Las Creencias Conductuales relacionan la conducta motivo de interés con los resultados esperados. Una creencia conductual es la probabilidad subjetiva de que la conducta motivo de interés producirá un resultado dado. Aunque una persona puede estar en posesión de muchas Creencias Conductuales con respecto a cualquier conducta, sólo un número relativamente pequeño de ellas se encuentran disponibles o accesibles en un momento dado. Se da por supuesto que estas Creencias Conductuales accesibles -- en combinación con los valores subjetivos de los resultados esperados -- determinen la Actitud predominante hacia la conducta. Específicamente, la evaluación de cada resultado contribuye a la Actitud de la persona en proporción directa a la probabilidad subjetiva de que la conducta produzca el resultado en cuestión.

### **2.3. La Norma Subjetiva**

La Norma Subjetiva es un razonamiento normativo que pone de manifiesto la presión social percibida por la persona que va a realizar la conducta hacia la ejecución o no de dicha conducta. Nos muestra el resultado de la evaluación que la persona hace de si los otros significativos quieren que el o ella realicen esa conducta y de la motivación para complacerlos. Asumiendo una analogía del modelo de la expectativa-valor de la Actitud, se supone que la Norma Subjetiva viene determinada por el conjunto total de Creencias Normativas disponibles o accesibles con respecto de las expectativas de referentes importantes hacia esa conducta. Específicamente, la fuerza de cada creencia normativa (Normative Beliefs –NB-) se multiplica por la motivación para satisfacer (Motivation to Comply –MC-) al referente en

cuestión, y los productos se agregan, como se muestra en la ecuación siguiente:

$$SN = \Sigma (NB \times MC)$$

### 2.3.1. Las Creencias Normativas

Las Creencias Normativas hacen referencia a las expectativas conductuales percibidas por la persona que va a realizar la conducta sobre lo que los otros significativos esperan de ella. Los otros significativos como su nombre indica son las personas significativas para el sujeto, personas tales como el esposo/a, familia o amigos. En función de la población de estudio, también pueden considerarse otros significativos al maestro, doctor, supervisor, colegas, etc.

Se defiende que estas Creencias Normativas - en combinación con la motivación de la persona para complacer a dichos otros significativos - determinarán la Norma Subjetiva prevaleciente. Específicamente, la motivación para satisfacer a cada referente contribuye a la Norma Subjetiva en proporción directa a la probabilidad subjetiva de que el referente piense que la persona debe realizar la conducta en cuestión.

Durante la década de los ochenta y principios de los noventa una considerable cantidad de estudios relacionados con la teoría de Ajzen y Fishbein de la acción razonada (Fishbein & Ajzen, 1975, Ajzen & Fishbein, 1980) cuestionaron el significado de la Intención Conductual como el determinante inmediato de la conducta voluntaria. Otras variables como por ejemplo, la experiencia previa (Ej. Bentler & Speckart, 1979; Fredricks & Dossett, 1983; Echabe, Rovira & Garate, 1988), o esta última y la fuerza de voluntad (Godin, Valois, Shepard & Desharnais, 1987) y las Actitudes (Ej. Bentler & Speckart, 1979; Bagozzi, Yi & Baumgartner, 1990) fueron consideradas también como determinantes directos de la conducta. Los autores que defendieron que estas variables eran posibles predictores de la conducta consideraron que por ejemplo es más fácil seguir fumando o no hacer ejercicio, que iniciar un nuevo estilo de vida saludable sin fumar, beber o



haciendo ejercicio; conductas estas que cuesta realizar y que requieren profundos cambios en los hábitos de vida actuales. Estos autores consideraron que es difícil que las conductas actuales vayan a ser reemplazadas ya que ello obligaría al individuo a poner en marcha una serie de procesos dirigidos a actuar contra conductas establecidas, conductas que probablemente se han ido consolidando durante años, con las consiguientes dificultades para la implantación de la nueva conducta.

Desde el momento que el individuo realiza una nueva conducta se enfrenta a dos factores que se oponen directamente a su fuerza de voluntad: por un lado está su Intención de llevar a cabo la conducta que se ha propuesto, en el momento elegido sin dejarlo para otra ocasión, por el otro está su fortaleza en resistir la tentación de volver a realizar la conducta que pretende cambiar o erradicar.

Ajzen (1985) ya consideró que la habilidad de la persona para resistir la tentación debería ser un importante determinante de ciertos tipos de conducta, incluso por encima de la influencia de las Actitudes o las intenciones. Pese a destacar esta importancia de los procesos volitivos, Ajzen parece haber optado por no considerar la fuerza de voluntad y en cambio ha tomado como alternativa las percepciones de control, por considerar que están mejor descritas y son mas fáciles de medir. Para Ajzen las creencias de tener o no control sobre las conductas y los eventos deberán estar relacionadas con la posibilidad o no de realizar la conducta en cuestión, siempre que el sujeto posea la información y las capacidades suficientes.

Los factores que enumeró Ajzen (1985) con posibilidad de causar interferencias entre la Intención de realizar una conducta y la conducta que al final se realiza fueron los siguientes:

- a) Diferencias de cada individuo en las Creencias de Control sobre la conducta.
- b) Que la persona dependa de terceros para llevar a cabo la conducta.
- c) Insuficiente fuerza de voluntad.

- d) Falta de capacidades. Falta de habilidad.
- e) Falta de control de las emociones.
- f) Falta de información. Adquisición de información actualizada con el paso del tiempo
- g) Que la conducta se realice en un momento poco oportuno.

Todos estos factores hacen que Ajzen (1985) tome en consideración la posibilidad de que la conducta humana no esté totalmente bajo control volitivo, considerando que existe un continuo desde la completa falta de control, cuando la conducta depende de otras personas, los recursos, habilidades y oportunidades que actualmente no se dan, al total control. En los casos en los que el control disminuye o no lo hay, la Teoría de la Acción Razonada presenta serias limitaciones (Godin & Kok, 1996), la relación Intención-conducta disminuye y su formulación parece ser incompleta, por lo que formula una modificación de la Teoría de la Acción Razonada (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980) introduciendo el constructo del Control Conductual Percibido, como un predictor independiente de la Intención, que tome en cuenta las barreras reales y percibidas por el individuo (Ajzen, 1985, 1988, 1991; Ajzen & Madden, 1986).

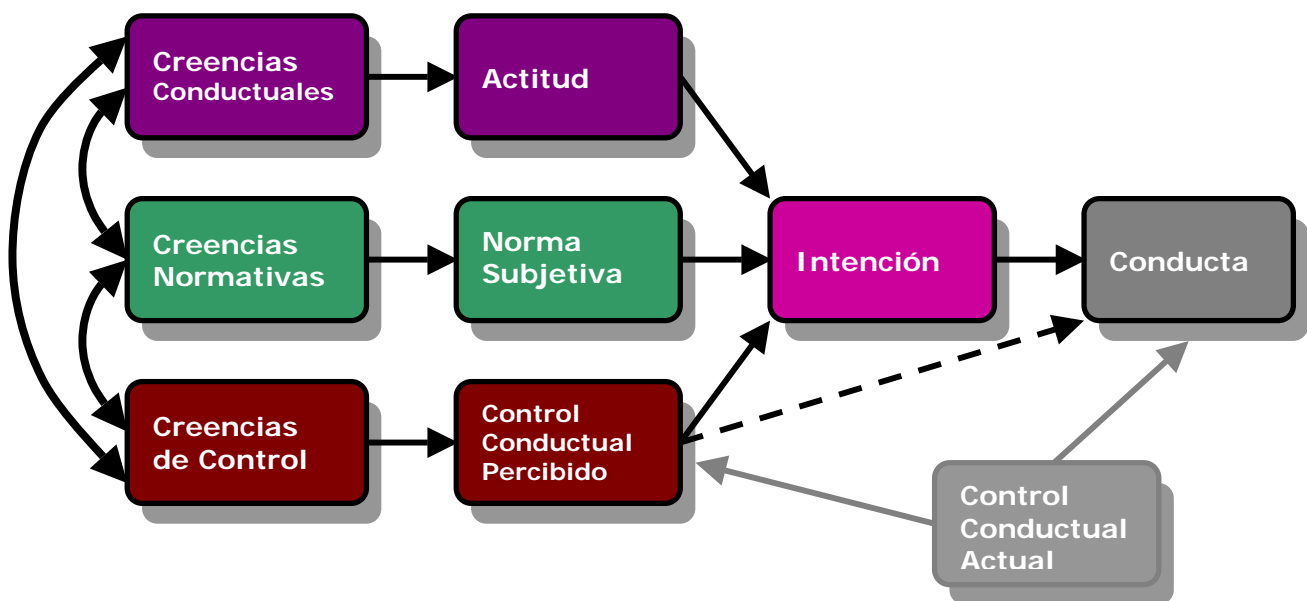
### **3. LA TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA**

Ajzen (1985, 1988, 1991) y Madden desarrollaron la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen & Madden, 1986) dadas las limitaciones de la Teoría de la Acción Razonada para explicar aquellas conductas sobre las cuales los individuos tienen un control volitivo incompleto y también para aquellas que se producen en contextos específicos (Ajzen, 1991). La Teoría de la Conducta Planeada incorpora los componentes originales de la Teoría de la Acción Razonada, pero también introduce la variable del Control Conductual Percibido, definida como, “la dificultad o facilidad percibida de desarrollar una conducta” (1987, p. 44). De acuerdo con la Teoría de la Conducta Planeada, las personas actúan en concordancia con sus intenciones y el Control Conductual Percibido sobre la conducta, mientras las intenciones están

influidas por la Actitud hacia la conducta, por la Norma Subjetiva y por las percepciones de control conductual. De acuerdo con Ajzen (1985), cuando las conductas no están totalmente bajo el control de la voluntad, el Control Conductual Percibido y la Intención explicarían juntas la conducta, por lo menos cuando las percepciones de control sean fieles reflejos del control que en ese momento se tiene sobre la conducta. Los fundamentos cognitivos de estos factores son consistentes con la formulación de expectativa-valor.

El modelo de la Teoría de la Conducta Planeada quedaría representado como sigue:

Figura.- 2.1. Teoría de la Conducta Planeada ( Ajzen y Madden, 1986)



### 3.1. El Control Conductual Percibido

Este concepto ha sido definido por Ajzen como la creencia personal acerca de la capacidad de controlar las dificultades existentes para realizar o no la conducta. El Control Conductual Percibido incluye tanto factores internos, como las habilidades físicas y psicológicas (incluida la fuerza de voluntad), como externos: el tiempo, la oportunidad, los medios y la dependencia de

terceros. Inicialmente, Ajzen y Madden propusieron que el control conductual afectaría a la conducta mediante su efecto en las intenciones, al igual que lo hacen las Actitudes y la Norma Subjetiva, asumiendo que si una persona duda respecto a sus posibilidades de controlar la conducta, es improbable que estuviera motivada por realizarla. Posteriormente, los mismos autores propusieron una segunda versión de la Teoría de la Conducta Planeada (1986), en la que el Control Conductual Percibido podría también influir en la conducta tanto indirectamente, a través de sus efectos en las intenciones, como directa e independientemente de los efectos mediadores de la Intención. En este segundo caso, cuando el Control Conductual Percibido afecta a la conducta directamente, se asume que la conducta estaría totalmente fuera del control volitivo del sujeto y ésta medida reflejaría el grado de control real del sujeto sobre la posibilidad de realizar la conducta. Este supuesto sería el reflejo del grado en el cual las actuales barreras percibidas para realizar la conducta influyen en el desarrollo de las intenciones, en dicho caso, la medida del Control Conductual Percibido sería la representante del Control Conductual Actual sobre la conducta (Ajzen, 1991). Madden (1986) argumentó que para algunas conductas, el Control Conductual Percibido podía predecir tanto la Intención cómo la conducta.

Ajzen & Madden (1986) también consideraron que la Intención y el Control Conductual Percibido pueden interactuar en su influencia sobre la conducta, en vez de tener efectos aditivos. Se asume que para poder ejecutar una conducta el sujeto debe poseer una intención firme y percibir que posee los recursos y habilidades necesarios para su realización, lo cual debe traducirse en altas puntuaciones en las escalas que reflejan estos conceptos.

### **3.1.1. Las Creencias de Control facilitadores / barreras**

El Control Conductual Percibido se refiere pues a la percepción que cada persona tiene de su habilidad para desarrollar una conducta dada. Dibujando una analogía del modelo de expectativa-valor de las intenciones, se asume que el Control Conductual Percibido viene determinado por un conjunto de Creencias de Control accesibles. Las Creencias de Control tienen que ver

con la presencia percibida de factores que pueden facilitar o impedir el desarrollo de la conducta. Se asume que, estas Creencias de Control –en combinación con la fuerza percibida de cada factor de control- determinen el Control Conductual Percibido. La fuerza percibida sobre cada factor de control, para impedir o facilitar el desarrollo de una conducta, contribuye al Control Conductual Percibido en proporción directa a la probabilidad subjetiva que cada persona contemple de que el factor de control este presente. Dicho de otro modo, el Control Conductual Percibido indica que la motivación de las personas por realizar una conducta está influida tanto por la percepción de la dificultad para realizar una tarea, como por la percepción del éxito que pueda o no tener el individuo en el desarrollo de la conducta. Si la persona mantiene unas Creencias de Control fuertes acerca de la existencia de factores que facilitarán la conducta, entonces tendrá una percepción de control sobre dicha tarea. Al contrario, la persona tendrá una débil percepción de control si mantiene unas Creencias de Control fuertes acerca de factores que le impidan realizar la conducta. Estas percepciones pueden reflejar experiencias previas, la anticipación de circunstancias venideras y la Actitud de normas influyentes que rodeen al individuo.

En 1991, Ajzen redefinió la operacionalización del Control Conductual Percibido de forma equivalente a como hicieron Ajzen & Fishbein (1980) con las Actitudes y la Norma Subjetiva: como el sumatorio de un producto entre las creencias acerca de la presencia o ausencia de recursos y oportunidades o Creencias de Control (c) por un lado, y por las percepciones de poder controlar los factores que facilitan o dificultan la conducta, o fuerza percibida de los factores de control (p) por otro. Este producto se representa de la siguiente manera :

$$\text{PBC} = \Sigma (\text{c} \times \text{p})$$

Tras la incorporación de este nuevo constructo la teoría pasó a formularse de la siguiente manera:

$$B = I = (Aact)w1 + (SN)w2 + (PBC)w3$$

De acuerdo con esta formulación, se considera que la conducta (B) viene determinada por la Intención (I), que a su vez sería función de las Actitudes (Aact), la Norma Subjetiva (SN) y el Control Conductual Percibido (PBC). w1, w2 y w3, serían los coeficientes de regresión para cada uno de los elementos.

Ajzen & Madden (1986) consideraron que si bien era necesaria una medida de controlabilidad real, ésta era difícil de obtener. Los factores externos que afectan a la conducta eran muchas veces difíciles de anticipar por el sujeto y la ausencia de habilidades para ejecutar la conducta podría no hacerse evidente hasta que ésta se intentaba realizar. Por ello estos autores optaron por una medida de control percibido en vez de una medida de control real.

Por otro lado, existen dificultades en la conceptualización del Control Conductual Percibido, dado que existe poca claridad acerca del verdadero significado de esta variable (ver por ejemplo Kimiecik, 1992; Terry & O'Leary, 1995). Ajzen y Madden (1986) consideraron que el Control Conductual Percibido refleja el grado en que la persona tiene control sobre la conducta o posee las habilidades suficientes para realizar la conducta. Además consideraron que es un concepto próximo a la autoeficacia, con lo que supondría una integración de este concepto en la teoría. Por otra parte, Ajzen y Timko (1986) consideraron que la autoeficacia refleja las Creencias de Control sobre factores internos, mientras que el Control Conductual Percibido refleja tanto la percepción de control sobre factores internos, como sobre factores externos, pero en un sentido más amplio que la autoeficacia, dado que considera el control sobre elementos tales como habilidades psicológicas, físicas, información, fuerza de voluntad, etc. Este concepto también sería similar a las "condiciones facilitadoras" descritas por el modelo de Triandis (1977) y al concepto de expectativa de éxito del modelo atribucional de Weiner (1986).

En todo caso y pese a las similitudes conceptuales entre estos conceptos, ha sido la medida del constructo que ha presentado una mayor divergencia. Este ha sido evaluado directamente con las creencias acerca de si es fácil o difícil realizar la conducta, o indirectamente en base a las creencias acerca de la existencia de condicionantes externos sobre la realización de la conducta (barreras y facilitadores percibidas), la creencia del sujeto de que posee capacidad y habilidad para realizar la conducta (autoeficacia) y la probabilidad de alcanzar determinados objetivos (expectativa de éxito). Esta naturaleza múltiple del Control Conductual Percibido ha aportado un grado considerable de confusión en torno al mismo.

Algunos estudios más allá de la demostración de la aplicabilidad ha perseguido una distinción entre la controlabilidad percibida (si la gente cree que ellos tienen un control voluntario sobre el desarrollo de la conducta) y la autoeficacia, conceptualizada como el grado de dificultad anticipada en el desarrollo de la conducta (véase Bandura, 1997). Un análisis factorial de los ítems designados para utilizar estos dos constructos revelaron los factores esperados en los campos de las conductas de la alimentación (Armitage & Conner 1999a,b; Sparks et al 1997) y los logros académicos (Manstead & van Eekelen 1998), pero sólo la dificultad percibida – no la controlabilidad - incrementó significativamente la predicción de las intenciones y la conducta (Armitage & Conner, 1999b; Manstead & Van Eekelen, 1998; Sparks et al., 1997).

En todo caso, pese a que la definición teórica no está clara, Kimiecik (1992) ha indicado que Ajzen (1985) ha sido inconsistente en su definición del Control Conductual Percibido, al sugerir unas veces que era similar a la autoeficacia de Bandura (1977) y al enfatizar en otras la importancia de los factores facilitadores. Dado que la teoría asume que la relación Intención-conducta será máxima en el caso en que los sujetos tengan Actitudes y normas subjetivas positivas y a la vez, crean contar con los recursos y oportunidades necesarios para la realización de la conducta, a nuestro juicio, este nuevo constructo de la teoría asume un papel más global que la autoeficacia propiamente dicha.

Ajzen señala que en la actualidad su trabajo se centra en precisar el papel del Control Conductual Percibido, ya que la investigación ha mostrado que puede realizarse una distinción entre la controlabilidad percibida y la dificultad percibida de desarrollar la conducta (auto-eficacia) y que esta última podría ser el antecedente más importante de las intenciones y las acciones (Ajzen 2001). También reconoce que algunos resultados recientes de la investigación apuntan la posibilidad de añadir otros predictores a la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen, 2001).

### **3.2. La Teoría de la Conducta Planeada en diferentes dominios de la conducta**

Desde que se formulo la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen 1985, 1988; Ajzen & Madden, 1986) hasta la actualidad se han realizado muchas investigaciones en diferentes contextos (salud, organizaciones, escolar, etc.) apoyándose en este marco teórico. En algunos meta-análisis recientes se ha informado de la utilidad de algunos conceptos de la teoría y se ha mostrado la debilidad de otros. Tomaremos algunos trabajos de revisión para presentar la situación actual de la teoría en algunos de estos contextos.

En un trabajo de revisión en el que se examinó la literatura sobre las aplicaciones de la Teoría de la Conducta Planeada en el ámbito de la salud se verificó la eficacia de la teoría para explicar y predecir las conductas relacionadas con ella (Godin y Kok, 1996). Se identificaron 56 estudios (pero 58 aplicaciones conductuales) publicados desde 1985 hasta la fecha del estudio. Los hallazgos indican que la teoría funciona muy bien para explicar la Intención. La Actitud hacia la conducta y el Control Conductual Percibido fueron las que con mayor frecuencia funcionaron cómo variables responsables de esta varianza en la Intención. La Intención permaneció como el predictor más importante, pero en la mitad de los estudios revisados el Control Conductual Percibido añadió capacidad de predicción al modelo.



Son muchos los investigadores que continúan demostrando la aplicabilidad de la teoría en diferentes campos incluyendo el uso de preservativos (Albarracin, Johnson, Fishbein, & Muellerleile, 2001; De Wit, Stroebe, De Vroome, Sandfort & Van Griensven, 2000; Fazekas, Senn & Ledgerwood 2001) y otras conductas de sexo-seguro (Boldero, Sanitioso, Brain, 1999; Bryan, Fisher & Fisher 2002); conductas adictivas como el tabaquismo (Norman, Conner & Bell 1999; Bennett & Clatworthy 1999); el alcoholismo (Conner, Warren, Close, Sparks 1999; Cortes Tomas 2001; Vega Rodriguez & Garrido Martin 2000) o el uso de sustancias ilegales (Conner, Black & Stratton 1998; Conner & McMillan 1999) y su repercusión de estas con otras conductas (Conner, Graham & Moore 1999; Conner & Flesch 2001); adopción de terapias de sustitución hormonal (Quine & Rubin 1997); adhesión a regímenes de medicación (Conner et al 1998a) o regímenes alimenticios bajos en grasas (Armitage & Conner 1999; Conner, Norman & Bell 2002; Paisley & Sparks 1998); conductas de estudiantes y selección de carreras (Davis, Ajzen, Saunders & Williams 2002, Giles & Lamoure 2000); uso del casco en seguridad vial (Quine, Rutter, & Arnold 1998, 2000, 2001 y 2002) o uso de transporte público (Heath & Gifford 2002); uso de medicina complementaria (Furnham & Lovett 2001); seda dental (Rise, Astrom & Sutton 1998); higiene básica (Jenner, Watson, Miller, Jones & Scott 2002) o exposición a los rayos solares (Hillhouse, Turrisi & Kastner 2000); intención de voto (Flynn, Goldstein, Solomon, Bauman, Gottlieb, Cohen, Munger 1998) o conductas activistas (Kaiser, Woelfing & Fuhrer 1999); entre otras.

El meta análisis de Armitage & Conner (2001) también nos ofrece información sobre la eficacia del estado actual de la Teoría de la Conducta Planeada en fechas recientes. El estudio se realizó sobre una base de datos de 185 estudios publicados hasta 1997. La Teoría de la Conducta Planeada justificó el 27% y el 39% de la varianza de la conducta y de la Intención, respectivamente. El constructo Control Conductual Percibido, independiente de la Actitud y de la Norma Subjetiva, justificó cantidades significativas de la varianza de la Intención y la conducta. Cuando la conducta se media a través de los auto-informes, la Teoría de la Conducta Planeada justificó un 11% más

de la varianza de la conducta que cuándo las medidas de conducta eran objetivas u observadas ( $R^2 = .31$  y  $.21$ , respectivamente). Los autores concluyen que el constructo de la Norma Subjetiva se ha mostrado generalmente como un predictor débil de las intenciones. Consideran que esto es en parte atribuible a la combinación de una medición inadecuada y a la necesidad de ampliación del componente normativo.

### **3.3. La Teoría de la Conducta Planeada en el ámbito del ejercicio físico**

En el campo del ejercicio físico, tomaremos cómo punto de partida el trabajo de revisión realizado por Godin en 1994 sobre el estado de la investigación de la Teoría de la Conducta Planeada en este ámbito específico.

Godin señaló que hace una década los resultados de la investigación habían mostrado la utilidad de esta teoría en el ámbito de la conducta de realización de ejercicio físico. Más específicamente comentó que la incorporación del Control Conductual Percibido había producido efectos diferenciales en dos importantes partes del modelo: la Intención y la conducta. De forma que mientras que éste había actuado elevando la cantidad de varianza explicada por la Intención Conductual, no había producido los mismos efectos sobre la conducta de ejercicio. Godin señaló que los autores que encontraron estos resultados consideraron que esta diferencia podría deberse a que la realización de ejercicio está bajo control volitivo. En concreto, un año antes Godin había apuntado junto con sus colaboradores que la idea de que practicar ejercicio está bajo el control volitivo de los sujetos (Godin, Valois & Lepage, 1993). No obstante, Godin señaló que en función de los resultados obtenidos en otras investigaciones es igualmente posible que esta influencia esté en función del tipo de ejercicio a realizar o de la muestra de población a estudio.

En conclusión, a juicio de Godin, y de forma coherente con los postulados de Ajzen (1985), la Teoría de la Conducta Planeada era útil ya que facilitaba el entendimiento de la elaboración de las intenciones y permitía

reconocer nuevas creencias en nuevos grupos de población susceptibles de intervenciones dirigidas a modificar sus hábitos de ejercicio. Desde este trabajo de revisión y hasta la fecha se han realizado otros estudios que han continuado tomando la Teoría de la Conducta Planeada de forma independiente o bien en combinación con otras variables.

A diferencia de las interpretaciones de Godin sobre el control volitivo de la conducta de ejercicio, Blue (1995) considera que la práctica de ejercicio puede ser una conducta no volitiva, dato que viene avalado por los estudios de Madden, Ellen & Azjen (1992) y de Terry & O'Leary (1995). Blue (1995) defendió que la Teoría de la Conducta Planeada era superior a la Teoría de la Acción Razonada en el campo del ejercicio, dado que, en primer término poseía mayores capacidades predictivas de la Intención, y en segundo, no asumía que el control de la práctica de ejercicio depende únicamente del sujeto.

Terry y O'Leary (1995) pusieron a prueba la teoría para predecir la práctica de sesiones de ejercicio regular en una muestra de 146 estudiantes. Para ello utilizaron un modelo en el que incluyeron medidas separadas de la variable Control Conductual Percibido, que estaba compuesta por creencias acerca de la controlabilidad de la conducta y de la variable expectativa de autoeficacia, con el fin de probar el modo en que estas dos variables predecían la Intención y la practica de ejercicio. Las autoras asumían que ambas variables eran diferentes y que presentarían efectos diferenciales sobre las intenciones y la conducta. Así se esperaba que el Control Conductual Percibido predijera tanto las intenciones como la conducta, mientras la autoeficacia únicamente afectaría a la conducta a través de sus efectos sobre la Intención. Las autoras encontraron evidencia de que las medidas del Control Conductual Percibido y de la autoeficacia tenían efectos predictivos diferentes: la autoeficacia predecía la Intención, mientras que el control conductal percibido predecía directamente la conducta. También encontraron que la Actitud influía directamente sobre la conducta, además de sobre la Intención. Además observaron que el Control Conductual Percibido moderaba los efectos de las variables originales del modelo, indicando que los sujetos con altas

puntuaciones en Control Conductual Percibido tendían mayor probabilidad de comportarse de acuerdo con sus intenciones. La práctica deportiva anterior no fue introducida en el modelo, sino que se consideró como una covariable ajena al modelo. Pese a ello esta variable mostró su capacidad predictiva sobre la Intención y la conducta. Las autoras concluyeron que la autoeficacia y el Control Conductual Percibido deberían usarse de forma separada en la Teoría de la Conducta Planeada, dado que mostraban efectos diferentes sobre la Intención y la conducta. En todo caso, conforme a los postulados de la Teoría de la Conducta Planeada, el Control Conductual Percibido aparecía como un predictor significativo de la conducta, indicando que si la conducta no está bajo el control real de los sujetos es necesario considerar el grado en que la ejecución de la conducta esta influida por factores externos (Terry y O'Leary, 1995). Finalmente concluyeron que el hecho de que el Control Conductual Percibido y la Intención fueran dos condiciones necesarias para la realización de la conducta, indicaba la idoneidad de la Teoría de la Conducta Planeada, sugiriendo que la conducta de practicar ejercicio no estaba totalmente bajo el control real de las personas, por lo que la motivación no bastaba para explicar la práctica de ejercicio. Se confirmaba de esta manera la necesidad de la existencia de condiciones adecuadas para la práctica de ejercicio. Por otra parte, el hecho de que la autoeficacia surgiera como predictora de la Intención, indicaba que las personas tenían mejores probabilidades de intentar iniciarse en el ejercicio si creían que tenían la capacidad suficiente para ello. Además, el hecho de que diversas investigaciones hubieran obtenido relaciones significativas entre el Control Conductual Percibido y la Intención podría ser debido a la medida de esta variable, que habría incluido indicadores de autoeficacia (Terry y O'Leary, 1995).

Por su parte Estabrooks y Carron (1999) examinaron la relación de la cohesión del grupo con la Actitud y las Creencias de Control hacia el ejercicio físico en un grupo de 179 adultos mayores (media de edad de 67 años) dentro del marco de la Teoría de la Conducta Planeada. Se valoraron las percepciones de la cohesión del grupo, tanto la cohesión de tarea como la cohesión social; así como la Actitud hacia el ejercicio, las percepciones de

control sobre la asistencia, y la Intención de práctica de ejercicio físico. Siguiendo la evaluación de las variables cognoscitivas, la asistencia de ejercicio fue controlada durante 4 semanas. Los resultados revelan que la cohesión de tarea estaba relacionada con las percepciones de control, mientras que la cohesión social estaba relacionada con la Actitud hacia el ejercicio. Por otra parte, aparecieron relaciones entre las percepciones de control y la Intención de ejercicio. La Intención de ejercicio y las percepciones de control se mostraron relacionadas con la asistencia a las clases de ejercicio físico. Contrariamente a las predicciones, la cohesión de tarea aumento la predicción de la Actitud, pero de la Actitud no se relacionó con la Intención de ejercicio.

Kerner y Grossman, 1998 realizaron un estudio en el que ponían a prueba la Teoría de la Conducta Planeada cómo modelo teórico útil para predecir la frecuencia de ejercicio en un grupo de profesionales de la gestión incluidos en un programa estructurado de ejercicio físico. La muestra seleccionada estaba compuesta por 73 adultos (de edades comprendidas entre los 20.3 y los 67.1 años) matriculados en un programa del ejercicio. Se realizó un seguimiento durante un período de 5 meses. El dato más llamativo de todas las conclusiones del estudio fue la relación moderada y negativa entre la Intención de ejercicio y la frecuencia de ejercicio, dato que entraba en conflicto con uno de los principios básicos de la Teoría de la Acción Razonada y de la Conducta Planeada. Con el objetivo, de llevar a cabo un análisis adicional de los datos de dicho estudio, Kerner, Grossman y Kurrant (2001) condujeron otro estudio en el que encontraron los mismos resultados de los participantes del estudio inicial esto es, sus conductas no estaban relacionadas con sus intenciones. Los autores interpretaron estos resultados que contradecían las predicciones de la Teoría de la Conducta Planeada tomando el argumento ofrecido por Iso-Ahola (1986) en el que apuntaba que cuando por causas diversas como cambios de horario de trabajo, reubicación laboral, obligaciones personales u otras, no puede mantenerse la conducta de tiempo libre originalmente elegida, esta puede cambiarse por otra actividad con iguales o mayores beneficios y realizada en otro lugar, si la nueva actividad no se percibe como más costosa en términos de dinero, tiempo o esfuerzo. Esta

circunstancia no provoca que el sujeto disminuya su frecuencia de ejercicio y por tanto la Intención seguiría en relación con la conducta. Si este fuese el caso del estudio realizado por Kerner y colaboradores tal cambio no podría haberse registrado por el protocolo utilizado para las mediciones en el mismo y en consecuencia esta circunstancia podría explicar la significativa diferencia observada entre las intenciones y la conducta. Por supuesto que estas interpretaciones son conjeturas que deberían ser puestas a prueba.

En las conclusiones del estudio realizado por Kerner y colaboradores en 2001 los investigadores señalaron que, para este tipo de muestra, la Intención hacia el ejercicio podría medirse como la Actitud particular hacia el *fitness* de cada uno de los sujetos; que ninguna variable se relacionaba con una conducta de ejercicio de larga duración; que la conducta de ejercicio, más allá del período de cinco meses estudiado, puede quedar supeditada al Control Conductual Percibido de cada individuo, y por lo tanto, es de esperar que la expectativa de que la conducta actual de ejercicio se mantenga durante más tiempo pueda ser predicha con mayor probabilidad por el Control Conductual Percibido de cada persona. En función de ello sería conveniente informar a los adultos que realizan ejercicio físico de que, si desean mantener la conducta actual de forma regular, deberían centrarse en mantener su control sobre los factores que fomentan la práctica de la actividad y promueven su condición física.

Dentro de los estudios que analizan, juntas o por separado, las propiedades y características de las variables que configuran la Teoría de la Conducta Planeada destacamos los llevados a cabo desde el inicio del nuevo siglo por Lowe, Eves y Carroll (2002) y por Okun, Karoly, y Lutz (2002). En el primero de los estudios se investigó la contribución de los componentes instrumentales y afectivos de la Actitud. Como parte de un estudio sobre la conducta del ejercicio de la población, una muestra de 424 hombres y 572 mujeres completaron los cuestionarios; además se contó con 365 participantes que proporcionan datos después de 6 meses de seguimiento. Las regresiones resaltaron el componente afectivo como un predictor mucho más poderoso de la Intención en comparación con el componente instrumental. Después de

controlar el ejercicio previo, la Intención no actuó como un buen predictor del ejercicio posterior, aunque el componente afectivo (la Actitud) lo fuera. De forma consistente con el meta análisis de Hausenblas, Carron y Mack (1997), la Actitud, designada como el componente afectivo, tuvo una influencia directa en la conducta futura, independientemente de las intenciones. Estos resultados tienen importantes implicaciones en la promoción del ejercicio. En sus conclusiones los autores llamaron la atención sobre el punto de que los conocimientos sobre los beneficios para el organismo del ejercicio físico (beneficios instrumentales) que la mayoría de la población tiene (Allied Dunbar National Fitness Survey, 1992), no se traducen en conductas consecuentes. Lo que los datos sugieren es que la promoción del ejercicio que se concentra en los beneficios instrumentales del ejercicio no consigue provocar cambios de conducta. Las Actitudes instrumentales no presentaban ningún vínculo independiente ni con la Intención ni con las conductas futuras. En este estudio fueron sobre todo, las creencias afectivas, el género de los sujetos, y los actuales niveles de ejercicio los predictores significativos de la conducta futura de ejercicio. Los investigadores sugirieron que estas variables deben ser necesariamente tenidas en cuenta a la hora de realizar una intervención de carácter psico-social para promover el ejercicio físico entre la población.

En el segundo estudio, realizado por Okun y colaboradores (2002) se aportó información sobre la influencia de la Norma Subjetiva sobre la Intención y la conducta de ejercicio mediante la consideración de la influencia de las normas sociales descriptivas relacionadas con la familia y los amigos. El estudio tomó una muestra de 530 estudiantes que completaron un cuestionario en el que se valoraron las normas sociales, en relación con la familia y los amigos, el Control Conductual Percibido, la Actitud, la Intención y la conducta de ejercicio de tiempo libre. La norma social descriptiva de amigos fue un predictor significativo tanto de la conducta de ejercicio de tiempo libre como de la Intención. Se concluyó que las normas descriptivas se deben incorporar en las pruebas de la Teoría de la Conducta Planeada en el ámbito del ejercicio.

Cómo resumen de los estudios que apoyan la utilidad y aplicabilidad de la Teoría de la Acción Razonada y la Teoría de la Conducta Planeada en la

explicación de las intenciones y la conducta de ejercicio presentaremos los resultados obtenidos en la revisión realizada por Hausenblas et al. (1997). En este estudio se utilizó una técnica de meta análisis para examinar estadísticamente la utilidad de ambas teorías para explicar y predecir la conducta del ejercicio. Los datos utilizados se obtuvieron de las búsquedas en bases de datos electrónicas, en manuales, y en revistas. Cada estudio fue tratado como un examen individual de las relaciones de la teoría y proporcionó una poderosa valoración de los efectos de muestra a través de los estudios por la corrección de inexactitudes estadísticas del muestreo y errores de medición. Los resultados proporcionaron un fuerte soporte general para la validación tanto de la Teoría de la Acción Razonada como de la Conducta Planeada. Los resultados nos llevan a volver a recalcar los siguientes aspectos: Primero, el alto efecto que sobre la conducta de ejercicio tienen las intenciones. Segundo, los resultados también han mostrado que, en lo que respecta a la conducta de ejercicio, la Actitud tiene un fuerte efecto sobre la Intención de ejercicio, sin embargo, y dentro del mismo contexto, la Norma Subjetiva sólo tiene un moderado efecto sobre la Intención de ejercicio. Ello no es inconsistente con los postulados de las dos teorías en estudio ya que, ambas, contienen la proposición de que algunas intenciones pueden estar más probablemente bajo un control Actitudinal y por ello serán mejor predichas por la Actitud, mientras que otras intenciones pueden estar más probablemente bajo control normativo y serán mejor predichas por la Norma Subjetiva (Ajzen & Fishbein, 1980) Tercero, el papel del Control Conductual Percibido es importante para la explicación y la predicción del ejercicio por una serie de razones: a) la fuerte relación entre el Control Conductual Percibido y la Intención contribuye a sugerir que cuanto más se considere que la conducta objetivo está bajo el control del individuo, más fuerte será la relación con la Intención de realizar la conducta. Considerados de forma conjunta, el Control Conductual Percibido y la Intención añaden explicación y comprensión a la conducta de ejercicio, b) la relación directa entre el Control Conductual Percibido con la conducta de ejercicio independientemente del efecto mediador de las intenciones, de forma consistente con lo señalado por Ajzen (1985), permite ofrecer una solución a



uno de los principales problemas asociados a la conducta de ejercicio, el hecho de la que existan barreras a la participación en el ejercicio, c) la fuerte relación de la conducta de ejercicio tanto con el Control Conductual Percibido cómo con la Actitud contribuye a sugerir que los individuos alcanzan el mayor compromiso con el ejercicio cuando mantienen creencias favorables hacia el ejercicio y creen que pueden realizar la conducta con éxito. La influencia directa de la Actitud sobre el ejercicio ha sido comentada ya previamente por Bentley y Speckart (1981), quienes encontraron que las Actitudes eran mejores predictores que las intenciones con respecto a la conducta de ejercicio. Esto refuerza la sugerencia que otras variables, aparte de la Intención, tengan efecto sobre la conducta futura (Godin,1993). Igualmente en las conclusiones de su estudio los autores señalaron que, contrariamente a lo postulado por Fishbein and Ajzen (1975), el poder predictivo de la Intención no resulta afectado de forma inversa (a mayor tiempo transcurrido desde la medición de la Intención menor capacidad predictiva de esta sobre la conducta) por el tiempo transcurrido entre la medición de esa Intención y la observación de la conducta. En cuanto a la comparación llevada a cabo entre la relación existente entre la Intención y la conducta y la existente entre la expectativa conductual y la conducta, los autores encontraron en su estudio una gran magnitud de efecto (*effect size*) para la primera. La expectativa es la probabilidad de que la conducta se desarrolle, mientras que la Intención implica un compromiso conductual de realizar o no la conducta. La formación de la expectativa puede implicar una variedad de factores (hábitos no cognitivos, cambios anticipados en la Intención, limitaciones de competencia y facilitadores o barreras ambientales) que podrían influir en la conducta más allá de la intenciones (Courneya & McAuley, 1993).

Consecuentemente con los resultados del meta análisis de Hausenblas et al. (1997), Bozionelos y Bennett (1999) analizaron las posibilidades de extensión de la Teoría de la Conducta Planeada en un estudio en el que investigaron la fuerza predictiva de la Teoría de la Conducta Planeada en la conducta de ejercicio y la adición de variables relacionadas al ejercicio. Las hipótesis formuladas se agruparon en dos formulaciones: en la primera se

defendió que las Actitudes hacia el ejercicio, pero no la Norma Subjetiva, predecirían la Intención para realizar ejercicio regular, y que el Control Conductual Percibido predeciría considerablemente la Intención y la conducta hacia el ejercicio. En el segundo se postuló que la conducta previa, las Creencias Normativas personales, las creencias de rol, el nivel de auto-control, y la identidad del rol de género mediarían la influencia de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada en los niveles de ejercicio. Una muestra de 114 estudiantes universitarios (media de edad de 22 años) completó los cuestionarios que medían las variables predictivas y, tres semanas más tarde, informaron sobre el realizado. Los resultados muestran que la conducta previa era la variable que actuaba como mejor predictor. La Norma Subjetiva y la Actitud hacia el ejercicio no eran predictores significativos de la Intención de ejercicio. El Auto-control actuó como un mediador de la relación Actitud-Intención. El Control Conductual Percibido no era un predictor significativo de la conducta del ejercicio, mientras que las intenciones del ejercicio actuaron sólo como predictores débiles. Los resultados sugieren que el Control Conductual Percibido y las barreras percibidas no son equivalentes, y deben ser tratados por separado como variables que contribuyen independientemente a la habilidad predictiva del modelo.

Aportando más información a la inclusión de otras variables junto al modelo de la Teoría de Conducta Planeada, Norman, Conner, y Bell. (2000) informaron sobre la aplicación de la Teoría de la Conducta Planeada a la predicción de intenciones y conducta de ejercicio sobre un período de 6 meses. El estudio consideró también el efecto moderador de la conducta pasada en la relación Intención-conducta y las relaciones entre el Control Conductual Percibido y la conducta. Una muestra de 87 pacientes (la edad media fue de 43,39 años), asistentes a clínicas de asistencia primaria y de promoción de la salud, rellenaron los cuestionarios de la Teoría de la Conducta Planeada (TPB) y la conducta del ejercicio después de su cita en la consulta. Posteriormente se realizó un seguimiento de los pacientes durante un período de 6 meses. La Teoría de la Conducta Planeada mostró su capacidad predictiva tanto en la predicción de la Intención como en la predicción de la conducta futura de

ejercicio durante los 6 meses de seguimiento. El Control Conductual Percibido surgió como el único constructo que por sí sólo tenía capacidad predictiva sobre la Intención y la conducta. Se encontró que la conducta pasada tenía un efecto directo en la conducta de ejercicio futura más allá de la influencia de la Teoría de la Conducta Planeada. Los resultados destacan: la importancia del constructo Control Conductual Percibido de la Teoría de la Conducta Planeada en la predicción de la Intención y de la conducta de ejercicio físico, así como de la necesidad de considerar el efecto moderador de la conducta pasada en la relación de la Teoría de la Conducta Planeada con la conducta de ejercicio.

Como final a esta muestra de estudios más recientes que siguen poniendo a prueba la Teoría de la Conducta Planeada en el contexto del ejercicio físico cabría destacar el estudio realizado por Hagger, Chatzisarantis y Biddle (2002). Este estudio estuvo dirigido a prolongar - usando técnicas de *path* análisis y meta análisis - la investigación realizada por Hausenblas et al. (1997) sobre el examen de los modelos teóricos de la Acción Razonada y de la Conducta Planeada y de su capacidad predictiva. A estos objetivos de la investigación realizada en 1997 Hagger y sus colaboradores añadieron la evaluación del papel que juegan la auto-eficacia y la conducta previa en estos modelos teóricos. Un segundo propósito de este estudio fue valorar la eficacia de tres variables moderadoras, la fuerza de la Actitud-Intención, la edad, y el periodo de tiempo en el cual, la conducta pasada, influía sobre la Intención y la conducta de ejercicio.

La revisión de estudios se hizo por medio del tratamiento informático de bases de datos, revisión manual de revistas, listas de referencias, actas de sesiones de conferencias disponibles y listados de abstracts. También se contactó directamente con autores para requerir correlaciones perdidas o datos no publicados.

De un total de 90 estudios iniciales se seleccionaron 72 por un criterio de precisión sobre la conducta de actividad física, tanto de tiempo libre cómo en su modo más formal de ejercicio y deporte y que informaran de al menos una correlación entre constructos derivados de la Teoría de la Acción Razonada o

de la Conducta Planeada. En la estrategia de meta-análisis, la medida de magnitud de efecto adoptada para la evaluación a través de los estudios fue el coeficiente de correlación medio corregido para errores de medida y muestreo. El *path* análisis se utilizó para evaluar las hipótesis del estudio en relación a la validez predictiva de la Teoría de la Acción Razonada y de la Conducta Planeada y para examinar los efectos de la inclusión en el modelo de la conducta pasada y la autoeficacia. Los resultados obtenidos por Hagger y sus colegas (2002) corroboran las medidas de magnitud de efecto exhibidas en el estudio de Hausenblas et al. (1997).

En sus conclusiones los autores sugieren que la Actitud de las personas, y en menor grado el Control Conductual Percibido y la autoeficacia, parecen ser las influencias clave en la formación de las intenciones de adoptar la conducta de ejercicio. En términos prácticos esto nos sugiere que las intervenciones basadas en la potenciación de las Actitudes hacia el ejercicio físico pueden provocar un incremento de la conducta de ejercicio. Esta conclusión está apoyada por otros investigadores que defienden que las intenciones establecidas sobre la base de las Actitudes tienen el efecto más fuerte sobre la conducta (Sheeran, Norman, Orbell, 1999). Otros estudios han demostrado que los mensajes de intervención social, para la promoción de la conducta de ejercicio físico, dirigidos al cambio de Actitud de las personas son muy efectivos (Armitage & Conner, 1999).

No se encontró una influencia del Control Conductual Percibido tan penetrante como ha sido expuesta por otras revisiones (Blue, 1995), pero no obstante es un importante factor de predicción de la conducta de ejercicio. La adición de la autoeficacia indica que los aspectos internos del Control Conductual Percibido tienen efectos únicos sobre la Intención y conducta de ejercicio. En resumen, la sustancial contribución independiente realizada por el Control Conductual Percibido y por la autoeficacia a la explicación de la Intención y la conducta de ejercicio sugieren que la Teoría de la Conducta Planeada, potenciada con la autoeficacia, pueden contribuir en gran medida a la comprensión de las influencias cognitivo-sociales en la motivación y participación en las conductas de ejercicio físico.

Además el estudio de Hagger y colaboradores (2002) indica que la conducta previa atenúa la relación entre las variables de la Teoría de la Conducta Planeada en el contexto del ejercicio físico. Pero ello no supone que los efectos de las Actitudes sobre la Intención, de la Intención sobre la conducta o del Control Conductual Percibido sobre la conducta desaparezcan. Aun con esta atenuación las actuales cogniciones, particularmente el control y la autoeficacia, son los predictores más importantes de la conducta de ejercicio físico.

Consideramos importante hacer referencia al estudio realizado por Chamarro (1997) sobre una muestra de 245 sujetos internos en una prisión y que habían solicitado previamente su participación en programas de ejercicio físico y deportivo. Hemos seleccionado este estudio por dos razones, la primera porque uno de los objetivos del estudio era determinar si la Teoría de la Conducta Planeada era un marco teórico adecuado para analizar y comprender el proceso psicológico que conduce a la participación en actividades de ejercicio y, la segunda pero no menos importante, por el planteamiento integrador que el estudio aporta. Tal y cómo el autor expone en sus conclusiones la Teoría de la Conducta Planeada es un marco útil para comprender y explicar la práctica de ejercicio en las prisiones, si bien queda patente la conveniencia de utilizar nuevos constructos psicológicos y de considerar el “*habito*” de ejercicio, si se quiere mejorar la capacidad explicativa de esta teoría sobre la practica de ejercicio físico.

Todos estos estudios han encontrado soporte en la teoría de conducta planeada y poco puede adelantarse en este punto para la aplicación de posteriores aplicaciones de la teoría en otros campos específicos. La conclusión a la que podemos llegar después de esta revisión general es que si desde su formulación la Teoría de la Acción Razonada (Ajzen y Fishbein, 1980) contó con el beneplácito de los investigadores debido a su capacidad de integrar dos variables muy significativas para la mejor comprensión y predicción de las conductas de ejercicio físico y a la facilidad con las que estas variables podían medirse y relacionarse, la Teoría de la Conducta Planeada viene

suscitando un interés si cabe superior debido a la mayor capacidad de adaptación a poblaciones, circunstancias y entornos.

En definitiva y desde nuestro punto de vista, la Teoría de la Conducta Planeada parece una formulación interesante que aporta resultados favorables respecto a otros modelos teóricos. Como ya hemos comentado si ya el modelo de la acción razonada se mostraba como un modelo integrador de utilidad para el contexto del ejercicio, a la Teoría de la Conducta Planeada, esta conclusión parece también aplicable dado que la Teoría de la Conducta Planeada, mejora los resultados predictores y explicativos de la Teoría de la Acción Razonada. Además, la integración teórica y empírica del Control Conductual Percibido, medido por la percepción de existencia de barreras y facilitadores para la realización de la conducta, supone la integración en el modelo de elementos importantes para la comprensión de los determinantes de la práctica de ejercicio cómo son, las barreras reales o percibidas y la creencia del sujeto acerca de sus posibilidades de ejercer control sobre su conducta.

# **CAPÍTULO 3**

## **TEORÍA DE LAS METAS DE LOGRO**

---

### INTRODUCCION

- 1- LA MOTIVACION EN CONTEXTOS DE LOGRO
- 2- LA CONSIDERACION PLURIDIMENSIONAL DE LA PERSPECTIVA DE LAS METAS DE LOGRO
- 3- CLIMA MOTIVACIONAL PERCIBIDO





# CAPÍTULO 3

## TEORÍA DE LAS METAS DE LOGRO

---

### INTRODUCCIÓN

La motivación ha sido tratada desde distintas corrientes teóricas como el conductismo y la psicología cognitiva. Desde la primera se ve al ser humano como un ente a merced de las influencias del entorno y desde la psicología cognitiva se resalta la intervención de la cognición en las manifestaciones conductuales o afectivas.

Siguiendo las directrices de la orientación cognitiva, consideraremos la motivación como el resultado de los pensamientos de una persona, de modo que

la información codificada y transformada en creencia se convierte en la fuente de acción (Ames y Ames, 1984). Desde este enfoque se considera que la motivación y la conducta de ejecución son manifestaciones de las cogniciones y de los procesos de pensamiento dentro de los contextos sociales dinámicos, siendo estos procesos de pensamiento los que gobiernan la acción motivacional (Roberts, 1992). En aquellas acciones en las que el sujeto pretende lograr un grado determinado de maestría, o bien competir con otros o recibir una evaluación, se ven implicadas diferentes variables como, rasgos de personalidad, variables sociales y procesos cognitivos entre otros. Entre todas ellas la motivación juega un papel muy importante.

Maehr y Nicholls (1980), figuras clave en el estudio de la motivación desde la perspectiva de las metas de logro, afirmaron que era necesario el análisis previo de lo que para la persona representa el logro en la acción para entender y comprender la conducta de ejecución. Ellos indicaron que en función del significado del logro, la persona percibiría si el resultado de la acción ha sido un éxito o un fracaso. Este planteamiento fue muy importante para el desarrollo de uno de los modelos teóricos que adoptaremos para el estudio de la motivación y la conducta de ejercicio: la teoría de las metas de logro.

La teoría de las metas de logro se desarrolló en el campo de la educación a partir de las contribuciones teóricas y empíricas de varios autores (Ames, 1987; Ames y Archer, 1987, 1988; Dweck, 1986; Dweck y Elliot, 1983; Dweck y Leggett, 1988; Maehr, 1974; Maehr y Nicholls, 1980; Nicholls, 1978, 1984, 1989) y es englobada en el ámbito de las teorías cognitivo sociales.

La noción esencial de esta teoría es que los individuos somos seres gobernados por las intenciones, dirigidos por nuestras metas y que nos comportamos consecuentemente con esas metas (Nicholls, 1984). El provecho que una persona saque de una acción, así como su percepción de éxito o fracaso, van a estar íntimamente relacionados con como esa persona los interprete en función de sus metas de logro. Las metas de logro son pues el concepto

fundamental para evaluar su capacidad y la interpretación del resultado de la acción. En este modelo teórico el término meta es considerado cómo el centro motivacional de la acción, el valor de esta es lo que va a determinar lo que es éxito y fracaso para esa persona en dicha situación de acción (Maehr, 1984). Las metas tienen un papel influyente tanto en las respuestas conductuales, en las respuestas afectivas y en las respuestas cognitivas, así como en la reacción de la persona ante el resultado de la acción que acaba de realizar (Ames, 1992a, 1992b; Ames y Ames, 1984; Nicholls, 1984a).

La medición y comprensión de las respuestas cognitivas, afectivas y conductuales que las personas presentan en los contextos de logro desde un enfoque cognitivo-social ha sido un objetivo constante de las teorías de la motivación de logro.

Dentro del conjunto de investigaciones sobre la motivación de logro encontramos que los investigadores no utilizan una terminología común con la que referirse a las perspectivas de meta. Nosotros en esta investigación utilizaremos la terminología de Nicholls, tanto porque consideramos con Duda (1992, 1996) que es más clara y con mayor consistencia conceptual y porque asumimos su marco teórico para nuestro estudio. Veamos algunas de estas diferencias terminológicas:

Ames (1984a) y Ames y Archer (1988) usan el concepto de metas de maestría, “mastery”, y de metas de capacidad “ability”. El estudio de las circunstancias ambientales previas y consecuentes que estimulan al sujeto a adoptar unas metas de maestría o de capacidad es el eje de las investigaciones de Ames.

Otro tipo de conceptualización es la que realizan Dweck (1986) y Dweck y Leggett (1988). Ellos se refieren a dos tipos de metas de logro; por un lado tendremos “learning goals” o metas de aprendizaje. Por otro lado tendríamos “performance goals” o metas de resultado. Estos investigadores consideran que estas dos disposiciones de metas de logro son bipolares. Cabe señalar que el concepto de habilidad utilizado por Dweck es diferente al utilizado por Nicholls.

Para Dweck la habilidad se refiere tanto a una cualidad o habilidad personal que se puede adquirir o a una aptitud fija o inherente. Sin embargo, para Nicholls el concepto de habilidad de los sujetos orientados a la tarea representa un punto de vista en el que el esfuerzo y la habilidad están indiferenciados. De forma contraria, para los sujetos orientados al ego la habilidad es diferenciada del esfuerzo y es vista como una capacidad.

Asumido que en el estudio de las motivaciones de logro parece que no hay una terminología a la hora de denominar las perspectivas de meta por parte de los investigadores, si que se puede decir que las distintas aproximaciones conceptuales mantienen diversos principios y conceptos comunes sobre los cuales se configura su entramado teórico. Estos principios y conceptos comunes tienen como objetivo tratar de entender desde una perspectiva cognitivo-social, las respuestas conductuales, cognitivas y afectivas de los individuos en los escenarios de logro. Y son los siguientes:

1- La ubicación de las metas como eje central de la conducta. Los individuos introducen variaciones en su percepción de éxito o fracaso en función del alcance o no de ellas. El objetivo fundamental que mueve a las personas en los contextos de logro es demostrar que son competentes y evitar demostrar lo contrario haciendo de este modo de la percepción de habilidad un rasgo fundamental de los esfuerzos de logro. La forma como juzguen las personas la capacidad hará que estas se consideren o no competentes.

2- La noción de capacidad o habilidad para realizar la acción. A diferencia de las teorías clásicas de la motivación que consideran la capacidad como un constructo unidimensional (White, 1959), la teoría de las metas de logro contempla la relación existente entre lo que los individuos califican como capacidad y el tipo de meta de logro que presenten en contextos de éxito, configurándose diferentes metas de logro según como califiquen dicha capacidad. Existe un acuerdo en considerar que existen (al menos) dos principales perspectivas de meta en las

situaciones de logro, una que es auto-referenciada o focalizada en la maestría y la otra que es comparativa y con referencia normativa.

En los siguientes apartados, vamos primero a definir los niveles de diferenciación del concepto de capacidad dentro del desarrollo de la motivación de logro, para pasar a continuación a presentar con más detalle los dos últimos conceptos anteriormente señalados.

## **1. LA MOTIVACIÓN EN CONTEXTOS DE LOGRO**

### **1.1. El concepto de capacidad**

#### **1.1.1. Niveles de diferenciación del concepto de capacidad dentro del desarrollo de la motivación de logro.**

Comenzaremos este apartado profundizando en la noción de capacidad entendida como la capacidad del individuo para realizar una tarea, la cual se interpreta mejor sólo después de la comprensión de otros tres términos (Nicholls, 1989). El primero de ellos es la propia capacidad de realizar la tarea, que está muy relacionada con la habilidad, no tanto como con el factor casualidad o suerte. El segundo el rol social de comparación con otros, cuya presión y percepción de la misma es determinante a la hora de evaluar la capacidad y la complejidad de la tarea a desarrollar, y por último la diferencia entre capacidad para realizar la acción y el esfuerzo que supone llevarla a cabo.

##### **1.1.1.1. La diferencia entre habilidad y suerte**

Sólo después de los once años los significados de habilidad y suerte o casualidad están diferenciados totalmente (Nicholls y Miller, 1985), aunque ambos sean interdependientes, de forma que sin la definición clara del concepto habilidad, el concepto suerte no queda acotado y sin acotar este último el concepto habilidad quedaría ambiguo. Los sujetos son conscientes de que los resultados que dependen de la suerte no se ven mejorados con el esfuerzo, mientras que el esfuerzo sí que afecta a los resultados dependientes de la

habilidad. Citando a Nicholls (1989) *“Las diferentes concepciones de suerte y habilidad implican diferencias cualitativas; esto es diferencias en el significado o contenido intensivo de éstos conceptos. El desarrollo de los significados se caracteriza como un proceso de diferenciación e integración jerárquica”* (pp. 25-26).

Es a partir de los once años cuando el riesgo de aparecer como incompetentes ante una tarea se percibe como un sentimiento personal de incapacidad que tendrá efectos negativos superiores sobre la autoestima que los que se producen a edades más tempranas. Ello condicionará el aprendizaje de la tarea y su posterior ejecución.

#### **1.1.1.2. La diferencia entre capacidad y dificultad**

La comparación de los éxitos propios con los de otras personas es la base de referencia que tomamos los adultos para establecer los conceptos de capacidad y dificultad, de tal suerte que aquellas personas que pretenden demostrar unas capacidades fuera de lo normal se inclinan siempre por los caminos innovadores y más difíciles. Ello sienta las bases de que aquellas tareas susceptibles de ser realizadas por pocas personas serán juzgadas como complejas o difíciles de realizar y, por lo tanto, se sobreentenderá que requerirán de capacidades especiales para realizarlas.

Esta concepción normativa de la complejidad de una tarea y de la capacidad para realizarla afectará a la evaluación que se hace de la acción que acabamos de realizar, a la evaluación personal y por lo tanto a la tarea.

La idea de la capacidad parece ser primordial para el funcionamiento de las sociedades competitivas y meritocráticas, cuya principal guía es que cada uno sea capaz de conseguir un sentido de competencia a partir de desarrollar y ejercer sus propios poderes (Nicholls 1989). Ante esta concepción normativa de la capacidad, se hace poco probable conseguir una sociedad justa y una enseñanza justa, ya

que hay un alto precio que pagar en especial para aquellos individuos cuyas habilidades están por debajo de la media.

Los sujetos podrían escapar de algunas de las consecuencias negativas de las comparaciones desfavorables de los logros en una determinada actividad rechazando esas habilidades y buscando el logro y la satisfacción en otras actividades (Nichols, 1989). Así, podrían mantener su sentimiento de competencia a expensas de su desarrollo en la que abandonaron.

### **1.1.1.3. La diferencia entre capacidad y esfuerzo**

Hemos establecido la interdependencia de los términos suerte y habilidad y cómo de su distinción depende una adecuada definición del concepto de capacidad. También hemos visto cómo el concepto de dificultad en la tarea y la capacidad, serán mejor juzgadas cómo altas o bajas en referencia a la ejecución de los miembros del grupo normativo de referencia. Afrontar el estudio del esfuerzo y su relación con la capacidad de realizar la tarea, es el tercero de los términos necesarios para la comprensión de la noción de capacidad (Nicholls, 1989).

La definición de este último término que nos falta nos aclarará que siempre existirá un límite en relación a lo mejor o peor que podamos realizar una tarea con respecto a otros que tomemos como referencia, y este será el de nuestra capacidad actual, aún cuando la misma pueda incrementarse con la práctica (Nicholls, 1989).

Desde los 11 o 12 años las personas somos capaces de diferenciar claramente esfuerzo de capacidad. Es en este nivel cuando se entiende que el esfuerzo afecta al rendimiento hasta los límites de la capacidad del individuo; es decir, la capacidad limitará la efectividad del esfuerzo.

Para centrar el tema del esfuerzo tomaremos en consideración dos puntos relevantes. El primero es que la capacidad propia de realizar una tarea se considera mayor o menor cuando es comparada con la de otros, es decir el grado de incapacidad de una persona se mide según pueda o no hacer lo que otros son

capaces. El segundo es la aceptación de que para realizar una tarea, una persona debe esforzarse en realizarla. De ello podemos deducir que el esfuerzo es una variable que influye sobre la ejecución, subordinado a la cota de capacidad que la persona tenga en ese momento. Ante consecuciones iguales, aquel que demuestre menos esfuerzo demostrará ante los demás una mayor capacidad para realizar la tarea. Con todo, podremos entresacar que aunque para demostrar la capacidad para realizar una tarea, un individuo deba realizar un esfuerzo, el efecto que sobre la ejecución de la misma tiene ese esfuerzo viene condicionado por la propia capacidad del individuo en el momento de realizar la acción. Volvemos pues a encontrarnos, al igual que ocurriera con el concepto de suerte, que para poder definir el concepto de capacidad de realizar una tarea debemos tener en cuenta el concepto de esfuerzo, los cuales, capacidad y esfuerzo, aún siendo diferentes y cualitativamente distintos, se ven supeditados uno al otro.

Según Miller (1985), debido a que una baja cota de capacidad respecto a una tarea denota abiertamente una carencia de esa persona hacia la misma, es más probable que se den repercusiones negativas para la realización de esa tarea cuyo fracaso exterioriza incapacidad. Aunque según Nicholls (1989), un individuo percibe su incapacidad cuando debe esforzarse más que los demás para realizar la misma tarea o al final no es capaz de realizar aquello que la mayoría si puede.

Lo que parece inevitable es que si cuando construimos el concepto de capacidad, especialmente en la etapa de la adolescencia, tenemos dudas sobre nuestra capacidad, confiaremos menos el poder que el esfuerzo tiene para aumentar nuestra realización de una tarea en comparación con la de otros. Este sentimiento nos llevará a devaluar las actividades que podrían demostrar nuestra incompetencia y evitar su realización.



## **2. LA CONSIDERACIÓN PLURIDIMENSIONAL DE LA PERSPECTIVA DE LAS METAS DE LOGRO**

### **2.1. Estado de implicación en la tarea y Estado de implicación en el ego**

La madurez cognitiva es el punto a partir del cual los individuos, estando capacitados ya para tomar en consideración que la capacidad es una capacidad que acota el efecto del esfuerzo sobre la ejecución de la conducta, podrán elegir sobre una concepción indiferenciada o diferenciada de la capacidad cuando vayan a juzgar su ejecución (Nicholls, 1984a, 1989; Dweck, 1986; Elliot y Dweck, 1988). Ellos se basarán en dos estados motivacionales o perspectivas de meta para interpretar la realización de una tarea en un contexto determinado. Así, si se utiliza la visión menos diferenciada de capacidad para definir una tarea estaremos haciendo referencia a un estado de implicación en la tarea, si por el contrario se utiliza la visión más diferenciada de capacidad para definirla estaremos refiriéndonos a un estado de implicación en el ego.

Si una persona tiene un estado de implicación al ego o a la tarea dependerá de la orientación disposicional del individuo así como de los factores situacionales (Nicholls, 1989). La acción recíproca entre la orientación particular hacia un tipo de meta u otro y los requerimientos del contexto en el que se halla la persona darán como resultado el estado de implicación, hacia la tarea o hacia ego y su relación con las conductas de éxito.

En un estado de implicación en la tarea el centro sobre el que gira el interés del individuo radica en el deseo de alcanzar una evolución personal por medio del esfuerzo y en la utilización de referencias propias para evaluar su capacidad. Tiene como característica fundamental el que el individuo no tiene la necesidad de demostrar su capacidad por comparación con otras personas, sino que su meta es el dominio de la propia tarea y ese dominio es el que le lleva a aumentar sus propios sentimientos de capacidad. Por esta razón este tipo de personas encuentran, en las tareas cuyo dominio les supone un reto, en las que son

conscientes de que van a tener que esforzarse para conseguir las y en las que están convencidas de que les van a enseñar algo, sus actividades de elección.

En un estado de implicación en el ego, la demostración de capacidad adquiere primacía a la hora de elegir la actividad a realizar, ya que el individuo está orientado a demostrar su capacidad y a evaluar su nivel de capacidad para realizar una tarea por comparación con los demás. Estos individuos tienen la tendencia a elegir y realizar actividades en las que pocas personas hayan obtenido éxito y en las que el éxito suponga una clara indicación de su superior capacidad para realizar dicha tarea.

## **2.2. Orientación a la tarea y orientación al ego**

Las personas, independientemente del contexto ambiental en el que se encuentren, presentan características particulares que las distinguen a la hora de juzgar su capacidad. Al menos existen dos tipos de orientaciones motivacionales, orientación a la tarea y orientación al ego (Nicholls, 1989).

Ambos términos, usados para delimitar las perspectivas de meta o el éxito en situaciones de logro, son independientes (Nicholls, 1984a, 1989, 1992) es decir no son términos bipolares, pudiendo ser: alto en la tarea y alto en ego, alto en la tarea y bajo en ego, bajo en tarea y alto en ego ó bajo tanto en tarea como en ego.

### **2.2.1. Orientación a la tarea**

Los individuos que están preferentemente orientados a la tarea encuentran su referente de comparación en ellos mismos. Es con respecto a ellos mismos con los que evalúan el nivel de progreso en la realización de una tarea. De este posicionamiento devendrá la vinculación tan estrecha que establecen entre su interés por hacer la tarea lo mejor posible y su nivel de capacidad para resolverla con éxito. El esfuerzo personal, exponente de la conducta, es el elemento clave en el perfeccionamiento de la habilidad, de tal suerte que a mayor esfuerzo el sujeto piensa que será más hábil, con lo que sus capacidades para realizar la tarea serán mayores y la percepción del éxito será mayor. La relación que estas personas

establecen entre mayor cantidad de esfuerzo y aumento de la capacidad es lo que les lleva a percibir el fracaso, no como una falta de capacidad hacia esa tarea, sino hacia una insuficiencia en el nivel de aprendizaje o falta de habituación (Nicholls, 1989). Los ambientes laborales donde se requieren valores éticos, esfuerzo personal, perseverancia en la tarea y una ejecución minuciosa de los trabajos, serán el lugar propicio para que los sujetos orientados a la tarea encuentren su mejor contexto de logro (Duda, 1993a). Son estas actitudes de compromiso en la tarea las que constituirán las bases para una motivación óptima y la predisposición a una mayor adaptación conductual (Duda, 1993a). Estas personas responderán muy probablemente con compromiso e implicación en el trabajo a más largo plazo, así como con el sentimiento de ser uno más de los que colabora en la actividad, lo que pueda provenir de su elección por retos que pueda controlar así como de la elección de tareas, contrincantes y situaciones de desafío que le conduzcan a la realización personal y al perfeccionamiento de sus habilidades.

### **2.2.2. Orientación al ego**

Los individuos que están preferentemente orientados al ego, al contrario que los orientados a la tarea, encuentran su referente de comparación en los otros. Su principal preocupación, radica en confirmar su propia capacidad. Es, con respecto a esos otros, con los que evalúan el nivel de sus capacidades para enfrentarse a la realización de una tarea. Ellos se perciben como hábiles en esa tarea si pueden demostrar que son mejores comparados con otras personas. Los fundamentos básicos sobre los que este tipo de personas asientan la percepción de un alto nivel de habilidad y éxito serían, alcanzar mejores puntuaciones que nadie o demostrar que es capaz de realizar una tarea al mismo nivel que los otros pero con menos esfuerzo (Nicholls, 1984b, 1989).

Según Jagacinski y Nicholls (1990) al contrario de lo que ocurría con las personas orientadas a la tarea, o en aquellas que estando orientadas al ego tienen una confianza alta en sus capacidades, los individuos orientados al ego, que

dudan de sus capacidades, manifestarán resultados negativos y conductas poco adaptativas, ya que dudan en conseguir aquello que más desean, esto es, destacar de los otros. Ello hará que manifiesten un grado de desinterés, disminuyan su esfuerzo y no realicen ulteriores esfuerzos en ese tipo de tareas. Esta conducta de desconfianza en sus capacidades es la que llevará, a las personas orientadas al ego, a presentar pautas de desajuste en ambientes de éxito tales como el abandono o la disminución en el nivel de ejecución. Aunque estas características conductuales, predecibles para personas orientadas al ego con dudas en su nivel de capacidad, no lo son tanto en personas orientadas al ego con comportamientos de éxito ajustables, cabe resumir que la sensación de un nivel alto de capacidad es un elemento más estable en las personas orientadas a la tarea que en las orientadas al ego y, en función de ello, la hipótesis de que las conductas en las que se mide una orientación hacia al ego sea más probable la aparición de ulteriores inconvenientes o conflictos relativas al éxito, tendría fundamento.

La elección de las tareas en las personas orientadas al ego presenta un patrón de conducta común (Nicholls, 1989), o eligen tareas de fácil ejecución, en las que mantener un nivel alto de capacidad no comporta riesgos dadas las reducidas posibilidades de fracaso o se inclinan por aquellas en las que las probabilidades de éxito sean muy reducidas, bajo cuya extrema dificultad pueden disipar su nivel de capacidad percibida, ya que el fracaso no sería interpretado de forma directa como una falta de capacidad. Al hacer este tipo de elección no están haciendo sino proteger su débil sentimiento de capacidad.

Según lo visto, el desenlace de una tarea está pues, en gran proporción, supeditado a la capacidad de la persona y es una variable dependiente de ella (Duda, Chi, Newton, y Catley, 1995). Ello hace que las personas orientadas a la tarea sean mucho menos sensibles en cuanto a la significación del éxito, como exponente de perfeccionamiento e incremento de sus capacidades, y que esta sea la razón de porque no les es difícil lograr y conservar un alto sentido de capacidad.

El análisis que estas personas hacen del fracaso les lleva a concluir que el mismo es una situación transitoria en la que, modificando los factores causales e invirtiendo mayores dosis de esfuerzo, se pueden reducir los inconvenientes y aumentar las posibilidades de logro en posteriores intentos. Por el contrario, para las personas orientadas al ego, se les hace más difícil dominar las sensaciones de capacidad adecuadas, al tener siempre presente que conseguir el éxito no depende de ellos sino de los demás.

### **2.3. La teoría de las perspectivas de meta en el ámbito del deporte**

Algunas investigaciones llevadas a cabo durante las décadas de los 80 y 90 y que tomaron como punto de origen la teoría de las metas de logro, suficientemente comprobada en el entorno académico (Duda 1987, 1989a, 1992; Duda y Nicholls, 1992; Roberts, 1984, 1992;), hallaron que en el deporte coexisten, al igual que en el entorno académico, ambos tipos de orientación hacia la tarea y al ego, posicionando dichas investigaciones dentro de las modernas orientaciones de las teorías motivacionales de las metas de logro (Ames 1984a, 1992a, 1992b; Dweck, 1986; Dweck y Elliot, 1983; Maehr y Braskamp, 1986; Maehr y Nicholls, 1980; Nicholls 1984b, 1989, 1992;).

A pesar de las similitudes en ambos contextos cabe señalar que las características particulares que se ponen de muestra en el ámbito social del deporte muestran algunas diferencias con las características sociales que se dan en el aula, diferencias que todavía hacen más interesante introducir las teorías de las metas de logro en el contexto deportivo. Por ejemplo, en el deporte existe una mayor probabilidad de que se presenten un gran número de situaciones de comparación y evaluación social (Scanlan, 1989) y una mayor probabilidad de que se reciba un feed-back inmediato y directo. Otra de las diferencias entre ambos contextos es que mientras que la actividad escolar no es elegida por los estudiantes la practica de deporte y de ejercicio físico si que lo es (Roberts, 1984). Roberts considera al deporte como un escenario adecuado para la investigación de las motivaciones de logro debido a que en este ámbito mostrar capacidad o

capacidad en este tipo de actividades puede llegar a ser un factor muy importante para el individuo que las practica pues, el individuo que las práctica, ejecuta la acción para lograr un objetivo, es el responsable de dicha ejecución, y la propia ejecución, así como el resultado de sus ejecuciones, son evaluadas a parte de por el mismo, por los demás.

El objetivo principal de las primeras investigaciones en el ámbito del deporte radicó en evaluar las diferencias individuales en las perspectivas de meta (Ewing, 1981; Gil y Deeter, 1988; Pemberton, Petlichkoff, y Ewing, 1986; Vealey, 1986), es decir evaluar la disposición a estar orientado a la tarea y al ego en el ámbito deportivo. Con este propósito, Duda y Nicholls (Duda, 1989; Duda y Nicholls, 1992) desarrollaron el Cuestionario de Orientación a la Tarea y al Ego en el Deporte (Task and Ego Orientation in Sports Questionnaire ó TEOSQ). Los estudios psicométricos realizados con diversos tipos de muestras, en diferentes tipos de deportes, así como en distintos países, han revelado la existencia de dos factores ortogonales y una consistencia interna adecuada (Duda y Whitehead, 1998).

En términos generales los análisis psicométricos efectuados con el TEOSQ nos han proporcionado un conocimiento más profundo de la naturaleza de una orientación al ego y a la tarea en el ámbito del deporte. Empíricamente se ha demostrado que con independencia del predominio de una de las dos orientaciones, un individuo con alta orientación al ego o a la tarea puede considerarse interesado en la competición. La diferencia entre los dos individuos estará en las razones por las cuales se implican en competiciones y en el objetivo que para ellos tiene la experiencia que les proporciona la competición. El factor discriminante entre estas dos orientaciones de meta, independientemente de que a ambos individuos les interesa ganar, parece estar en la importancia relativa del resultado de la competición y el efecto psicológico relacionado con “perder”. En el contexto del deporte, una orientación a la tarea estará relacionada con un mayor esfuerzo y mayor persistencia, mientras que una orientación al ego, por el

contrario, estará más relacionada con una falta de persistencia y constancia en la práctica del deporte (Duda, 1993a).

Las investigaciones realizadas en el contexto del deporte nos muestran que hay diferencias por género no encontrándose diferencias cuando se realiza un examen por edad (Duda y Whitehead, 1998). Los chicos suelen estar más orientados al ego que las chicas, mientras éstas son más proclives a una orientación a la tarea. En la orientación al ego es donde las diferencias son más reveladoras siendo los chicos los que destacan en este tipo de orientación (Balaguer, Castillo y Tomas, 1996; Castillo y Balaguer, 1999b; Duda y Whitehead, 1998). De igual modo ocurre con los niveles de competición, siendo los deportistas de mayor nivel competitivo los más orientados al ego, en comparación con los de un menor nivel competitivo (White y Duda, 1994). Del análisis con deportistas valencianos de alta frecuencia deportiva extraemos que las orientaciones disposicionales permanecen constantes a lo largo de la adolescencia temprana en función de la edad (Castillo y Balaguer, 1999a) y en función del nivel de competición (Castillo y Balaguer, 1999b).

#### **2.4. La teoría de las perspectivas de meta en el ámbito de la educación física**

Dado que la educación física es también un ámbito en el que la demostración de capacidad es importante, la teoría de las metas de logro ha servido también de marco teórico de investigación (Duda, 1996; Papaioannou, 1995a; Treasure & Roberts, 1995). El TEOSQ ha sido adaptado para este contexto de la educación física mediante el cambio en el encabezamiento de los ítems "Me siento con más éxito en las clases de educación física cuando..." . La investigación realizada en U.S. (Solmon & Boone, 1993; Walling & Duda, 1995), Inglaterra (Goudas, Biddle, & Fox, 1994a,b,; Hall & Earles, 1995; Linford & Fazey, 1994) y Grecia (Papaioannou, 1990; Papaioannou & Macdonald, 1993) con muestras de estudiantes adolescentes han proporcionado evidencia para la

validez factorial, validez predictiva y de fiabilidad interna del TEOSQ en este contexto.

En estos estudios se ha encontrado una asociación positiva entre una orientación a la tarea y varios indicadores de motivación, incluidos los de motivación intrínseca (Duda, Chi, Newton, Walling, & Catley, 1995; Goudas, Biddle, & Fox, 1994). La relación entre la orientación ego y los indicadores motivacionales es menos clara (Whitehead, 1995), aunque cuando es combinada con una orientación a la tarea alta, la motivación es a menudo alta (Fox, Goudas, Biddle, Duda, & Armstrong, 1994). Algunos investigadores han encontrado que la motivación será alta, para las personas orientadas al ego, sólo cuando la capacidad percibida sea alta (Cury, Biddle, Sarrazin, & Famose, 1997), como esta predicho en la teoría de las perspectivas de meta (Nicholls, 1989), mientras otras no han mostrado ningún tipo de efecto (Vlachopoulos & Biddle, 1997).

## **2.5. La teoría de las perspectivas de meta en el ámbito del ejercicio físico.**

Mientras que la investigación sobre la motivación de logro dentro del ámbito del deporte ha crecido significativamente durante los últimos años, no ha ocurrido lo mismo en el ámbito del ejercicio físico.

A comienzos de los noventa fue cuando los investigadores introdujeron el marco motivacional de las perspectivas de meta en el terreno del ejercicio físico (e.g. Kimiecik, 1990). La base conceptual sobre la que se comenzó a trabajar en este contexto fue la teoría de la inversión personal, PIT (Maehr & Braskamp, 1986) incluida dentro de las teorías cognitivo-sociales. En los resultados de una serie de estudios centrados en determinar la utilidad predictiva de la teoría de la inversión personal (Chen & Duda, 1990; Duda 1989a; Duda & Tappe, 1988, 1989a; Duda, Tappe & Savage, 1990; Tappe & Duda, 1988; Tappe, Duda & Ehrnwald, 1990) se destacan dos hallazgos: a) La implicación en la tarea, en contraste con la implicación en el ego, parece ser una perspectiva notable en el contexto del ejercicio, y b) de acuerdo con lo visto en los escenarios de la clase y



en el deporte, la implicación en la tarea ha sido signo de conductas motivacionales positivas (e.g. intensidad de la participación, persistencia).

En un estudio realizado por Kilpatrick, Bartholomew y Riemer (2003) se considera la razón fundamental y la justificación por la que los motivos de logro son sobresalientes para el ejercicio físico y trata del desarrollo de escalas de medición de orientaciones de meta en este contexto. Los autores suponen que dados los diferentes criterios de éxito que cada persona tiene, el grado relativo con el que cada una de ellas se oriente al ego y a la tarea estará en relación con sus respuestas conductuales de ejercicio físico. El argumento de base que adoptan los autores para la realización de este estudio es que el ejercicio físico es un contexto que proporciona la oportunidad para evaluar el éxito y la capacidad. En consecuencia, es probable que la conducta de ejercicio físico se vea afectada de forma estable por las perspectiva de orientación de meta de cada persona.

Existe un cuerpo de investigación que sugiere que pese a que las orientaciones disposicionales de meta juegan un papel importante en las conductas de ejercicio, estas no han sido examinadas en relación con las conductas de ejercicio (ver Duda, 1993). Ello puede deberse a la aceptación de que el único criterio de éxito para el rendimiento en el ejercicio sea el auto-referenciado. Aunque es probable que en el contexto del ejercicio una orientación a la tarea sea más dominante que una orientación al ego, existen razones para esperar que también exista una orientación al ego en este contexto.

El soporte teórico desde el que cabe defender que también se da la orientación al ego en el contexto del ejercicio físico se deriva de la teoría de la comparación social. Esta teoría sugiere que los humanos están obligados a compararse con otros, y que esto ocurre de forma natural en diferentes grados y en todos los aspectos de nuestra vida (Festinger, 1954). Esta teoría ha evolucionado desde sus inicios, con sugerencias sobre los motivos de comparación social (Wood, 1989). La comparación de auto-mejora ocurre en relación a otros más expertos y hábiles. Estas comparaciones ascendentes

facilitan la auto-mejora a través del aprendizaje y la motivación. En contraste, la comparación del auto-realce ocurre en relación a los otros menos expertos y sirve para proteger o realzar la auto-estima. Ambas formas de comparación son ejemplos de referencias normativas que ocurren dentro de una orientación al ego. Como se hipotetiza que este tipo de comparaciones pueden darse en cualquier ámbito valorable de nuestra vida, es razonable prever que también pueden darse en el contexto del ejercicio físico. En el estudio del self se defiende que las personas se valoran a sí mismas en los dominios de fuerza física, condición aeróbica y apariencia física, entre otros, y que en función de dicha percepción se ve afectado su self-físico y su autoestima (Fox & Corbin, 1989). Cuando el propio self-físico es considerado como un subdominio importante para el individuo, cada una de estas variables están abiertas a ambos tipo de comparaciones, de auto mejora y de auto realce, en el contexto del ejercicio físico.

La extensión de la teoría de las metas de logro en el contexto del ejercicio encuentra también apoyos en la investigación empírica relacionada con los motivos de participación en el ejercicio. Específicamente, la competición y el reconocimiento social han sido refrendados como importantes motivos de participación en el ejercicio en el desarrollo de la versión revisada del Cuestionario de Motivación en el Ejercicio "*Exercise Motivation Inventory (EMI-2)*" (Markland & Ingledew, 1997). La supervisión del (EMI-2) indica que la competición es definida en términos de rendimiento relativo a otros (e.g. "porque me gusta tratar de ganar en actividades físicas") y que el reconocimiento social se define en términos de una comparación social (e.g. "comparar mis habilidades con otros"). Igualmente, el Cuestionario para el Incentivo Personal en el Ejercicio "*Personal Incentives for Exercise Questionnaire*", incluye elementos de competición dentro del contexto del ejercicio que son conceptualmente congruentes con la creencia de que las personas que realizan ejercicio pueden y son motivadas por razones relacionadas con el ego (Duda & Tappe, 1989).

En resumen, mientras que es razonable asumir que mucha gente que practica ejercicio físico esta orientada a la tarea, los planteamientos anteriores nos sugieren que también es posible que los sujetos orientados al ego decidan realizar ejercicio físico. Aunque por supuesto este es un argumento provisional, nos sirve como punto de partida para estudiar las diferencias individuales en las orientaciones disposicionales de meta en el contexto del ejercicio; Así como para comprobar el impacto diferencial de estos dos tipos de orientaciones sobre la conducta de ejercicio. La posibilidad de poner a prueba estos planteamientos a nivel empírico requiere de un instrumento de medida adaptado a este contexto. En el presente trabajo se ha diseñado un instrumento con esta finalidad. La base del mismo ha sido la versión española del TEOSQ (*Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire*; Duda, 1989; Balaguer et al., 1996) que hemos denominado TEOGYMQ (*Task and Ego Orientation in GYM Questionnaire*) (véase capítulo 5).

### **3. CLIMA MOTIVACIONAL PERCIBIDO**

#### **3.1. Antecedentes, evolución y definición**

El clima motivacional encontró en la educación, de igual manera que lo hicieron las primeras investigaciones acerca de las orientaciones de meta, sus desarrollos pioneros. Los primeros estudios realizados proponen que la percepción que tienen las personas sobre la estructura de metas preponderante en el ambiente de referencia influye en el foco atribucional y en el interés intrínseco (Ames, 1984, 1992; Ames & Archer, 1988). Desde una perspectiva motivacional (Maehr, 1983), el significado subjetivo del ambiente es el factor principal en la predicción de los componentes afectivos y cognitivos de los procesos motivacionales. La expresión clima motivacional percibido es la evaluación subjetiva de la estructura de metas que se enfatiza en una situación dada (Ames 1992). El clima motivacional o la estructura situacional de metas es por tanto una variable ambiental creada por los otros significativos, cómo padres, monitores, profesores o instructores y que está en función de: las metas que se

quieren conseguir, la evaluación y el proceso de gratificación, y cómo se le pide a los sujetos que se relacionen unos con otros (Ames & Archer, 1988).

Un modelo conceptual que nos ofrece la posibilidad de profundizar en la relación entre la influencia del entrenadores, instructores, monitores o padres, las características de los atletas, alumnos, o practicantes en general y las consecuencias de la participación en la actividad motivo de estudio, independientemente de que este sea una clase, el hogar, el gimnasio o el terreno de juego es la Teoría de las Metas de Logro.

La Teoría de las Metas de Logro apunta a que las orientaciones de meta crecen como respuesta a las vivencias de socialización en los entornos de logro. Diferentes estudios constatan la importancia que para crear climas motivacionales tienen los otros significativos, tanto en contextos educativos (Ames, 1984b, 1992a; Ames y Ames 1981; Ames y Archer, 1988; Jagacinski y Nicholls, 1984, 1987) como en contextos deportivos (Balaguer, Mayo y Atienza, 1997; Balaguer, Crespo y Duda, 1996; Crespo, 1995; Escartí, Cervelló y Guzman, 1996; Peiró, 1996; Treasure y Roberts, 1995; Seifriz, Duda y Chi, 1992; Walling, Duda y Chi, 1993). Los otros significativos provocan climas psicológicos dentro de los cuales se establecen las claves del éxito y el fracaso y en los que se reflejan sus pautas de éxito a través de las formas de recompensa, la programación de las prácticas, la selección de los sujetos para su agrupamiento, los criterios de evaluación para cada uno de ellos y la potenciación de actitudes concretas (Ames, 1992a). Dichos climas motivacionales transmiten algunos objetivos a los individuos y median en su inclinación hacia una orientación u otra y en los resultados que presentan en las actividades de logro.

Se estima que las dimensiones del clima motivacional que propician los otros significativos son al menos dos: clima de implicación a la tarea y clima de implicación al ego (Newton, Duda & Yin, 2000; Seifriz et al, 1992). Como ya hemos señalado ambos tipos de implicación se diferencian fundamentalmente por las dimensiones evaluativas dentro del ambiente.

### **3.1.1. Clima motivacional de implicación en la tarea**

Un clima motivacional de implicación en la tarea es aquel en el que se valora y fomenta el esfuerzo, la progresión y la cooperación entre los compañeros y consideran que los errores son parte integrante del proceso de aprendizaje,. Este tipo de clima potencia el bienestar psicológico de los sujetos implicados en la tarea (menor ansiedad, mayor confianza y autoestima) y favorece el rendimiento de los mismos (Balaguer, Duda, Atienza y Mayo, 2002; Duda 2001; Pensgaard y Roberts, 2000). Los patrones de éxito más adaptativos se dan cuando los sujetos perciben que los otros significativos crean un clima de implicación en la tarea (véase Duda y Whitehead, 1998; Ntoumanis y Biddle, 1999).

### **3.1.2. Clima motivacional de implicación en el ego**

Un clima motivacional de implicación en el ego es aquel en el que se castigan los errores, se propicia la rivalidad entre los integrantes del grupo y en el que se realiza sólo a los que tienen talento, provocándose un reconocimiento desequilibrado de los participantes. El clima de implicación en el ego produce menor bienestar psicológico, mayor ansiedad dependiente del rendimiento y menor satisfacción contexto dependiente (Balaguer, Duda y Crespo, 1999; Pensgaard y Roberts, 2000).

### **3.1.3. Desarrollo del clima motivacional e implicaciones personales**

Ames (1992a) expone que aun cuando la meta asumida por un alumno pueda estar condicionada por sus experiencias previas en el logro o por las creencias y metas de sus padres, en la creación del clima motivacional también cobra un importante papel el valor que el profesor, entrenador o instructor concede al esfuerzo y a la capacidad. La percepción del clima creado por ellos en los contextos de logro también influye en la forma en la que los individuos definen el éxito. Esta autora hace hincapié en el valor de las percepciones e interpretaciones de cada individuo en referencia al clima de la clase, ya que algunos estudios informan que los estudiantes, ante contextos parecidos, no los aprecian de igual

modo. Debido a este hecho se hace necesario operacionalizar como el individuo percibe sus experiencias en un contexto determinado. Para ello tomaremos el cuadro propuesto por Ames y Archer (1988) (cuadro 3.1) que exponemos a continuación. En el se define que la forma en la que se defina el clima influirá en la orientación de meta que asuman los sujetos.

**Cuadro 3.1. Cuadro propuesto por Ames y Archer sobre la definición de clima**

<b>Dimensiones del clima</b>	<b>Meta de orientación a la tarea</b>	<b>Meta de orientación al ego</b>
El logro definido como...	Mejora, progreso	Notas altas, alta ejecución normativa
Da importancia a...	El esfuerzo, al aprendizaje	Capacidad normativa alta
Fuentes de satisfacción...	El tesón en el trabajo, retos	Hacerlo mejor que los demás
Orientación del profesor...	Como aprende el alumno	Como realizan y rinden en una tarea.
Consideración de errores...	Como parte del aprendizaje	Falta de habilidad
Centro de atención en...	El proceso de aprendizaje	La propia ejecución relativa a los otros
Razones para el esfuerzo...	Aprender algo nuevo	Obtener notas altas, hacerlo mejor que los demás
Criterios de evaluación...	Autorreferenciada, progresos	Normativos

Ames, (Ames, 1984, 1992; Ames & Archer, 1988) y sus colegas informan que los puntos fundamentales en la creación de un clima de implicación en la tarea o en el ego están en función de que el énfasis apunte más o menos hacia el perfeccionamiento de una tarea o en demostrar quien hace mejor la tarea. Igualmente hallaron que la sensación de un clima de maestría destacaba por la búsqueda de estrategias de aprendizaje más efectivas, por la tendencia a elegir trabajos más desafiantes, por actitudes más positivas hacia los demás integrantes

del contexto de estudio, y por convicciones en que el esfuerzo y la perseverancia conducían al logro.

Los investigadores han estudiado cómo la estructura y las demandas de un ambiente en el que se potencia el resultado o el aprendizaje pueden evocar diferentes orientaciones de meta y, como resultado, diferentes patrones motivacionales (e.g. Ames & Ames, 1984b; Ames & Archer, 1988).

En lo referente a la implicación en contextos de logro a largo plazo los individuos participantes en climas de implicación en la tarea, cuyo interés va orientado al proceso de realización de la conducta y se separa del resultado de la ejecución de esta, propiciarán que se adopte una meta disposicional orientada a la tarea. De otro lado, se acepta que si el clima imperantemente es de implicación al ego, en el que la actividad y el resultado están fuertemente asociados, los individuos tendrán mayor probabilidad de adoptar metas disposicionales orientadas al ego (Nicholls, 1989).

### **3.2. Clima motivacional en el ámbito del deporte**

Los estudios realizados en psicología del deporte apuntan a la importancia que tienen los entrenadores sobre las experiencias inmediatas y a largo plazo de los deportistas, concretamente sobre sus respuestas psicológicas, emocionales, morales y conductuales (e.g. Barnett, Smith, & Smoll, 1992; Bredemeier & Shields, 1993; Scanlan, 1986). Esta influencia puede ser positiva o negativa, dependiendo del énfasis que pone el entrenador acerca de la metas a conseguir por los atletas, como deben conseguirlas y cual es el patrón de interacción atleta-entrenador.

Al igual que en las orientaciones disposicionales, la teoría de las metas de logro desarrollada en el ámbito de la educación tuvo su aplicación en el ámbito del deporte y del ejercicio lo mismo ha sucedido con el clima motivacional. Varias investigaciones han investigado los efectos del clima motivacional sobre las variables emocionales, cognitivas y conductuales de los deportistas (Duda y Whitehead, 1998).

Nosotros en este apartado centraremos nuestra atención en el desarrollo del instrumento que va a ser la base de la presente investigación para medir el clima motivacional; así como en algunas de las investigaciones que se han realizado utilizando este instrumento.

Una de las pioneras contribuciones en para desarrollar la introducción del clima motivacional en el contexto del deporte fue la construcción de instrumentos adecuados para su evaluación. Para ello Seifriz, Duda y Chi (1992), sobre la base del trabajo de Ames y Archer (1988), desarrollaron el PMCSQ -*Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire*- (Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Deporte). Dicho estudio que se realizó con jugadores de baloncesto masculino perseguía establecer la relación entre el clima motivacional percibido, la motivación intrínseca y las atribuciones de éxito y fracaso de los jugadores. Así mismo se investigó hasta que extremo las dos variables antes citadas eran consecuencia del clima percibido, de la orientación de meta disposicional o de ambos. En este estudio se estudió la fiabilidad y validez del PMCSQ (Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Deporte), cuestionario compuesto por dos escalas que median el grado en el que los jugadores consideran que el entrenador está creando un contexto de implicación en el ego o en la tarea. Según las respuestas de los jugadores a las dos escalas de medición de clima de implicación en el ego y en la tarea, se distribuyó a estos en cuatro grupos. Un primer grupo para los que percibían que el clima estaba fuertemente implicado en el ego. Un segundo grupo para aquellos que percibían un clima de baja implicación en el ego. Un tercero para aquellos jugadores que percibían un clima fuertemente implicado en la tarea y por último un cuarto grupo para los que percibían un clima de baja implicación en la tarea.

En el estudio se analizó la capacidad de predicción de las percepciones de los jugadores sobre las respuestas afectivas así como la capacidad de predicción del clima motivacional percibido o las orientaciones disposicionales de meta, sobre los índices de motivación intrínseca. Los resultados de los análisis de regresión



efectuados mostraron que la orientación de meta disposicional a la tarea, era el principal predictor del disfrute, del esfuerzo realizado, de la capacidad percibida y de las creencias atribucionales en este deporte. El análisis de los resultados realizado teniendo en cuenta la variable de atribuciones de éxito y fracaso, mostró que los jugadores que percibían un clima fuertemente implicado en la tarea opinaban que el esfuerzo y la cooperación eran la llave del éxito en comparación con los que percibían un clima de baja implicación en la tarea. De otro lado en el grupo de implicación al ego, los que apreciaban una fuerte implicación al ego opinaban que una capacidad superior era la causa del éxito en el deporte en comparación con aquellos que percibían baja implicación en el ego. Por último en este estudio se examinaron por primera vez, las relaciones entre el clima motivacional percibido y la orientación de meta disposicional. El análisis realizado mostró una leve asociación entre las percepciones de un clima de implicación al ego y la orientación de meta disposicional al ego de los jugadores. De igual modo apareció una ligera relación entre los jugadores que percibieron un clima de implicación en la tarea y una orientación de meta disposicional a la tarea, ello sugirió que tanto el clima motivacional percibido como la orientación de meta disposicional son dos constructos diferentes de la motivación en el deporte y que la dependencia la una de la otra es con toda probabilidad compleja y activa. Como sugieren Ames (1992b) y Nicholls (1989), la exposición prolongada a climas motivacionales concretos puede conformar la orientación de meta disposicional de una persona.

Posteriormente una investigación llevada a cabo por Walling, Duda y Chi (1993) ofreció una evidencia adicional para la validez y fiabilidad del PMSCQ. En este estudio se analizó la validez de constructo y la validez predictiva del cuestionario en un grupo de jóvenes deportistas de competición que pertenecían a los siguientes deportes: baseball, basketball, softball y fútbol. De forma consistente con las predicciones teóricas, se encontró que las percepciones de clima motivacional predecían la satisfacción de los deportistas con su grupo así como el grado de preocupación por la ejecución. Los resultados del análisis factorial

confirmatorio (CFA) fueron consistentes con las conclusiones de los estudios previos (Seifriz et al. 1992) apoyando la estructura subyacente bidimensional del PMSCQ. Sin embargo, el modelo de los dos factores contenía una considerable cantidad de varianza por explicar. Los autores apuntaron que sería conveniente introducir subescalas en las dos escalas de maestría y de ejecución, respectivamente, para que el modelo pudiese explicar mayor cantidad de varianza (Walling et al., 1993, p.180).

Apoyándose en el trabajo de Walling et al. (1993) Newton y Duda (1993), desarrollaron una nueva versión del PMSCQ (o PMCSQ-2). Las autoras elaboraron mayor número de ítems, formulados a partir del modelo de medida que subyace al cuestionario. Los resultados obtenidos (basados en los análisis factoriales, de fiabilidad y correlación ítem-total) ofrecieron un instrumento con 30 ítems que se agrupaban en seis factores. Estos fueron etiquetados como Esfuerzo / mejora (se percibe que el entrenador refuerza trabajar duro, haciendo lo mejor que uno puede, así como el desarrollo de las habilidades y de la mejora personal), Importancia del Rol (se percibe que cada uno realiza una contribución, así como el papel que cada uno desempeña respecto a las rutinas de éxito), Aprendizaje Cooperativo (se percibe que el entrenador valora la colaboración entre los atletas y desea que los atletas se ayuden mutuamente en el aprendizaje y la mejora de las habilidades), Reconocimiento Desigual (se percibe que el entrenador ofrece más atención y refuerzo a los deportistas de mayor talento), Castigo por Errores (se percibe que el entrenador responde negativamente a los errores), Rivalidad entre los miembros del grupo (se percibe que el entrenador promueve la comparación social y la competición entre los deportistas del mismo grupo / equipo). Se asumió que los tres primeros reflejaban un “task involved climate”, esto es, clima implicado en la tarea y los tres últimos factores fueron considerados “ego-involved”, esto es, un clima implicado en el ego.

Apoyándose en el trabajo realizado por Newton y Duda (1993) las mismas autoras (Newton y Duda ,1997) analizaron la estructura jerárquica hipotetizada de

la versión revisada del PMSCQ-2, utilizando el modelo de ecuación estructural. Los sujetos de su estudio fueron 385 jugadoras de volleyball (entre 14 y 18 años) que participaban en una competición nacional júnior. Sus resultados apoyaron un modelo de medida compuesto por dos escalas (ego y task), que a su vez cada una de ellas comprendía tres subescalas.

A partir de este último trabajo, Balaguer, Guivernau, Duda y Crespo (1997a) analizaron la validez de constructo de la última versión del PMSCQ-2 en nuestro país utilizando también el modelo de ecuación estructural. Dicha investigación es una prolongación de los trabajos anteriores sobre la evaluación del clima motivacional percibido que opera en el contexto deportivo. El análisis se realizó teniendo en cuenta diferentes aspectos: Primero se analizaron las percepciones que tienen los deportistas sobre las perspectivas situacionales de meta; con la particularidad de que son deportistas individuales, tenistas, y no componentes de un deporte de grupo. Concretamente se evaluaron las percepciones del clima motivacional existente bien en una escuela, club o grupo de entrenamiento de tenis. En segundo lugar, en contraste con las investigaciones existentes, este estudio analizó la validez del constructo del PMSCQ-2 en el caso de deportistas de niveles superiores en la élite deportiva a los que hasta el momento habían configurado las muestras de los trabajos realizados (esto es, desde jugadores intermedios hasta jugadores profesionales de tenis). Finalmente, cómo la investigación realizada hasta la fecha sobre la medida del clima motivacional en el deporte se había llevado a cabo con muestras americanas, esta investigación amplía las aportaciones de la literatura desde un punto de vista cross-cultural. Esto es, se realizó un nuevo análisis de la estructura del PMSCQ-2 en este caso con deportistas españoles. Los resultados obtenidos informaron que el PMCSQ se ha mostrado como un instrumento viable para evaluar el clima motivacional creado por los entrenadores en una escuela, club o grupo de entrenamiento en el caso de los jugadores de tenis españoles.

El PMCSQ-2 también ha sido validado al castellano para deportes de equipo como el fútbol (Mercé, 2003) y el balonmano (Balaguer, Mayo, Atienza, & Duda 1997) mostrando buena fiabilidad y validez.

En algunos estudios españoles también se han analizado las relaciones del clima motivacional percibido creado por los entrenadores y las orientaciones disposicionales de meta con variables tales como, las mejoras individuales y del equipo en distintos aspectos del juego, la satisfacción con ellas mismas y con el juego del equipo y las puntuaciones del entrenador, (Balaguer, Duda, Atienza y Mayo, 2002). En este estudio realizado con jugadoras de balonmano femenino de élite, también se estudió si las variables dependientes serían mejor predichas por el clima motivacional percibido creado por el entrenador y/o las disposiciones de meta de las jugadoras. 181 jugadoras de élite pertenecientes a 14 equipos participantes en una competición nacional de balonmano participaron en el estudio. Los resultados nos mostraron que cuando se percibía un clima de implicación en la tarea, las jugadoras informaban de mayores mejoras y satisfacción con el rendimiento y sostenían una visión más positiva del entrenador. La orientación a la tarea añadía una significativa proporción de varianza para la percepción personal de la mejora del rendimiento. La percepción de un clima de implicación en el ego fue negativamente relacionada con todas las valoraciones sobre el entrenador pero fue relacionada positivamente con la satisfacción con los resultados del equipo en la competición. Los investigadores concluyeron que los hallazgos eran consistentes con los postulados de la teoría de las metas de logro y proporcionaban evidencia para la implicación adaptativa de un clima de implicación en la tarea en los deportes de alto rendimiento. La superior capacidad predictiva del clima sobre las metas individuales sugiere que las intervenciones focalizadas en los entrenadores deberían tener un importante impacto sobre la motivación de los jugadores y del equipo.

### **3.3. Clima motivacional en el ámbito de la educación física**

El PMSCQ ha sido adaptado al contexto de la educación física mediante el encabezamiento del ítem “En esta clase de Educación Física...” (Guest, White, Jones, McCaw, & Vogler, in press). Ejemplos de ítems para las escalas de implicación al ego y de implicación a la tarea son “El profesor de educación física se asegura que los estudiantes mejoren su habilidad en las que ellos no son buenos” y “El profesor de educación física grita a los estudiantes que se confunden”. Los análisis estadísticos de informaron que el alfa de Cronback fue de .90 y .85 para las escalas de implicación en la tarea y de implicación en el ego respectivamente.

En un estudio de un año de duración realizado con estudiantes de educación física de séptimo grado dirigido a cambiar el clima motivacional y las actitudes con respecto al ejercicio físico, los investigadores, (Digelidis, Papaioannou, Lapidis, & Christodoulidis, 2003) encontraron que los educadores físicos podían crear un clima motivacional positivo propiciador para la creación de orientaciones disposicionales a la tarea en los estudiantes, así cómo de una actitud positiva con respecto al ejercicio.

Liukkonen y sus colegas (Jaakkola et al., 1999; Sluis, Kiukkonen, Jaakkola, Kokkonen, Saarelainen, 1999) tomando como punto de partida los trabajos pioneros de Ames (1992a, 1992c) sobre las dimensiones del clima motivacional, y la taxonomía de estructuras motivacionalmente importantes proporcionadas por Epstein (1988) y siguiendo las indicaciones de Chaumeton y Duda (1988) han empezado a afrontar la desafiante tarea de creación y adaptación de sistemas objetivos de valoración de conductas de entrenadores y técnicos existentes para capturar adecuadamente el énfasis situado sobre las metas de tarea y ego en el ambiente social. Además, siendo relevante teórica y metodológicamente, esta dirección de investigación es significativa desde el punto de vista de la intervención. Antes de que podamos intervenir para modificar el ambiente creado por los entrenadores, técnicos y/o profesores de educación física, necesitamos

saber que la realidad, de lo que entrenadores, técnicos o profesores de educación física objetivamente hacen, es compatible hasta cierto punto con lo que atletas, estudiantes o practicantes piensan sobre lo que sus entrenadores, técnicos o profesores están haciendo.

### **3.4. Clima motivacional y ejercicio físico**

El estudio del clima motivacional en el contexto del ejercicio todavía ha recibido muy poca atención por parte de los investigadores.

Los monitores de los gimnasios, al igual que los entrenadores de los equipos deportivos ejercen influencia sobre las respuestas psicológicas, emocionales y conductuales de los usuarios. Esta influencia puede ser positiva o negativa, dependiendo de la dinámica que se establezca entre los usuarios y los monitores. No todos los participantes en los programas de ejercicio físico tienen las mismas características, ni presentan las mismas razones para acudir a un centro a realizar ejercicio físico. De ahí que desde un punto de vista motivacional consideremos que un usuario estará más satisfecho en el centro y conseguirá mejores resultados en su programa de ejercicio si el clima motivacional que perciba en el centro es de implicación en la tarea.

Debido a la inexistencia de instrumentos de evaluación del clima motivacional en los gimnasios, este será uno de los objetivos de la presente investigación desarrollar un instrumento para su medición. La base del mismo ha sido la versión española del PMCSQ-2 (Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire; Newton y Duda, 1993; 1997; Balaguer, Mayo, Atienza y Duda, 1997) que hemos denominado Cuestionario del Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio ("Perceived Motivational Climate in the Gym Questionnaire: PMCGYMQ).

**PARTE II**  
**ESTUDIO EMPÍRICO**

---





# **CAPÍTULO 4**

## **METODOLOGÍA**

---

### INTRODUCCION

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
2. OBJETIVO GENERAL E HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION
3. MUESTRA
4. RECOGIDA DE LA INFORMACION
5. DEFINICION DE VARIABLES Y DESCRIPCION DE INSTRUMENTOS
6. METODOLOGIA DE ANALISIS DE DATOS



# CAPÍTULO 4

## METODOLOGIA

---

### INTRODUCCION

En este capítulo se presenta la metodología empleada para la elaboración del presente trabajo de investigación. En primer lugar, se procede al planteamiento del problema en el que se justifica el uso de la Teoría de las Metas de Logro y Teoría de la Conducta Planeada como marcos teóricos para la presente investigación. En segundo lugar se procede a la descripción de los objetivos e hipótesis propios del presente trabajo que devienen de: los marcos teóricos utilizados, del estado actual de la investigación en este contexto, que utiliza dichos marcos teóricos de forma independiente y de los propios objetivos del equipo de trabajo. En tercer lugar, se describe la muestra de este estudio integrada por sujetos que acuden a un C.I.A.F.<sup>TM</sup> de la ciudad de Valencia. En cuarto lugar, se presenta el proceso de recogida de información, en forma y

tiempo. En quinto lugar se definen las variables independientes o integrantes en ambas teorías, previamente mencionadas, implicadas en el presente trabajo y se describen los instrumentos utilizados para su evaluación. Y, en último lugar, se describe la metodología de tratamiento y análisis de los datos.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El principal objetivo de esta investigación es la predicción de la Intención y la Conducta de ejercicio en un C.I.A.F.<sup>TM</sup>, concretamente de la asistencia al Centro para realizar el programa de ejercicio.

Para ello asumimos como marco teórico dos teorías que comparten la idea de que los seres humanos somos seres gobernados por intenciones, dirigidos por nuestras metas y que nos comportamos consecuentemente con esas metas (Nicholls, 1984; Ajzen y Fishbein, 1980; Fishbein y Ajzen, 1975). Estas dos teorías son la Teoría de la Conducta Planeada (extensión de la Teoría de la Acción Razonada) y la Teoría de las Metas de Logro.

De acuerdo con la Teoría de la Conducta Planeada, las personas actúan en concordancia con sus intenciones y el Control Conductual Percibido sobre la Conducta, mientras las intenciones están influidas por la Actitud hacia la Conducta, por la Norma Subjetiva y por las percepciones de Control Conductual. En esta teoría se asume que para poder ejecutar una Conducta el sujeto debe poseer una Intención firme y percibir que posee los recursos y habilidades necesarios para su realización, lo cual debe traducirse en altas puntuaciones en las escalas que reflejan estos conceptos.

El Control Conductual Percibido ha sido el concepto que se introdujo para poder apresar la influencia de las variables externas sobre la Conducta, principalmente la percepción de control que el sujeto tenía sobre las mismas para la realización de la Conducta.

Otro aspecto importante a considerar para entender la Conducta de asistencia al C.I.A.F.<sup>TM</sup> es conocer lo que representa el logro de la acción para los usuarios, así como la forma en la que esta es valorada por los monitores del centro.

Desde la Teoría de la Metas de Logro se defiende que en función del significado del logro la persona percibirá si el resultado de la acción ha sido un éxito o un fracaso y ello contribuirá a sus sentimientos, cogniciones y acciones. Además, tanto las orientaciones disposicionales de meta cómo la percepción del clima motivacional que se genera en el centro influirá en los pensamientos sentimientos y Conductas de los usuarios favoreciendo o dificultando su asistencia al centro.

Consideramos que esta teoría por si misma puede facilitar la comprensión de la Intención y la Conducta de ejercicio por una parte y por otra en combinación con la Teoría de la Conducta Planeada puede aumentar la predicción de la Intención y de la Conducta.

Dentro del marco teórico que se ha desarrollado en los capítulos segundo y tercero, así como a través del apoyo que han recibido estas teorías a lo largo de los años en la investigación se enmarcan los objetivos y las hipótesis que se presentan en esta investigación. En este mismo marco se fundamentan los instrumentos que se han desarrollado para su evaluación.

## **2. OBJETIVO GENERAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN**

En términos generales, el objetivo general del presente trabajo es el estudio de las variables conductuales y psicológicas relacionadas con la Intención y la Conducta de ejercicio y, más concretamente, con la Conducta de ejercicio en un contexto específico, la asistencia a un C.I.A.F™

### **2.1. Objetivos Específicos**

I- Desarrollar los instrumentos de evaluación para las variables incluidas en la presente investigación y analizar las propiedades psicométricas de los mismos.

II- Analizar los estadísticos descriptivos de las variables de la Teoría de las Metas de Logro (Orientación a la Tarea, Orientación al Ego, Clima Tarea y Clima Ego), de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada (Intención, Actitud hacia la Conducta, Control Conductual Percibido, Norma Subjetiva, Creencias Conductuales

Percibidas, Creencias de Control Facilitadores y Barreras, Creencias Normativas).

III- Analizar las relaciones existentes entre las variables de la conducta de ejercicio (Conducta Previa de ejercicio físico, Conducta de ejercicio físico), variables de la Teoría de las Metas de Logro (Orientación al Ego y a la Tarea, Clima Motivacional Ego y Tarea) y las variables de la Teoría de la Conducta Planeada (Intención, Actitud hacia la Conducta, Norma Subjetiva, Control Conductual Percibido, Creencias Conductuales Percibidas, Creencias Normativas y Creencias de Control Facilitadores y Barreras).

IV- En la predicción de la Intención se formulan 3 objetivos específicos:

- a. Analizar la capacidad de la Conducta Previa de Ejercicio para predecir la Intención hacia la Conducta.
- b. Analizar la capacidad de la Teoría de la Conducta Planeada junto a la Conducta Previa de Ejercicio para predecir la Intención hacia la Conducta.
- c. Analizar si las variables de la Teoría de las Metas de Logro añaden poder de predicción a la Teoría de la Conducta Planeada y a la Conducta Previa sobre la Intención.

V- En la predicción de la Conducta se formulan 3 objetivos específicos:

- a. Analizar la capacidad de la Conducta Previa de Ejercicio para predecir la Conducta.
- b. Analizar la capacidad de la Teoría de la Conducta Planeada junto a la Conducta Previa de Ejercicio para predecir la Conducta.
- c. Analizar si las variables de la Teoría de las Metas de Logro añaden poder de predicción a la Teoría de la Conducta Planeada y a la Conducta Previa sobre la Conducta.

VI- Analizar cuales de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada y de la Teoría de las Metas de Logro influyen sobre las medidas directas y las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta

Planeada. Analizar también el papel de la Conducta Previa sobre ambos tipos de medidas.

## **2.2. Hipótesis**

Sobre la base de los marcos teóricos de referencia, Teoría de la Conducta Planeada y Teoría de las Metas de Logro y bajo la consideración de las características de la Conducta de estudio y de los sujetos que integran la muestra elegida, se formulan las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1.-: Las Actitudes hacia la Conducta predicen la Intención Conductual.

Hipótesis 2.-: La Norma Subjetiva predice la Intención Conductual.

Hipótesis 3.-: El Control Conductual Percibido predice la Intención Conductual.

Hipótesis 4.-: La Conducta pasada influye directamente sobre la Intención Conductual, mediando la influencia de las medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada. (Actitudes hacia la Conducta, Control Conductual Percibido, Norma Subjetiva, Creencias Conductuales, Percibidas, creencias Normativas, Creencias de Control Facilitadores y Barreras) sobre la Intención.

Hipótesis 5.-: La Intención predice la Conducta

Hipótesis 6.-: El Control Conductual Percibido predice la Conducta.

Hipótesis 7.-: La Conducta Previa influye directamente sobre la Conducta de ejercicio físico mediando la influencia de las medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada. (Intención, Actitud hacia la Conducta, Control Conductual Percibido, Norma Subjetiva, Creencias Conductuales Percibidas, Creencias Normativas, Creencias de Control Facilitadores y Barreras) sobre la Conducta de ejercicio físico.

Hipótesis 8.-: Las variables motivacionales (Orientación a la Tarea, Orientación al Ego, Clima Tarea, Clima Ego) influyen directamente sobre determinadas medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta

Planeada (Actitudes hacia la Conducta, Control Conductual Percibido, Norma Subjetiva, Creencias Conductuales Percibidas, Creencias Normativas, Creencias de Control Facilitadores y Barreras) mediando la relación entre ellas.

### **3. MUESTRA**

Los sujetos que participaron en la presente investigación fueron 151 usuarios del **C.I.A.F.<sup>TM</sup>**, con edades comprendidas entre los 17 y los 72 años (Media de edad = 38.93; Desviación típica = 11.78). La distribución de la muestra en función del sexo fue de 54,3% de los sujetos hombres y 45% de mujeres.

### **4. RECOGIDA DE INFORMACION**

La participación de los sujetos de nuestro estudio fue voluntaria, asegurándose el anonimato de los mismos. En primer lugar, y durante el mes de Abril de 2002 se realizó un estudio piloto previo para obtener información para la evaluación de las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada. Posteriormente, y durante el mes de Mayo de 2002 se registró la variable conductual asistencia al centro. Durante el mes de Mayo de 2002 se registraron las variables sociodemográficas, las variables de la Teoría de las Metas de Logro y las variables de la Teoría de la Conducta Planeada. Por último, y durante el mes de Junio de 2002 se volvió a registrar la variable conductual de asistencia al centro.

### **5. DEFINICION DE VARIABLES Y DESCRIPCION DE INSTRUMENTOS**

En el estudio se han evaluado: variables conductuales (asistencia al C.I.A.F.<sup>TM</sup> en Mayo y Junio de 2002); variables socio-demográficas y de estilo de vida (edad, sexo, estado civil, número de hijos, dedicación, nivel de estudios, actividad física en el trabajo, consumo de tabaco, lugar de residencia, lugar donde se come habitualmente, modo de traslado al centro, cercanía al centro de trabajo y al domicilio del C.I.A.F.<sup>TM</sup>); variables de la Teoría de las



Metas de Logro (Orientación Ego y Tarea, Clima Ego y Tarea); y variables de la Teoría de la Conducta Planeada (Intención, Actitud hacia la Conducta, Control Conductual Percibido, Norma Subjetiva, Creencias Conductuales Percibidas, Creencias Normativas, Creencias de Control Facilitadores y Barreras).

Para su evaluación se han creado los siguientes instrumentos: la ficha de registro de asistencia al C.I.A.F.<sup>TM</sup>; instrumento de Evaluación de Variables Sociodemográficas; el Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio (TEOGYMQ); el Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio (PMCGYMQ); escala de medición de la Intención Conductual; escala de medición de Actitudes hacia la Conducta; escala de medición del Control Conductual Percibido; escala de medición de la Norma Subjetiva; escala de medición de las Creencias Conductuales Percibidas; escala de medición de las Creencias Normativas; escala de medición de las Creencias de Control, facilitadores y Barreras).

### **5.1. Ficha de registro de asistencia C.I.A.F.<sup>TM</sup>**

Se utilizó una ficha para registrar la asistencia semanal al C.I.A.F.<sup>TM</sup> de los usuarios que participaron en la presente investigación. El registro se obtuvo de la fecha que el usuario debe colocar en su programa cuando lo realiza.

El registro de asistencia se utilizó posteriormente para calcular la media de asistencia semanal durante el mes de Mayo como variable conductual de Conducta pasada y la media de asistencia semanal del mes de Junio como variable conductual de Conducta de ejercicio físico. (ver anexo 1)

### **5.2. Instrumento de Evaluación de las variables socio-demográficas**

Se utilizó una ficha con 14 ítems para registrar las variables socio-demográficas de los usuarios que participan en la presente investigación.

Se solicitó a los sujetos que rellenasen el ítem correspondiente a la variable “edad” y que señalaran la opción adecuada a su situación personal de las variables socio-demográficas incluidas en los ítems nominados como sexo (hombre, mujer); estado civil (soltero, casado, viudo, separado, divorciado/a, otro); hijos (no, si); número de hijos (1, 2, 3, más de 3); dedicación (trabajador/a

por cuenta propia, trabajador por cuenta ajena, funcionario, jubilado, estudiante, cuidado del hogar, en paro, otra); nivel de estudios (sin estudios, primaria, secundaria, diploma universitario, licenciatura, doctorado); actividad física en el trabajo (sentado preferentemente, de pie con poca movilidad, desplazamientos largos y continuos, manejo de cargas pesadas, otras); fumador (no, si); número de cigarros por día (menos de 5, entre 5 y 10, más de 10); lugar de residencia (en la capital, en el extrarradio, en una urbanización, en un pueblo, otro); donde comes habitualmente (en domicilio propio o algún familiar, menú en bar-cafetería cercana al trabajo, restaurante-comida de negocios, otros); modo de traslado al centro (andando, vehículo propio, vehículo compartido, transporte público, otro); cercanía del centro donde habitualmente realizas tus sesiones de ejercicio a tu casa (muy cerca – menos de 500 metros-, cerca –entre 500 y 1500 metros-, lejos –entre 1500 y 5000-, muy lejos -más de 5000 metros-), cercanía del centro donde habitualmente realizas tus sesiones de ejercicio al puesto de trabajo (muy cerca –menos de 500 metros-, cerca –entre 500 y 1500 metros-, lejos –entre 1500 y 5000-, muy lejos -más de 5000 metros-). (ver anexo 2)

### **5.3. Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio (TEOGYMQ)**

#### **5.3.1. Definición y descripción del Instrumento**

El TEOGYMQ (Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio) utilizado en la presente investigación fue formulado a partir de la versión española del TEOSQ (Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Deporte; Duda, 1989; Balaguer, Castillo y Tomás, 1996).

El Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Deporte (TEOSQ – Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire, Duda, 1989) fue desarrollado para medir las orientaciones de meta con respecto al deporte, es decir, para valorar la tendencia hacia una orientación de meta al ego y a la tarea en el contexto deportivo (Duda, 1989, 1992; Duda y Nicholls, 1992). El cuestionario consta de 13 ítems divididos en dos escalas que miden la Orientación a la Tarea (7 ítems) y la Orientación al Ego (6 ítems). En las

instrucciones se les pide a los sujetos que piensen cuando se sienten con éxito en la práctica del deporte y que indiquen el grado de acuerdo con los items que reflejan criterios de una Orientación a la Tarea (ej.: "Me siento con más éxito en el deporte cuando trabajo realmente duro") o una Orientación al Ego (ej.: "Me siento con más éxito en el deporte cuando los otros no pueden hacerlo tan bien como yo"). Las respuestas se recogen en una escala tipo Likert de 5 puntos que oscila desde *muy en desacuerdo* (1) a *muy de acuerdo* (5).

### **5.3.2. Propiedades psicométricas del TEOSQ**

Alrededor de 70 estudios publicados han utilizado el TEOSQ para medir las perspectivas disposicionales de meta en el deporte (Duda y Whitehead, 1998).

Las investigaciones que han utilizado el análisis factorial exploratorio (con rotación oblicua y ortogonal) han apoyado la existencia de dos factores ortogonales estables y una consistencia interna adecuada. Asimismo, cuando se utiliza el análisis factorial confirmatorio los resultados también apoyan la estructura de dos factores ortogonales, con muestras de niños y adolescentes, en deportes tan variados como esquí, baloncesto o tenis y en deportistas tanto recreativos como de elite (Boyd y Callaghan, 1994; Duda, 1989; Duda y Hayashi, 1998; Duda et al., 1992, 1995; Duda y White, 1992; Chi y Duda, 1995; Hom et al., 1993; Li, Harmer, y Acock, 1996; Li, Harmer, Chi, y Vongjaturapat, 1996; Newton y Duda, 1992, 1993; Williams, 1994; White y Duda, 1994).

También se han realizado estudios con deportistas españoles tanto de elite (Crespo, Balaguer, y Atienza, 1995; Guivernau y Duda, 1994; Martinez, 1998; Mayo, 1997) como recreativos (Balaguer et al., 1996), hallándose la misma estructura factorial, con dos factores ortogonales.

**Medias y desviación típica.** A través de las muestras estudiadas, la media para la escala de Orientación a la Tarea fue de 4.08 y la desviación típica de .57. Para la escala de Orientación al Ego la media fue de 2.87 y la desviación típica de .81 (Duda y Whitehead, 1998).

En los estudios en los cuales se analizó separadamente el grupo de chicos y el de chicas, la media para los chicos en la Orientación a la Tarea fue de 4.11 y la desviación típica de .49 y la media en la Orientación al Ego fue de 3.05 y la desviación típica de .80. En el grupo de las chicas la media en la Orientación a la Tarea fue de 4.18 y la desviación típica de .47 y en la Orientación al Ego la media fue de 2.82 y la desviación típica de .78 (Duda y Whitehead, 1998).

**Validez factorial.** En casi todos los estudios en los que se ha utilizado el análisis factorial exploratorio (con rotación oblicua y ortogonal) han aparecido dos factores: la orientación hacia el ego y la orientación hacia la tarea, poniendo de manifiesto que la estructura factorial de este cuestionario responde satisfactoriamente al modelo teórico en cuya base figuran estos dos tipos de orientación en el deporte. Sin embargo, ocasionalmente, cuando se ha utilizado con muestras no pertenecientes a la elite (tales como deportistas recreativos o estudiantes de educación física), la escala de Orientación a la Tarea se ha desdoblado en dos subescalas, una recogiendo los items relacionados con el aprendizaje y otra centrada en los items de trabajo duro y dar lo mejor de uno mismo. Estas tres dimensiones no encuentran apoyo cuando se fuerza a dos la solución factorial o cuando se emplea el análisis factorial confirmatorio (Duda y Whitehead, 1998).

Cuando se ha utilizado el análisis factorial confirmatorio, también se ha encontrado apoyo a la estructura de dos factores ortogonales, oscilando los valores promedios de los residuales estandarizados (RMSR) entre .06 y .09 y los índices de ajuste absoluto (GFI) entre .89 y .91 (Duda y Whitehead, 1998).

**Validez convergente.** La validez concurrente del TEOSQ se ha medido a través de la administración conjunta del TEOSQ junto a la Escala de Orientación Motivacional en la escuela (Motivational Orientation Scale, Duda y Nicholls, 1992). Apoyando la predicción de Duda y Nicholls (1992) de que dado que las dos orientaciones de meta (tarea y ego) reflejan diferencias individuales en el significado de las actividades de logro, es de esperar una considerable generalización trans-situacional. Se encontró una fuerte correlación positiva

entre las escalas de orientación de metas en el deporte y las escalas de orientación de metas en la escuela ( $r = .67$  y  $.62$  respectivamente). Estos resultados han sido replicados en estudios con escolares (Castillo, Duda, y Balaguer, 2001) y con estudiantes deportistas de elite españoles (Guivernau y Duda, 1998).

**Validez concurrente.** Esta validez se ha visto apoyada por la interdependencia de las puntuaciones en tarea y ego con puntuaciones en otras variables tales como: Motivos para la práctica deportiva (Castillo et al., 1999; 2000, White y Duda, 1994); Diversión, interés, satisfacción y afecto/estado de humor (Duda, et al., 1992, 1995; Martínez, 1998; Moreno y Saura, 1999; Vlachopoulos y Biddle, 1996; Vlachopoulos, Biddle, y Fox, 1996); Creencias acerca de las causas del éxito (Biddle et al., 1996; Duda, et al., 1992; Duda y Nicholls, 1992; Duda y White, 1992; Guivernau y Duda, 1994; VanYperen y Duda, 1997), etc.

**Fiabilidad.** Los coeficientes Alpha de Cronbach para las dos subescalas han demostrado una consistencia interna aceptable: para la escala de Orientación a la Tarea se han encontrado coeficientes Alpha de Cronbach entre  $.62$  y  $.87$  y para la escala de Orientación al Ego se han encontrado coeficientes Alpha de Cronbach entre  $.68$  y  $.91$  en todas las investigaciones (Duda y Whitehead, 1998).

### 5.3.3. Adaptación al C.I.A.F.<sup>TM</sup> del TEOSQ (TEOSGYMQ)

En la adaptación al C.I.A.F.<sup>TM</sup> se utilizó la traducción al castellano del TEOSQ realizada por Balaguer y colaboradores (1996). A partir de este instrumento se adaptaron los items al contexto del centro haciendo referencia al programa de ejercicio que realizaba cada usuario.

El cuestionario consta de 13 items divididos en dos escalas que miden la Orientación a la Tarea (7 items: 2, 5, 7, 8, 10, 12, 13) y la Orientación al Ego (6 items: 1, 3, 4, 6, 9, 11). En las instrucciones se pide a los sujetos que piensen cuándo se sienten con más éxito (satisfechos) en su programa de ejercicio y que indique el grado de acuerdo con los items en una escala de cinco puntos tipo Likert que oscila desde muy en desacuerdo (1) hasta muy de acuerdo (5).

En el cuadro 4.1 se muestra como quedó definitivamente el cuestionario.

**Cuadro 4.1. Adaptación al C.I.A.F.™ del TEOSQ (TEOSGYMQ).**

Yo me siento con más éxito (satisfecho) en mi programa de ejercicio cuando...

1. ...soy el único/a que puede levantar un determinado peso y/o el único que puede correr, pedalear, escalar durante un tiempo determinado y/o el único que puede conseguir una amplitud dada en los estiramientos.
2. ...aprendo un nuevo movimiento, ejercicio ó técnica y ello me estimula a practicar más.
3. ...puedo hacerlo mejor que los demás.
4. ...los otros no pueden hacerlo tan bien como yo.
5. ...aprendo algo que es efectivo.
6. ...otros lo hacen mal y yo no.
7. ...aprendo algo nuevo esforzándome mucho.
8. ...trabajo realmente duro para conseguir algo
9. ...consigo levantar más peso; correr, pedalea, escalar más tiempo en el tapiz, bicicleta o escalera; y/ó estirarme más que los demás.
10. ...algo que estoy consiguiendo me impulsa a entrenar más.
11. ...soy el mejor.
12. ... noto que algo que he aprendido funciona.
13. ...pongo todo lo que está de mi parte (hago todo lo que puedo).

Dado que este es un instrumento desarrollado para la presente investigación, presentamos las propiedades psicométricas del TEOSGYMQ en el capítulo 5.

#### **5.4. Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio (PMCGYMQ)**

##### **5.4.1. Definición y descripción del Instrumento**

El PMCGYMQ (Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio) utilizado en la presente investigación, fue formulado a partir de la versión española del PMCSQ-2 (Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Deporte; (Newton y Duda, 1993<sup>a</sup>, Balaguer et al, 1997a).

A partir del trabajo de Ames y Archer (1988), Seifriz, Duda y Chi (1992), desarrollaron un cuestionario para evaluar las percepciones del clima motivacional que funcionaban en el terreno deportivo, concretamente el

Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Deporte (PMCSQ) (Perceived Motivational Climate In Sport Questionnaire), cuya validez y fiabilidad fue, posteriormente confirmada, por Walling, Duda y Chi (1993).

Apoyándose en el trabajo de Walling y colaboradores (1993), Newton y Duda (1993) desarrollaron una nueva versión del Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire (PMCSQ-2). Las autoras elaboraron mayor número de items formulados a partir del modelo de medida que subyace al cuestionario. Esta nueva versión del cuestionario mide las percepciones del clima motivacional predominante en un determinado contexto deportivo en dos dimensiones: clima implicado en la tarea o clima implicado en el ego.

En el PMCSQ-2 se solicita a los deportistas que indiquen su percepción sobre el clima motivacional en sus equipos mediante la pregunta: “En mi equipo...”. Los deportistas tienen que contestar en una escala tipo Likert de 5 puntos (desde muy en desacuerdo = 1, hasta muy de acuerdo = 5).

#### **5.4.2. Propiedades Psicométricas del PMCSQ-2**

Los resultados obtenidos en diversas investigaciones (basados en los análisis factoriales, de fiabilidad y correlación item-total) ofrecieron finalmente un instrumento con 29 items que saturan en 6 factores de segundo orden (Aprendizaje cooperativo, Castigo por errores, Reconocimiento desigual, Importancia de rol, Rivalidad Intragrupo y Esfuerzo/Mejora), que a su vez se agrupan en dos factores de primer orden (Clima de implicación en el ego y clima de implicación en la tarea). Las subescalas *Aprendizaje cooperativo*, *Importancia de rol* y *Esfuerzo/mejora* reflejan un clima de implicación en la tarea (clima de maestría), mientras que las subescalas *Castigo por errores*, *Reconocimiento desigual* y *Rivalidad intergrupo* reflejan un clima de implicación en el ego (clima de ejecución).

El contenido de cada uno de los seis factores de primer orden (Esfuerzo - Mejora; Importancia de Rol; Aprendizaje Cooperativo; Reconocimiento Desigual; Castigo por Errores; Rivalidad entre los Miembros del Grupo) se muestra en la tabla 4.1 y los ítems que conforman cada uno de esos factores aparece en la tabla 4.2.

Tabla 4.1. Contenido teórico de cada uno de los 6 factores de primer orden del PMCGYMQ.

FACTOR	CONTENIDO
Esfuerzo/Mejora	Se percibe que el entrenador refuerza el trabajar duro, haciéndolo lo mejor que uno puede, así como el desarrollo de las habilidades y de la mejora personal
Importancia de Rol	Se percibe que cada uno realiza una contribución, así como el papel que cada uno desempeña respecto a las rutinas de éxito
Aprendizaje Cooperativo	Se percibe que el entrenador valora la colaboración entre los atletas y desea que los atletas se ayuden mutuamente en el aprendizaje y la mejora de las habilidades
Reconocimiento Desigual	Se percibe que el entrenador ofrece más atención y refuerzo a los deportistas de mayor talento
Castigo por Errores	Se percibe que el entrenador responde negativamente a los errores
Rivalidad entre los miembros del grupo	Se percibe que el entrenador promueve la comparación social y la competición entre los deportistas del mismo grupo/equipo

Tabla 4.2. Items que conforman los factores de primer orden del PMCGYMQ

FACTOR	ITEMS
Esfuerzo/Mejora	12, 22, 25, y 27
Importancia de Rol	3, 4, 8, y 17
Aprendizaje Cooperativo	6, 9, 14, 18, 19, 28, y 29
Reconocimiento Desigual	2, 11, 15, 20, 23, y 26
Castigo por Errores	1, 7, 13, 16, y 24
Rivalidad entre los miembros del grupo	5, 10, y 21

La consistencia interna de las seis subescalas y de las dos escalas globales oscila entre .66 y .93 (Newton y Duda, 1993-1999). Desde un punto de vista cross-cultural, el PMCSQ-2 se ha mostrado como un instrumento válido con muestras de deportistas españoles y noruegos (Roberts y Ommundsen, 1996; Balaguer, et al., 1997a).

#### 5.4.3. Adaptación al C.I.A.F.<sup>TM</sup> del PMCSQ-2 (PMCGYMQ)

Para la presente investigación se adaptó al C.I.A.F.<sup>TM</sup> la versión castellana (Balaguer et al., 1997a) del PMCSQ-2 (Perceived Motivational



Climate in Sport Questionnaire de Newton y Duda, 1993). Con esta finalidad se adaptaron los ítems al contexto del gimnasio, resultando una versión de 21 ítems al eliminarse 6 ítems del instrumento original (vease cuadro 4.2.). Dado que esta adaptación no se había realizado con anterioridad y con el propósito de efectuarla con el mayor grado de ajuste posible, se tuvo en consideración por un lado la terminología utilizada en este tipo de instalaciones y por otro las características, obtenidas por observación, de los distintos tipos ambientes creados, unas veces la filosofía de la empresa y otras las características del personal que las atendía, en diversas instalaciones de este sector.

---

---

**Cuadro 4.2. Adaptación al C.I.A.F.™ del PMCSQ-2 (PMCGYMQ)**

En este centro...

1. ...los soci@s se sienten bien cuando realizan sus ejercicios mejor que otros.
2. ...se recompensa el esfuerzo.
3. ...a los soci@s se les riñe si se equivocan.
4. ...el progreso de cada uno de los soci@s es importante.
5. ...se enfatiza que unos soci@s destaquen sobre otros.
6. ...se anima a los soci@s para que sigan aprendiendo nuevas habilidades o técnicas.
7. ...se valora hacer las cosas mejor que otros.
8. ...los soci@s son motivados a trabajar sus puntos débiles.
9. ...los soci@s comparten entre ellos técnicas de mejora en habilidades y/o prácticas.
10. ...los soci@s son motivados a destacar sobre los demás.
11. ...todos quieren ser el mejor.
12. ...todos los soci@s sienten que juegan un papel importante.
13. ...los soci@s se ayudan entre ellos para mejorar.
14. ...sólo los mejores destacan.
15. ...los soci@s temen equivocarse o tener retrocesos.
16. ...sólo unos pocos pueden ser estrellas.
17. ...todos los soci@s sienten que pertenecen a un grupo.
18. ...los soci@s se sienten igualmente importantes.
19. ...todos los soci@s se sienten apoyados para seguir adelante.
20. ...sólo se atiende a los mejores.
21. ...se atiende a todos los soci@s por igual.

Para la cumplimentación del PMCGYMQ se pide a los usuarios que indiquen su percepción sobre el clima del centro a través de la pregunta: “En este Centro...”. Los usuarios tienen que responder en una escala de tipo Likert de cinco pasos, desde muy en desacuerdo (1) hasta muy de acuerdo (5).

Dado que este es un instrumento desarrollado para la presente investigación, presentamos las propiedades psicométricas del PMCGYMQ en el capítulo 5.

## 5.5. Medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada

Para la medición de todas las medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada se utilizó una escala de medida tipo Likert de 7 puntos desde, cuidándose el contrabalanceo positivo–negativo para prevenir posibles estilos de respuesta.

### 5.5.1. Escala de medición de la Intención Conductual

En nuestro estudio, se utilizaron 2 ítems para medir la Intención Conductual de asistir al centro durante el mes de Junio de 2002 y de realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en el programa del usuario. La formulación de los ítems figura en el cuadro 4.3.

**Cuadro 4.3.- Ítems para medir la Intención Conductual**

<b>I.C.1</b>	Durante el mes entrante intentaré acudir al centro para realizar mi programa* con la periodicidad semanal señalada
<b>I.C.2</b>	Durante el mes entrante intentaré realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa*

La medida de Intención Conductual fue obtenida calculando la media de las respuestas dadas por los sujetos a estos dos ítems.

### 5.5.2. Escala de Actitudes hacia la Conducta

Para medir la Actitud de los usuarios hacia la Conducta utilizamos el diferencial semántico ya que es el instrumento más comúnmente empleado y también es el aconsejado por Ajzen (2002). Para ello se adaptaron de

Mummary & Wankel (1999) las 12 escalas de adjetivos bipolares evaluativos. El concepto conductual evaluado fue la asistencia al centro para realizar el programa asignado con la periodicidad semanal señalada por el usuario.

En la presentación de las escalas de adjetivos bipolares se cuidó el contrabalanceo positivo-negativo para prevenir posibles estilos de respuesta (ver cuadro 4.4).

---

---

**Cuadro 4.4.- Escala de Actitudes hacia la Conducta.**

Para mí acudir al centro para realizar mi programa con la periodicidad semanal señalada es:

Desagradable / agradable

Estimulante / monótono

Aburrido / divertido

Satisfactorio / insatisfactorio

Engorroso / entretenido

Cómodo / incómodo

Malo / bueno

Útil / inútil

Inservible / eficaz

Beneficioso / perjudicial

Despreciable / valioso

Importante / secundario

---

---

Dado que este es un instrumento desarrollado para la presente investigación, presentamos las propiedades psicométricas de la escala de medición de la Actitud hacia la Conducta en el capítulo 5.

**5.5.3. Escala de medición de la Norma Subjetiva**

Para elaborar la escala de evaluación de la Norma Subjetiva hemos seguido los criterios señalados por Ajzen (2002) . Ajzen indica que la medida directa de la Norma Subjetiva se puede formular de diferentes formas. Por ejemplo los dos ítems que siguen (cuadro 4.5) ilustran uno de los formatos aconsejados por Ajzen:

**Cuadro 4.5.- Ejemplos de ítems de la Norma Subjetiva con cualidad de mandato**

Muchas de las personas que son importantes para mí creen que  
Yo debería / Yo no debería  
acudir al centro, para realizar mi programa con la periodicidad señalada

Muchas de las personas que son importantes para mí creen que  
Yo debería / Yo no debería  
realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa

Los ítems de este tipo tienen una cualidad de mandato “*injunctive quality*”, consistentes con el concepto de Norma Subjetiva. No obstante, las respuestas que se emiten presentan a menudo una baja variabilidad ya que los otros significativos son percibidos generalmente como personas que aprueban las Conductas deseables y desaprueban las indeseables. Para minimizar este problema, se recomienda que la medida de la Norma Subjetiva incluya también ítems diseñados para obtener las normas descriptivas, por ejemplo, si los otros significativos realizan la Conducta en cuestión. Los dos ítems que siguen (cuadro 4.6) serían un ejemplo de la cualidad de mandato descriptiva.

**Cuadro 4.6.- Ejemplos de ítems de la Norma Subjetiva con cualidad descriptiva**

Muchas de las personas que son importantes para mí acuden a una instalación para realizar ejercicio físico (*por ejemplo actividades cardiovasculares, de tonificación muscular, de estiramiento...*), con cierta periodicidad semanal.  
Totalmente falso / totalmente verdadero

Muchas de las personas que son importantes para mí realizan actividades de tonificación muscular.  
Totalmente falso / totalmente verdadero

Para evaluar la Norma Subjetiva, hemos utilizado 2 ítems con cualidad de mandato sobre asistencia al centro y realización de las actividades de tonificación muscular (NS1 y NS3) y 2 ítems para recoger las cualidades descriptivas (NS2 y NS4) (Véase cuadro 4.7).

**Cuadro 4.7.- Escala de medición de la Norma Subjetiva**

- N.S.1** Muchas de las personas que son importantes para mí creen que yo debería / yo no debería  
Acudir al centro, para realizar mi programa\* con la periodicidad señalada
- N.S.2** Muchas de las personas que son importantes para mí acuden a una instalación para realizar ejercicio físico (por ejemplo actividades cardiovasculares, de tonificación muscular, de estiramiento...), con cierta periodicidad semanal  
Totalmente falso / Totalmente verdadero
- N.S.3** Muchas de las personas que son importantes para mí creen que Yo debería / Yo no debería  
Realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa
- N.S.4** Muchas de las personas que son importantes para mí realizan actividades de tonificación muscular.  
Totalmente falso / Totalmente verdadero

La medida de Norma Subjetiva fue obtenida calculando el producto de los ítems de cualidad de mandato y de cualidad descriptiva (NS1 x NS2), (NS3 x NS4) y obteniendo la media de las respuestas a estos 2 tipos de variables.

Dado que este es un instrumento desarrollado para la presente investigación, presentamos las propiedades psicométricas de la escala de medición de la Norma Subjetiva en el capítulo 5.

**5.5.4. Escala de Control Conductual Percibido**

La medida directa del Control Conductual Percibido hace referencia a la confianza que tienen los usuarios sobre si son capaces de realizar la Conducta objeto de investigación. Con esta finalidad hemos diseñado distintos ítems. Por ejemplo, algunos ítems tienen que ver con la dificultad de realizar la Conducta, o con la posibilidad de que el usuario pueda hacerlo. Los ítems de este tipo son a menudo usados para captar el sentido que el sujeto tiene sobre su auto-eficacia con respecto a la realización de la Conducta (ver cuadro 4.8)

**Cuadro 4.8.- Ejemplos de ítems del Control Conductual Percibido. Autoeficacia.**

Para mí, acudir al centro el mes entrante para realizar mi programa con la periodicidad señalada es:

Muy difícil / muy fácil

Para mí, realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa para el mes entrante es:

Muy difícil / muy fácil

Otros ítems utilizados para medir el Control Conductual Percibido hacen referencia a la controlabilidad o creencias que la persona tiene sobre si la Conducta está o no bajo su control (ver cuadro 4.9).

**Cuadro 4.9.- Ejemplos de ítems del Control Conductual Percibido. Controlabilidad.**

Depende principalmente de mí (está bajo mi control) acudir al centro durante el mes entrante para realizar mi programa con la periodicidad señalada

Totalmente en desacuerdo / totalmente de acuerdo

Depende principalmente de mí (está bajo mi control) realizar durante el mes entrante las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa

Totalmente en desacuerdo / totalmente de acuerdo

La escala de Control Conductual Percibido sobre la Conducta que hemos construido para la presente investigación contiene dos ítems de auto-eficacia y dos ítems de controlabilidad que hacen referencia, a la asistencia al centro y a la realización de actividades de tonificación muscular (vease cuadro 4.10)

**Cuadro 4.10.- Escala de Control Conductual Percibido**

<b>C.C.P.1</b>	Para mí, acudir al centro el mes entrante para realizar mi programa con la periodicidad señalada es: Muy difícil / Muy fácil
<b>C.C.P.2</b>	Depende principalmente de mí (esta bajo mi control) Acudir al centro durante el mes entrante para realizar mi programa con la periodicidad semanal señalada Totalmente en desacuerdo / Totalmente de acuerdo
<b>C.C.P.3</b>	Para mí, realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa para el mes entrante es: Muy difícil / Muy fácil
<b>C.C.P.4</b>	Depende principalmente de mí (esta bajo mi control) Realizar durante el mes entrante las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa Totalmente en desacuerdo / Totalmente de acuerdo

La medida de Control Conductual Percibido fue obtenida calculando el producto de los ítems de autoeficacia y controlabilidad (CCP1 x CCP2) (CCP3 x CCP4) y obteniendo la media de las respuestas a estos dos tipos de variables.

Dado que este es un instrumento desarrollado para la presente investigación, presentamos las propiedades psicométricas de la escala de medición del Control Conductual Percibido en el capítulo 5.

## **5.6. Medidas Indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada**

Para la medición de todas las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada se utilizó una escala de medida tipo Likert de 7 puntos cuidándose el contrabalanceo positivo-negativo para prevenir posibles estilos de respuesta.

### **5.6.1. Estudio piloto para la construcción de los instrumentos de las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada**

De acuerdo con las consideraciones metodológicas para la construcción de cuestionarios, que toman como marco teórico la Teoría de la Conducta Planeada (Azjen 2002), se realizó un estudio piloto para identificar las creencias conductuales y de control fundamentales de la población a estudio, con respecto a las Conductas propuestas.

Aunque como dice Azjen (2002) las contestaciones se hubieran podido utilizar para identificar las creencias accesibles de cada persona, es decir, las únicas creencias accesibles en la memoria de cada participante de la investigación, se optó por la segunda de las posibilidades que consiste en la construcción de una lista de creencias modales posibles, es decir, una lista de las creencias que mayoritariamente identificó la población en relación a la Conducta dada.

Siguiendo con las instrucciones de Azjen (2002) la lista de creencias modales posibles nos proporcionó la base para la construcción del cuestionario que se empleó para el estudio principal.

En Abril de 2002 se reunió aleatoriamente una muestra de 20 personas de las que acudían habitualmente al C.I.A.F<sup>(TM)</sup> con el siguiente patrón en función del sexo: 10 hombres (50%) y 10 mujeres (50%). Se procuró que estas personas, representantes de la masa social del centro en general, lo fueran también en referencia a su asistencia, según fuera esta en los horarios de mañana (8 a 14 hrs) o en los de tarde (15 a 22 hrs), por lo que se eligió un 50% de hombres de un turno y un 50% de otro, e igualmente se hizo con las mujeres.

### **5.6.2. Escala de Creencias Conductuales**

Para conocer las creencias conductuales de los socios del centro llevamos a cabo un estudio piloto, cuyas respuestas servirían para formular los dos tipos de preguntas que señala Ajzen (2002) en sus directrices: preguntas referidas a la potencia de las creencias y preguntas referidas a la evaluación del resultado.

Para la cumplimentación de dicho estudio piloto se pidió a los sujetos elegidos para realizarlo que reflexionasen sobre las ventajas y desventajas que ellos creían que tenía acudir a una instalación de estas características por una parte y, por otra, las ventajas y desventajas de realizar el programa de tonificación muscular. Las preguntas se formularon tal y cómo se reflejan en el cuadro en el cuadro 4.11. Se mantuvo una charla previa con cada uno de los participantes para explicarles que el objetivo que se perseguía era que los sujetos no estableciesen un paralelismo entre las dos Conductas, es decir, que no considerasen que realizar el programa de tonificación muscular llevaba implícito acudir al centro o viceversa y que se centrasen en las ventajas y desventajas de cada Conducta por separado.



**Cuadro 4.11.-: Formulación de preguntas para extraer el listado de ventajas y desventajas de las Conductas de ejercicio consideradas por los socios:**

¿Que ventajas crees que tiene para ti acudir al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante?

¿Que ventajas crees que tiene para ti realizar los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en mi programa, este mes entrante?

¿Que desventajas crees que tiene para ti acudir al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante?

¿Que desventajas crees que tiene para ti realizar los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en mi programa, este mes entrante?

En la tabla 4.3 se presenta un listado con las principales respuestas de los usuarios sobre las creencias de las ventajas de las Conductas de ejercicio así como la frecuencia con la que fueron consideradas: Estas fueron en orden de importancia las siguientes: Mejorar la condición física y psíquica (n = 20). Mejorar la salud (n = 12). Bienestar físico (n = 11). Bienestar mental (n = 11). Prevención de lesiones (n = 11). Mejorar el rendimiento en otras actividades, deportivas (n = 8). Relacionarse con otras personas (n = 6). Evitar dolores en el cuerpo (n = 6). Alcanzar objetivos (n = 5). Anti- stress (n = 5). Crear un hábito saludable (n = 5).

Por otro lado se dieron dos respuestas con respecto a las creencias sobre las desventajas de “acudir a la instalación...”. La que tuvo una mayor frecuencia de consideración, y se seleccionó, fue: Quitar tiempo para otras cosas, ocio, familia (n = 10). La otra fue la referida al peligro de obsesionarse con ir al centro (n = 1), la cual atendiendo a los criterios de selección no fue seleccionada. Respecto a las otras Conductas, se produjo una respuesta (n = 1) que reflejaba el peligro de lesión en la Conducta de realizar los ejercicios de tonificación muscular. Siguiendo los mismos criterios de selección esta respuesta tampoco fue seleccionada. Cabe señalar que con referencia a la Conducta “acudir a la instalación...” siete personas respondieron expresamente que no encontraban ninguna desventaja, mientras que para el resto de las

Conductas, y por igual para las tres, catorce personas respondieron expresamente no encontrar ninguna desventaja en realizarlas.

**Tabla 4.3. Cuadro de respuestas de ventajas e inconvenientes**

Mejorar la condición física	20*
Cuidar la salud	12*
Bienestar físico	11*
Bienestar mental	11*
Prevención de lesiones	11*
<b>Quitar tiempo para otras cosas, ocio, familia**</b>	10*
Mejorar el rendimiento en otras actividades, deportivas	8*
Relacionarse con otras personas	6*
Evitar dolores en el cuerpo	6*
Alcanzar objetivos	5*
Anti stress	5*
Crear un hábito saludable	5*
Pasar un rato agradable	4
Estar controlado por expertos	3
<b>Sacrificio**</b>	3
Evitar la rutina	2
Evadirme del exterior	1
Tener un cuerpo bonito	1
<b>Obsesionarse**</b>	1
<b>Peligro de lesiones**</b>	1

(\*) Motivos seleccionados

(\*\*) **Inconvenientes**

El total de creencias seleccionadas a partir del estudio piloto en base a su representatividad fue de 12 (véase tabla 4.3.). La suma total de sus frecuencias de aparición fue de 110. Si tenemos en consideración que el total creencias registradas por los participantes en el estudio piloto fue de 18, y la suma total de frecuencias de aparición de todas ellas fue de 124, comprobaremos que las elegidas suponen un 88.7% del total de registros de frecuencias de aparición. Ello cumple con holgura con las recomendaciones del 75% que Azjen y Fishbein (1980) aconsejan para la selección de creencias fundamentales que configuren el cuestionario final.

A partir de los resultados obtenidos en el estudio piloto y siguiendo las recomendaciones de Ajzen, la potencia de las creencias y la evaluación del resultado serian evaluadas con el siguiente formato (ver cuadro 4.12 y 4.13).

**Cuadro 4.12.- Ejemplo de ítem para medir la Potencia de la Creencia de Conducta**

Acudiendo el mes entrante al centro para realizar mi programa con la periodicidad semanal señalada cuidaré mi salud  
Totalmente probable / totalmente improbable

**Cuadro 4.13.- Ejemplo de ítem para medir la evaluación de resultados**

Cuidar mi salud es:  
Totalmente malo / Totalmente bueno

La potencia de la creencia y las evaluaciones de resultados para las diferentes creencias accesibles proporcionan información sustancial sobre las consideraciones Actitudinales que guían las decisiones de las personas para tomar o no tomar en consideración la Conducta. De acuerdo con el modelo de expectativa – valor, y tal cómo se muestra simbólicamente en la siguiente ecuación, la potencia de la creencia y la evaluación de resultados pueden servir también para obtener una medida indirecta de la Actitud hacia la Conducta ( $A_B$ ) (Ajzen 2002):

$$A_B \propto \sum b_i e_i$$

Así, para obtener la medida de creencias conductuales la potencia de las creencias se multiplicó por la evaluación del resultado, y los resultados de sus productos se sumaron con todas las Conductas de resultado accesibles, dividiéndose el resultado por el número de ítems.

En el cuadro 4.14. se presentan los 12 ítems formulados para la evaluación de la potencia de la creencia y en el cuadro 4.15 se presentan los 12 ítems formulados para la evaluación de los resultados.

**Cuadro 4.14.- Escala de medida de la potencia de la creencia de la Conducta**

<b>C.COND.1</b>	Acudiendo el mes entrante al centro para realizar mi programa con la periodicidad semanal señalada
<b>C.COND.1a.-</b>	Cuidaré mi salud Totalmente improbable / Totalmente probable
<b>C.COND.1b.-</b>	Mejoraré mi condición física Totalmente improbable / Totalmente probable
<b>C.COND.1c.-</b>	Obtendré bienestar psicológico totalmente improbable / totalmente probable
<b>C.COND.1d.-</b>	Obtendré bienestar físico totalmente probable / totalmente improbable
<b>C.COND.1e.-</b>	Alcanzaré los objetivos establecidos Totalmente improbable / Totalmente probable
<b>C.COND.1f.-</b>	Liberaré tensión – estrés – Totalmente probable / Totalmente improbable
<b>C.COND.1g.-</b>	Crearé un hábito saludable Totalmente improbable / Totalmente probable
<b>C.COND.1h.-</b>	Me relacionaré con otras personas Totalmente probable / Totalmente improbable
<b>C.COND.1i.-</b>	Mejoraré mi rendimiento en otras actividades (Paddle, golf, bicicleta, senderismo...) Totalmente improbable / Totalmente probable
<b>C.COND.1j.-</b>	Evitaré dolores en mi cuerpo Totalmente probable / Totalmente improbable
<b>C.COND.1k.-</b>	Preveniré lesiones Totalmente improbable / Totalmente probable
<b>C.COND.1l.-</b>	Quitaré tiempo para hacer otras cosas (estar con la familia, aprender idiomas, deportes.) Totalmente probable / Totalmente improbable

En nuestro trabajo la potencia de la creencia fue puntuada de una forma unipolar, de 1 a 7, donde los números altos representaban mayores probabilidades subjetivas.

**Cuadro 4.15- Escala de medida de evaluación de resultados de las creencias conductuales**

<b>C.COND.2a.-</b>	Cuidar mi salud es: Totalmente malo / Totalmente bueno
<b>C.COND.2b.-</b>	Mejorar mi condición física es: Totalmente bueno / Totalmente malo
<b>C.COND.2c.-</b>	Obtener bienestar físico es: Totalmente malo / Totalmente bueno
<b>C.COND.2d.-</b>	Obtener bienestar físico es: Totalmente malo / Totalmente bueno
<b>C.COND.2e.-</b>	Alcanzar mis objetivos establecidos es: Totalmente bueno / Totalmente malo
<b>C.COND.2f.-</b>	Crear un hábito saludable es: Totalmente malo / Totalmente bueno
<b>C.COND.2g.-</b>	Mejorar mi rendimiento en otras actividades es: Totalmente bueno / Totalmente malo
<b>C.COND.2h.-</b>	Evitar dolores en mi cuerpo es: Totalmente malo / Totalmente bueno
<b>C.COND.2i.-</b>	Relacionarme con otras personas es: Totalmente bueno / Totalmente malo
<b>C.COND.2j.-</b>	Liberara tensión – estrés - es: Totalmente malo / Totalmente bueno
<b>C.COND.2k.-</b>	Prevenir lesiones es: Totalmente bueno / Totalmente malo
<b>C.COND.2l.-</b>	Quitar tiempo para hacer otras cosas es: Totalmente malo / Totalmente bueno

En nuestro trabajo la evaluación de resultados fue puntuada de una forma unipolar, de 1 a 7, donde los números altos representaban evaluaciones más favorables.

De acuerdo con las consideraciones metodológicas para la construcción de cuestionarios, que toman como marco teórico la Teoría de la Conducta Planeada (Azjen 2002), y por razones teóricas, no es necesario realizar análisis de las propiedades psicométricas de las escalas de medición de las Creencias Conductuales Percibidas.

### 5.6.3. Escala de Creencias Normativas

Según indica Ajzen (2002) para conocer la identidad de los referentes relevantes, personas o grupos, que permanecen accesibles en la memoria en referencia a la Conducta de acudir al centro a realizar el programa de ejercicio llevamos a cabo un estudio piloto. Las respuestas del mismo, servirían, cómo de nuevo señala Ajzen (2002) en sus directrices, para formular los dos tipos de preguntas. Estas se referirán: a la potencia de las Creencias Normativas, por un lado, y a la Motivación para complacer a los refererentes elegidos, por otro.

Para la cumplimentación de dicho estudio piloto se pidió a los sujetos elegidos que reflexionasen sobre las personas o grupos de personas que aprobarían o desaprobarían su asistencia al centro a realizar su programa de ejercicio con la periodicidad señalada. Las preguntas se formularon tal y cómo se reflejan en el cuadro en el cuadro 4.16.

**Cuadro 4.16.-: Formulación de preguntas para extraer el listado de personas que aprobarían o desaprobarían la asistencia al centro:**

¿ Hay alguna persona o grupo que aprobaría que tu acudieras al centro para realizar tu programa con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante?

¿Hay alguna persona o grupo que desaprobaría que tu acudieras al centro para realizar tu programa con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante?

En la tabla 4.4 se presenta un listado con las principales respuestas de los usuarios sobre las personas o grupos de personas que aprobarían la asistencia al centro a realizar el programa de ejercicio, así como la frecuencia con la que fueron consideradas: Estas fueron en orden de importancia, y seleccionadas, las siguientes: Mi familia (n = 8). Mis amigos (n = 7). Mi pareja (n = 6). Mis compañeros de trabajo (n = 6). Aunque no es de utilidad para este estudio la respuesta “no me interesa la opinión ajena” (n = 4) fue la respuesta que siguió en frecuencia a las anteriores.

Por otro lado se dio una respuesta con respecto a las personas o grupos que desaprobarían la asistencia al centro a realizar el programa de ejercicio: Mis compañeros de trabajo (n = 1) que por su baja frecuencia se desestimó. Aunque no es de utilidad para este estudio, y de nuevo, apareció un tipo de respuesta cómo el siguiente, “no me importa quien desaprobe mi asistencia al centro” (n = 6), que en este caso fue la respuesta de mayor frecuencia a la pregunta hecha. Este tipo de respuestas, junto con el de respuestas similares en el bloque de aprobación y junto con la baja tasa de respuestas a este tipo de preguntas sobre las Creencias Normativas, tanto de aprobación como de desaprobación (muchas respuestas aparecen en blanco) podría ser indicativo de que los encuestados no establecen una relación de importancia entre lo que los otros significativos opinen y la Conducta de asistencia a un centro a realizar un programa de ejercicio físico. Esto podría ser consistente con la noción que la participación en ejercicio físico se apoya más sobre juicios motivacionales personales y esta menos sujeto a la influencia o presión de terceros (Godin, 1993).

En la tabla 4.4 se muestran las respuestas al test piloto sobre Creencias Normativas.

**Tabla 4.4. Cuadro de respuestas de aprobación o desaprobación.**

Mi familia	10*
Mis amigos	7*
Mi pareja	6*
Mis compañeros de trabajo	6*
Mi médico	3
El personal del centro	1

(\*) Motivos seleccionados

El total de creencias seleccionadas a partir del estudio piloto en base a su representatividad fue de 4 (véase tabla 4.4.). La suma total de sus frecuencias de aparición fue de 29. Si tenemos en consideración que el total creencias registradas por los participantes en el estudio piloto, y útiles para este estudio, fue de 6, y la suma total de frecuencias de aparición de todas ellas fue de 33, comprobaremos que las elegidas suponen un 87.9% del total

de registros de frecuencias de aparición. Ello cumple con holgura con las recomendaciones del 75% que Azjen y Fishbein (1980) aconsejan para la selección de creencias fundamentales que configuren el cuestionario final.

Para elaborar la escala de Creencias Normativas Azjen (Ajzen, 2002) plantea dos cuestiones con respecto a cada factor de normativo accesible (potencia de la creencia normativa y motivación para complacer al referente elegido). Así, si asumimos que uno de los referentes normativos es la familia, la potencia de la creencia normativa podría formularse de la siguiente forma (cuadro 4.17):

**Cuadro 4.17.- Ejemplo de ítem para medir la Potencia de la Creencia Normativa**

Mi familia (*padres, hermanos/as* ) piensan que  
Yo debería / Yo no debería  
Acudir al centro para realizar mi programa con la periodicidad semanal señalada

Mientras que la formulación del ítem para conocer la motivación para complacer a los referentes elegidos podría ser la siguiente (cuadro 4.18):

**Cuadro 4.18.- Ejemplo de ítem para medir la Motivación para Complacer**

En términos generales en que medida quieres hacer lo que tu familia (*padres, hermanos/as*) cree que tu deberías hacer  
Nada / Mucho

El examen de la suma de la potencia y la motivación sobre diferentes Creencias Normativas, proporciona una imagen de las Creencias Normativas. Usando una formulación de potencia-motivación, como muestra la siguiente fórmula, es posible computar una medida basada en las Creencias Normativas (NB) (Azjen 2002)

$$NB = \sum n_i m_i$$

Así, y para obtener la medida de Creencias Normativas, la potencia de la creencia fue multiplicada por la motivación, los resultados de sus productos fueron sumados y divididos por el número de referentes.



Sobre la base de toda esta información, en el cuadro 4.19 se presentan los 8 ítems formulados para conocer tanto la potencia de la creencia cómo la motivación para complacer.

<b>Cuadro 4.19.- Escala de medida de evaluación de las Creencias Normativas</b>	
<b>C.NOR.1</b>	Mi familia ( <i>padres, hermanos/as</i> ) piensa que Yo debería / Yo no debería acudir al centro para realizar mi programa(*) con la periodicidad semanal señalada.
<b>C.NOR.2</b>	En términos generales en que medida quieres hacer lo que tu familia ( <i>padres, hermanos/as</i> ) cree que tu deberías hacer Nada / Mucho
<b>C.NOR.3</b>	Mis amigos/as piensan que Yo debería / Yo no debería acudir al centro para realizar mi programa* con la periodicidad semanal señalada.
<b>C.NOR.4</b>	En términos generales en que medida quieres hacer lo que tus amigos/as creen que tu deberías hacer Mucho / Nada
<b>C.NOR.5</b>	Mi Pareja ( <i>novia/o, compañera/o, esposa/o</i> ) piensa que Yo debería / Yo no debería acudir al centro para realizar mi programa* con la periodicidad semanal señalada.
<b>C.NOR.6</b>	En términos generales en que medida quieres hacer lo que tu pareja ( <i>novia/o, compañera/o, esposa/o</i> ) cree que tu deberías hacer Nada / Mucho
<b>C.NOR.7</b>	Mis compañeros/as de trabajo piensan que Yo debería / Yo no debería acudir al centro para realizar mi programa* con la periodicidad semanal señalada.
<b>C.NOR.8</b>	En términos generales en que medida quieres hacer lo que tus compañeros/as de trabajo creen que tu deberías hacer Nada / Mucho

(\*) PROGRAMA es el conjunto de actividades de ejercicio físico planificadas y estructuradas por tu tutor que realizas cuando acudes al centro.

De acuerdo con las consideraciones metodológicas para la construcción de cuestionarios, que toman como marco teórico la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen 2002), y por razones teóricas, no es necesario realizar análisis de las propiedades psicométricas de las escalas de medición de Creencias Normativas.

#### 5.6.4. Escala de Creencias de Control

Para elaborar la escala de Creencias de control Azjen (2002) plantea dos cuestiones con respecto a cada factor de control accesible (potencia de la creencia de control y poder de la creencia de control). Así, si asumimos que uno de los factores accesibles de control tiene relación con las demandas relacionadas con el factor tiempo, la potencia de la creencia de control podría formularse de la siguiente forma (cuadro 4.20 y 4.21):

**Cuadro 4.20.- Ejemplo de ítem para medir la potencia de las Creencias de Control**

Mi horario de trabajo entrará en conflicto con mi práctica de ejercicio el mes entrante  
Totalmente desacuerdo / Totalmente de acuerdo

**Cuadro 4.21.- Ejemplo de ítem para medir la poder de las Creencias de Control**

Si mi horario de trabajo entrará en conflicto con mi práctica de ejercicio el mes entrante, ello hará  
Mucho más difícil / Mucho más fácil  
acudir al Centro

El examen de la suma de la potencia y el poder sobre diferentes creencias de control, proporciona una imagen de los factores que son vistos como facilitadores o barreras que impiden la Conducta. Usando una formulación de expectativas - valores, como muestra la siguiente fórmula, es posible computar una medida basada en las creencias del Control Percibido de la Conducta (PBC) (Azjen 2002)

$$PBC = \sum c_i p_i$$

Así, y para obtener la medida de creencias de control, la potencia de la creencia fue multiplicada por el poder de la creencia, y los resultados de sus productos fueron sumados, dividiéndose el resultado por el número de ítems.

En nuestro estudio piloto utilizamos las preguntas que figuran en el cuadro 4.22 para conocer cuales consideraban los socios que eran las facilidades o dificultades que contemplaban en la Conducta de ejercicio.

**Cuadro 4.22.- Formulación de preguntas para extraer el listado de factores o circunstancias que facilitan o dificultan la Conducta de ejercicio**

¿Que factores o circunstancias te facilitan acudir al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante?

¿Que factores o circunstancias te facilitan realizar los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en mi programa, este mes entrante?

¿Que factores o circunstancias te hacen más difícil acudir al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante?

¿Que factores o circunstancias te hacen más difícil realizar los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en mi programa, este mes entrante?

Las respuestas al test piloto (ver tabla 4.5) se agruparon en función de las Conductas propuestas y, dentro de cada una de ellas se agruparon por significados comunes.

El total creencias elegidas para representar los factores que facilitan o dificultan la realización de las Conductas expuestas fueron 23 sobre un total de 30 creencias reflejadas. La suma de todas las frecuencias de aparición de las creencias seleccionadas fue de 141 que sobre la suma del total de frecuencias de todas las creencias señaladas por los encuestados, seleccionadas y no seleccionadas, que fue de 158, representa el 89,2%, lo que cumple con los mínimos recomendados por Azjen (1980).

Las creencias de control que facilitaban la Conducta (Facilitadores) fueron: Buen ambiente. Ambiente distendido (n = 10). La inmejorable maquinaria del centro (n = 7). El trato personalizado que recibo (n = 7). Flexibilidad horaria (n = 7). Escasa aglomeración (n = 6). La preparación del personal técnico (n = 6). Proximidad a mi domicilio (n = 6). Sentirme a gusto (n = 4). El tener un programa propio (n = 4). La limpieza de las instalaciones (n = 4). El que me animen a acudir (n = 4). La proximidad a mi lugar de trabajo (n = 4).

Por el contrario las creencias de control que dificultan la realización de la Conducta (Barreras) fueron: El tiempo empleado en ir al centro, el poco tiempo

(n = 17). El horario de trabajo y los viajes (n = 9). El cansancio (n = 6). El tiempo dedicado a la familia y la casa (n = 6). El stress (n = 6). La compaginación con otras actividades lúdicas (n = 5). El desplazamiento (n = 5). El aparcamiento (n = 5). Estar de vacaciones (n = 5). Aburrirme (n = 4). Entrenar sólo (n = 4).

**Tabla 4.5. Cuadro de respuestas de facilitadores-barreras**

FACILITAN	
Ambiente distendido. Buen ambiente	10*
La inmejorable maquinaria	7*
El trato personalizado que recibo	7*
Flexibilidad horaria	7*
Escasa aglomeración	6*
Proximidad a mi domicilio	6*+
La preparación del personal técnico	6*
Sentirme a gusto	4*
El tener un programa propio	4*
La limpieza de las instalaciones	4*
Me animan a acudir	4*
La proximidad a mi lugar de trabajo	4*+
Ver que voy progresando	3
El elevado precio	3
El deseo de cuidarme	2
DIFICULTAN	
El tiempo empleado en ir al centro	17*
El horario de trabajo y los viajes	9*
El cansancio	6*
El tiempo dedicado a la familia y la casa	6*
El estrés	6*
La compaginación con otras actividades lúdicas	5*
El desplazamiento	5*
El aparcamiento	5*
Estar de vacaciones	5*+
Aburrirme	4*
Entrenar sólo	4*+
La pereza	3
La ocupación de ciertas máquinas	3
El mal tiempo	2
Mal conectado por transporte	1

(Con \* se indica los motivos seleccionados inicialmente).

(Con + se indica los motivos rechazados tras un análisis racional).

Sobre la base de esta información, y tras un análisis racional de las 23 creencias seleccionadas en base a su representatividad, cuatro de ellas (véase tabla 4.5) fueron rechazadas por su no adecuación cómo facilitadores/ barreras en la formulación de los correspondientes ítems haciendo referencia al mes entrante. En el cuadro 4.23 se presentan los ítems elaborados para evaluar las creencias de control / barreras y en el cuadro 4.24 los ítems elaborados para evaluar las creencias de control / facilitadores

**Cuadro 4.23.- Escala de medida de evaluación de las Creencias de Control: Barreras**

<b>C.CONT.B1</b>	Mi horario de trabajo entrará en conflicto con mi práctica de ejercicio el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B2</b>	Si mi horario de trabajo entra en conflicto con mi práctica de ejercicio el mes entrante, ello hará: Mucho más difícil / Mucho más fácil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.B3</b>	El mes entrante invertiré mucho tiempo en atender a mi familia Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B4</b>	Si invierto mucho tiempo en atender a mi familia el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.B5</b>	El mes entrante emplearé mucho tiempo para ir al centro Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B6</b>	Si empleo mucho tiempo para ir al centro el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.B7</b>	El mes entrante estaré cansado/a Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B8</b>	Si estoy cansado/a el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil
<b>C.CONT.B9</b>	El mes entrante estaré estresado/a Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B10</b>	Si estoy estresado/a el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.B11</b>	El mes entrante compaginaré acudir al centro con otras actividades lúdicas Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B12</b>	Si compagino acudir al centro con otras actividades lúdicas el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.B13</b>	Me tendré que desplazar desde lejos para acudir al centro el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B14</b>	Si he de desplazarme desde lejos para acudir al centro el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.B15</b>	Tendré dificultades de aparcamiento cuando acuda al centro el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B16</b>	Si tengo dificultades de aparcamiento el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.B17</b>	El mes entrante me aburriré realizando el programa Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.B18</b>	Si me aburro haciendo el programa el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)

**Cuadro 4.24.- Escala de medida de evaluación de las Creencias de Control: Facilitadores**

<b>C.CONT.F1</b>	El centro me ofrecerá flexibilidad horaria el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F2</b>	Si el centro ofrece flexibilidad horaria el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F3</b>	El mes entrante no habrá aglomeraciones de gente en el centro Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F4</b>	Si no hay aglomeraciones de gente en el centro el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F5</b>	El mes entrante habrá un ambiente agradable en el centro Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F6</b>	Si hay un ambiente agradable el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F7</b>	Las instalaciones del centro estarán limpias el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F8</b>	Si las instalaciones del centro están limpias, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F9</b>	Los instructores del centro estarán técnicamente preparados el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F10</b>	Si los instructores están bien preparados técnicamente, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F11</b>	El mes entrante recibiré un trato personalizado en el centro Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F12</b>	Si recibo un trato personalizado el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F13</b>	Me sentiré a gusto en el centro el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F14</b>	Si me siento a gusto el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F15</b>	Los instructores del centro me animarán a acudir al centro el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F16</b>	Si los instructores me animan a acudir al centro el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F17</b>	El centro estará equipado con material de alta calidad el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F18</b>	Si el equipamiento de la sala es de alta calidad, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)
<b>C.CONT.F19</b>	Tendré un programa propio el mes entrante Totalmente de acuerdo / Totalmente en desacuerdo
<b>C.CONT.F20</b>	Si tengo un programa propio el mes entrante, ello hará Mucho más fácil / Mucho más difícil acudir al centro(*)

El concepto acudir al centro, señalado con un asterisco en los cuadros 4.23 y 4.24 responde al concepto de, acudir al centro para realizar el programa de ejercicio físico con la periodicidad señalada en los objetivos de asistencia.

De acuerdo con las consideraciones metodológicas para la construcción de cuestionarios, que toman como marco teórico la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen 2002), y por razones teóricas, no es necesario realizar análisis de las propiedades psicométricas de las escalas de medición de las Creencias de Control Facilitadores / barreras.

## **6. METODOLOGIA DE ANALISIS DE DATOS**

En primer lugar, se realizó un análisis de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para la presente investigación. En los instrumentos desarrollados para evaluar las variables de la Teoría de las Metas de Logro se analizó su estructura factorial a través del análisis factorial exploratorio así como la fiabilidad de los factores que los componen a través del cálculo del Alfa de Cronbach como medida de la consistencia interna de los mismos. En los instrumentos desarrollados para evaluar las medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada, se calculó, siguiendo a Ajzen (2002), la fiabilidad de las escalas desarrolladas mediante el Alfa de Cronbach.

En segundo lugar, se realizó un análisis descriptivo de las variables de nuestro estudio. En las variables categorizadas, los descriptivos utilizados fueron los valores, las frecuencias y el porcentaje válido de sujetos. En las variables no categorizadas los descriptivos utilizados fueron rango posible, la media como medida de tendencia central y la desviación típica como medida de dispersión.

En tercer lugar se realizó un análisis de las relaciones existentes entre las variables conductuales, variables de la Teoría de las Metas de Logro y variables de la Teoría de la Conducta Planeada, a través del cálculo del Coeficiente de Correlación de Pearson.

Por último, se llevaron a cabo análisis de regresión jerárquica para estudiar la capacidad predictiva de un conjunto de variables independientes sobre una variable dependiente, siguiendo los planteamientos de la Teoría de la Conducta Planeada y ampliando estos planteamientos mediante la inclusión de la Conducta previa y variables de la Teoría de las Metas de Logro.



# CAPÍTULO 5

## RESULTADOS

---

### INTRODUCCION

1. PROPIEDADES PSICOMETRICAS DE LOS INSTRUMENTOS DESARROLLADOS PARA EVALUAR LAS VARIABLES DE LA TEORIA DE LAS METAS DE LOGRO .
2. PROPIEDADES PSICOMÉTRICAS DE LOS INSTRUMENTOS DESARROLLADOS PARA EVALUAR LAS MEDIDAS DIRECTAS DE LA TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA
3. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES CONDUCTUALES, DE LA TEORIA DE LAS METAS DE LOGRO Y DE LA TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA.
4. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES SOCIO-DEMOGRAFICAS
5. ANÁLISIS DE LAS CAPACIDAD DE RELACION ENTRE LAS VARIABLES QUE COMPONEN ESTE ESTUDIO.
6. PREDICCIÓN DE LA INTENCION Y DE LA CONDUCTA A PARTIR DE LA CONDUCTA DE EJERCICIO PREVIA, LA TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA Y LA TEORIA DE LAS METAS DE LOGRO.
7. ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD PREDICTIVA DE LAS VARIABLES: 1- CONDUCTA PREVIA, 2- TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA 3- TEORIA DE LAS METAS DE LOGRO, SOBRE CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA.



# CAPÍTULO 5

## RESULTADOS

---

### INTRODUCCION

En este capítulo se exponen los resultados de los distintos análisis realizados sobre los instrumentos (propiedades psicométricas) diseñados para la presente investigación en función de las variables a estudio y los resultados de los distintos análisis realizados sobre las respuestas de los integrantes de la muestra a dichos instrumentos (estadísticos descriptivos, correlaciones y regresiones jerárquicas). Así mismo se exponen de forma descriptiva los registros de la Conducta analizada (previa y futura) y de las variables socio-demográficas de los sujetos participantes en esta investigación.

Con el fin de facilitar la introducción a cada bloque de resultados, y en los casos en los que no sea necesario especificar, utilizaremos el término “variables que componen este estudio” cuando nos refiramos a todas las

variables conductuales, a todas las variables de la Teoría de las Metas de Logro y a todas las variables de la Teoría de la Conducta Planeada. Cuando nos refiramos específicamente a variables incluidas dentro de la Teoría de las Metas de Logro serán las siguientes: Orientación al Ego y Orientación a la Tarea, Clima Ego y Clima Tarea. En el caso de la Teoría de la Conducta Planeada serán las variables, Intención Conductual, Actitud hacia la Conducta, Norma Subjetiva, Control Conductual Percibido (estas tres últimas como medidas directas), Creencias Conductuales, Creencias Normativas y Creencias de Control Facilitadoras / Barreras (estas tres últimas como medidas indirectas). Cuando nos referimos a las variables conductuales nos estaremos refiriendo a la Conducta Previa y a la Conducta Futura (teniendo siempre presente que esta última variable es a su vez una variable que forma parte de las variables pertenecientes a la Teoría de la Conducta Planeada). En cualquier otro caso, y como ya hemos señalado al principio del párrafo, especificaremos directamente la variable o variables estudiadas por su nombre con independencia que pertenezcan a un modelo teórico u otro.

En los puntos que siguen presentaremos en primer lugar los resultados de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para la medición de las variables incluidas dentro de la Teoría de las Metas de Logro. En segundo lugar presentaremos los resultados de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para la medición de las variables incluidas dentro de la Teoría de la Conducta Planeada. En tercer lugar expondremos los resultados de los estadísticos descriptivos. En cuarto lugar haremos una exposición de los estadísticos descriptivos de las variables socio – demográficas. En quinto lugar analizaremos las correlaciones entre todas las variables incluidas en el presente estudio. Y, por último, mostraremos los resultados de los análisis de análisis de regresión jerárquica realizados entre aquellas variables, que hayan mostrado una correlación significativa previa, y de las cuales queramos conocer su capacidad de predicción, bien sobre la Intención y la Conducta, bien sobre entre ellas mismas.

## **1. PROPIEDADES PSICOMETRICAS DE LOS INSTRUMENTOS DESARROLLADOS PARA EVALUAR LAS VARIABLES DE LA TEORIA DE LAS METAS DE LOGRO**

### **1.1. TEOGYMQ: Propiedades psicométricas en nuestro estudio**

Las propiedades psicométricas del cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio (TEOGYMQ) que hemos examinado en nuestro estudio han sido la estructura factorial y la fiabilidad.

Para estudiar la estructura factorial del TEOGYMQ se ha utilizado el análisis factorial exploratorio, hipotetizando la existencia de las dos variables latentes independientes "Orientación a la Tarea" y "Orientación al Ego" obtenidas en los resultados de estudios anteriores.

La fiabilidad (consistencia interna de los ítems) se examinó con el coeficiente Alpha de Cronbach para los factores obtenidos, siguiendo el criterio de eliminar los ítems cuya eliminación produjese un aumento del coeficiente Alpha.

#### **1) Estructura Factorial del TEOGYMQ.**

En primer lugar, se analizó si la matriz de correlaciones de las variables del TEOGYMQ era una matriz apropiada para realizar un análisis factorial. Para ello calculamos dos estadísticos: la prueba de esfericidad de Barlett y el coeficiente de Kaiser-Meyer-Olkin. El resultado obtenido mediante la prueba de Bartlett (prueba de Bartlett = 909.833,  $p < .001$ ) y el coeficiente de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO= .835) indica que las correlaciones entre las parejas de variables pueden ser notablemente explicadas por las restantes variables del instrumento.

Una vez comprobado que el análisis factorial de las variables del instrumento era adecuado, se procedió a extraer los factores. Debido a que la estructura factorial básica de este instrumento ya ha sido establecida (Duda, 1989) se forzó la extracción de los factores a 2 componentes, realizándose un análisis de componentes principales con rotación varimax. Los análisis

realizados dieron como resultado dos componentes, con la distribución de ítems en los dos factores encontrada en trabajos previos.

En la siguiente tabla (tabla 5.1). se muestran los pesos factoriales en cada uno de los factores ofrecidos en la rotación ortogonal, la solución ofrecida presenta una distribución de 6 ítems en el primer factor (ítems 1, 3,4,6,9,11) y 7 en el segundo (ítems 2,5,7,8,10,12,13).

**Tabla 5.1. Porcentaje de varianza explicada y pesos factoriales del TEOGYMQ**

ítems	factor I (ego)	factor II (tarea)
9	.874	
3	.855	
11	.822	
4	.763	
6	.748	
1	.745	
10		.813
7		.743
12		.741
8		.724
13		.675
2		.666
5		.625
<b>% varianza</b>	<b>30.66</b>	<b>27.58</b>
<b>% varianza acumulada</b>	<b>30.66</b>	<b>58.24</b>

Si observamos el porcentaje de varianza explicado por cada uno de los dos componentes extraídos, apreciamos que el primer factor “Orientación al Ego” explica el 30.66% de la varianza, mientras que el segundo factor “Orientación a la Tarea” explica el 27.58%. Los dos factores extraídos explicarían un 58.24% de la varianza de los datos.

La distribución de ítems obtenida en nuestra muestra coincide completamente con la establecida por la autora del instrumento (Duda, 1989) así como otros autores (Balaguer, et al., 1996; Duda y Whitehead, 1998).

## 2) Consistencia Interna del TEOGYMQ

Los coeficientes Alpha de Cronbach adoptan valores de .89 para la escala “Orientación al Ego” y de .83 para la escala “Orientación a la Tarea” (Tabla 5.4). El análisis de fiabilidad mostró que todos los ítems correlacionaban por encima de .30 con la puntuación total de la escala, no aumentando el coeficiente Alpha de Cronbach con la eliminación de ninguno de los ítems. Por último señalar que la correlación más elevada ( $r = .80$ ) es la del ítem 9 “Yo me siento con más éxito (satisfecho) en mi programa de ejercicio cuando consigo hacer una tarea mejor que los demás (levantar más peso; correr, pedalear, escalar más tiempo en el tapiz, bicicleta o escalera; estirar más grados, etc” de la escala “Orientación al Ego”, siendo en cambio la correlación más baja ( $r = .49$ ) la alcanzada por el ítem 5 “Yo me siento con más éxito (satisfecho) en mi programa de ejercicio cuando aprendo algo que es efectivo” de la escala “Orientación a la Tarea” (ver tablas 5.2 y 5.3).

**Tabla 5.2. Estadísticos de fiabilidad de los ítems de la escala “Orientación al Ego” del TEOGYMQ**

Ítem	Media excluyendo el ítem	Varianza excluyendo el ítem	R ítem-Escala Total	Alpha excluyendo el ítem
TEOGYMQ 9	9.42	18.94	.80	.86
TEOGYMQ 3	9.36	19.23	.77	.86
TEOGYMQ 11	9.58	19.30	.73	.87
TEOGYMQ 4	9.58	20.07	.66	.88
TEOGYMQ 6	9.69	20.56	.65	.88
TEOGYMQ 1	9.59	20.22	.65	.88

**Tabla 5.3. Estadísticos de fiabilidad de los ítems de la escala “Orientación a la Tarea” del TEOGYMQ**

Ítem	Media excluyendo el ítem	Varianza excluyendo el ítem	R ítem-Escala Total	Alpha excluyendo el ítem
TEOGYMQ 10	24.93	12.97	.70	.80
TEOGYMQ 7	25.16	12.27	.65	.80
TEOGYMQ 8	25.26	11.83	.61	.81
TEOGYMQ 12	24.79	13.84	.61	.81
TEOGYMQ 13	24.86	13.96	.54	.82
TEOGYMQ 2	24.97	13.72	.53	.82
TEOGYMQ 5	24.72	14.16	.49	.83

**Tabla 5.4 Consistencia interna (Alpha de Cronbach) del TEOGYMQ**

FACTOR	Alpha de Cronbach
Orientación al Ego	.89
Orientación a la Tarea	.83

## 1.2. PMCGYMQ Propiedades psicométricas en nuestro estudio

Para analizar las propiedades psicométricas del PMCGYMQ en nuestro estudio hemos examinado su estructura y fiabilidad.

La estructura factorial la hemos analizado mediante un análisis factorial exploratorio, hipotetizando la existencia de dos variables latentes independientes “Clima de implicación en el ego” y “Clima de implicación en la tarea”, obtenidas en los resultados de estudios anteriores.



La fiabilidad o consistencia interna de los ítems se obtuvo mediante el coeficiente Alpha de Cronbach para los factores obtenidos, siguiendo el criterio de eliminar aquellos ítems cuya exclusión aumentara el coeficiente Alpha.

#### 1) Estructura Factorial del PMCGYMQ

Antes de calcular la validez factorial, se analizó si la matriz de correlaciones de las variables del PMCGYMQ era una matriz apropiada para realizar un análisis factorial. Para ello calculamos dos estadísticos: la prueba de esfericidad de Barlett y el coeficiente de Kaiser-Meyer-Olkin.

El resultado obtenido mediante la prueba de Bartlett (prueba de Bartlett = 1236.67;  $p < .01$ ) y el coeficiente de Kaiser- Meyer-Olkin mostró un valor de .81 (KMO = .81) indicando que las correlaciones entre las parejas de variables pueden ser notablemente explicadas por las restantes variables del instrumento.

Una vez comprobado que el análisis factorial de las variables del instrumento era adecuado, se procedió a extraer los factores. Debido a que la estructura factorial básica de este instrumento ya ha sido establecida se forzó la extracción de los factores a 2 componentes, realizándose un análisis de componentes principales con rotación varimax. Los análisis realizados dieron como resultado dos componentes.

En la siguiente tabla (tabla 5.5) se muestran los pesos factoriales en cada uno de los factores ofrecidos en la rotación ortogonal.

La solución ofrecida presenta una distribución de 10 ítems en el primer factor (ítems 1, 3, 5, 7, 10, 11, 14, 15, 16, 20) y 10 en el segundo (ítems 2, 4, 6, 8, 9, 12, 13, 17, 18, 19). El ítem 21 fue eliminado por presentar una saturación cruzada superior a .40 en los dos factores extraídos.

Si observamos el porcentaje de varianza explicado por cada uno de los dos componentes, apreciamos que el primer factor "Clima-Ego", formado por 10 ítems, explica el 26% de la varianza, mientras que el segundo factor "Clima-Tarea", compuesto por 10 ítems, explica el 16.09% de la varianza. En total los dos factores explicarían un 42.09% de la varianza de los datos.

Tabla 5.5. Análisis de Componentes Principales de 2 factores del PMCGYMQ

ítems	factor I	factor II
14	.81	
7	.79	
10	.77	
11	.74	
16	.73	
5	.73	
15	.65	
3	.61	
1	.55	
20	.54	
21	.50	.53
9		.67
13		.66
6		.59
8		.59
19		.54
18		.51
17		.50
12		.50
2		.42
4		.41
<b>% Varianza</b>	<b>26.00</b>	<b>16.09</b>
<b>% Varianza acumulada</b>	<b>26.00</b>	<b>42.09</b>

## 2) Consistencia interna del PMCGYMQ

El Coeficiente Alpha alcanza valores adecuados en los 2 factores. Los coeficientes Alpha de Cronbach obtenidos son .88 para el factor “Clima Ego” y .74 para el factor “Clima Tarea” (Tabla 5.8)

En cuanto a las correlaciones de los ítems entre los ítems de su escala (tablas 5.6 y 5.7), nos encontramos que estas correlaciones oscilan entre .76 y .28. La correlación más alta la encontramos en el ítem 14 ( $r = .76$ ) “En este centro sólo los mejores destacan”, y la más baja, en el ítem 2 ( $r = .28$ ) “En este centro se recompensa el esfuerzo”.

**Tabla 5.6. Estadísticos de fiabilidad de los ítems de la escala "Clima - Ego" del PMGYMQ**

Ítem	Media excluyendo el ítem	Varianza excluyendo el ítem	R ítem –Escala Total	Alpha excluyendo el ítem
PMGYMQ 14	16.40	26.81	.76	.86
PMGYMQ 7	16.35	28.05	.72	.86
PMGYMQ 16	16.41	27.08	.68	.87
PMGYMQ 10	16.52	28.79	.68	.87
PMGYMQ 11	16.44	28.61	.65	.87
PMGYMQ 5	16.64	29.58	.64	.87
PMGYMQ 15	16.01	27.82	.57	.88
PMGYMQ 3	16.72	30.07	.53	.88
PMGYMQ 20	16.72	30.50	.48	.88
PMGYMQ 1	15.85	28.99	.48	.88

**Tabla 5.7. Estadísticos de fiabilidad de los ítems de la escala "Clima - Tarea" del PMGYMQ**

Ítem	Media excluyendo el ítem	Varianza excluyendo el ítem	R ítem –Escala Total	Alpha excluyendo el ítem
PMGYMQ 13	33.53	16.60	.51	.70
PMGYMQ 9	33.77	16.43	.51	.70
PMGYMQ 8	32.89	17.60	.47	.71
PMGYMQ 6	32.94	17368	.44	.72
PMGYMQ 19	32.88	18.32	.43	.72
PMGYMQ 18	33.28	18.26	.40	.72
PMGYMQ 17	33.58	17.72	.36	.73
PMGYMQ 12	33.71	17.79	.35	.73
PMGYMQ 4	32.81	18.86	.31	.73
PMGYMQ 2	33.41	18.31	.28	.74

Tabla 5.8. Consistencia interna (Alpha de Cronbach) del PMGYMQ

FACTOR	Alpha de Cronbach
Clima-ego	.88
Clima-tarea	.74

## 2. PROPIEDADES PSICOMÉTRICAS DE LOS INSTRUMENTOS DESARROLLADOS PARA EVALUAR LAS MEDIDAS DIRECTAS DE LA TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA

### 2.1. Propiedades psicométricas de la escala de Intención

La fiabilidad (consistencia interna de los ítems) se examinó con el coeficiente Alpha de Cronbach.

El coeficiente Alpha de Cronbach adoptó el valor de .59. El análisis de fiabilidad mostró que los dos ítems correlacionaban por encima de .30 con la puntuación total de la escala (ver tabla 5.9).

Tabla 5.9. Estadísticos de fiabilidad de los ítems del instrumento para medir la Intención.

Ítem	Media excluyendo el ítem	Varianza excluyendo el ítem	R ítem-Escala Total	Alpha excluyendo el ítem
IC1	6.54	.90	.44	.
IC2	6.25	1.76	.44	.

En la siguiente tabla (tabla 5.10) aparece reflejado el resultado del análisis de consistencia interna de la escala de Intención.

**Tabla 5.10. Consistencia interna (Alpha de Cronbach) de la escala de Intención**

FACTOR	Alpha de Cronbach
Escala de Intención	.59

## 2.2. Propiedades psicométricas de la escala de Actitudes hacia la Conducta

La fiabilidad (consistencia interna de los ítems) se examinó con el coeficiente Alpha de Cronbach, siguiendo el criterio de eliminar los ítems cuya eliminación produjese un aumento del coeficiente Alpha. El coeficiente Alpha de Cronbach adoptó el valor de .86 (ver tabla 5.12).

**Tabla 5.11. Estadísticos de fiabilidad de los ítems del diferencial semántico para medir las Actitudes hacia la Conducta**

pares	Media excluyendo el ítem	Varianza excluyendo el ítem	R ítem-Escala Total	Alpha excluyendo el ítem
Desagradable-Agradable	65.05	69.94	.71	.61
Estimulante-Monótono	65.55	66.26	.64	.61
Inservible-Eficaz	64.81	73.59	.64	.84
Malo-Bueno	64.55	75.30	.63	.85
Engorroso-Entretenido	65.79	68.46	.63	.84
Beneficioso-Perjudicial	64.47	76.16	.61	.85
Aburrido-Divertido	66.17	68.68	.60	.84
Satisfactorio-Insatisfactorio	65.08	70.93	.57	.85
Cómodo-Incómodo	66.02	69.52	.50	.85
Útil-Inútil	64.84	72.18	.44	.85
Despreciable-Valioso	64.84	75.92	.43	.85
Importante-Secundario	65	79.29	.22	.86

La correlación más elevada ( $r = .71$ ) es la del par de adjetivos Desagradable-Agradable del ítem 36 (“Para mí acudir al centro para realizar mi programa con periodicidad semanal es... “), siendo en cambio la correlación más baja ( $r = .22$ ) la alcanzada por el par de adjetivos, Importante-Secundario que también corresponde al ítem 36 (ver tabla 5.11).

**Tabla 5.12. Consistencia interna (Alpha de Cronbach) de la escala de Actitudes hacia la Conducta**

FACTOR	Alpha de Cronbach
Actitudes hacia la Conducta	.86

### 2.3. Propiedades psicométricas de la escala de Norma Subjetiva

La fiabilidad (consistencia interna de los ítems) se examinó con el coeficiente Alpha de Cronbach.

El coeficiente Alpha de Cronbach adoptó el valor de .62 (Tabla 5.14). El análisis de fiabilidad mostró que no todos los ítems correlacionaban por encima de .30 con la puntuación total de la escala. Señalar que la correlación más elevada ( $r = .52$ ) es la del ítem NS4 “Muchas de las personas que son importantes para mí creen que (Yo debería - Yo no debería) realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa“, siendo en cambio la correlación más baja ( $r = .24$ ) la alcanzada por el ítem NS1 “Muchas de las personas que son importantes para mí creen que (Yo debería-Yo no debería) acudir al centro para realizar mi programa” (ver tabla 5.13).

Si bien la eliminación del ítem NS1 hubiese aumentado la consistencia de la escala a .65, se decidió su no eliminación ya que en base a criterios racionales la evaluación de la Norma Subjetiva debe realizarse en base a ítems de mandato y descriptivos.

**Tabla 5.13: Estadísticos de fiabilidad de los ítems del instrumento para medir la Norma Subjetiva**

ítem	Media excluyendo el ítem	Varianza excluyendo el ítem	R ítem-Escala Total	Alpha excluyendo el ítem
NS4	15.30	13.42	.52	.46
NS2	15.34	13.09	.49	.48
NS3	13.52	17.66	.38	.57
NS1	13.15	19.99	.24	.65

**Tabla 5.14. Consistencia interna (Alpha de Cronbach) de la escala de Norma Subjetiva**

FACTOR	Alpha de Cronbach
Norma Subjetiva	.62

#### **2.4. Propiedades psicométricas de la escala de Control Conductual Percibido**

La fiabilidad (consistencia interna de los ítems) se examinó con el coeficiente Alpha de Cronbach. El coeficiente Alpha de Cronbach adoptó el valor de .76 (Tabla 5.16). El análisis de fiabilidad mostró que no todos los ítems correlacionaban por encima de .30 con la puntuación total de la escala. Señalar que la correlación más elevada ( $r = .67$ ) es la del ítem CCP4 “Depende principalmente de mí (está bajo mi control) realizar durante el mes entrante las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa” ( Totalmente en desacuerdo-Totalmente de acuerdo), siendo en cambio la correlación más baja ( $r = .37$ ) la alcanzada por el ítem CCP3 “Para mí, realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa para el mes entrante es: Muy difícil-Muy fácil” (ver tabla 5.15). Si bien la eliminación del ítem CCP3 hubiese aumentado la consistencia de la escala a .80, se decidió su no eliminación ya

que en base a criterios racionales la evaluación del Control Conductual Percibido debe realizarse en base a ítems de autoeficacia y controlabilidad.

**Tabla 5.15: Estadísticos de fiabilidad de los ítems del instrumento para medir el Control Conductual Percibido**

ítem	Media excluyendo el ítem	Varianza excluyendo el ítem	R ítem-Escala Total	Alpha excluyendo el ítem
CCP4	14.82	14.20	.67	.65
CCP2	15.34	13.37	.66	.65
CCP1	15.83	15.72	.57	.70
CCP3	15.24	18.78	.37	.80

**Tabla 5.16. Consistencia interna (Alpha de Cronbach) de la escala del Control Conductual Percibido**

FACTOR	Alpha de Cronbach
Control Conductual Percibido	.76

## **2.5. Propiedades psicométricas de las escalas diseñadas para la medición de las variables de las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada**

Cómo ya ha quedado reflejado previamente en el capítulo 4 de metodología y siguiendo las indicaciones de Ajzen (Ajzen 2002) los instrumentos realizados para medir las variables de las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada (Creencias Conductuales Percibidas, Creencias Normativas y Creencias de Control Facilitadoras / Barreras) no requieren, por cuestiones teóricas, de la realización de análisis de propiedades psicométricas.



### **3. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES CONDUCTUALES, DE LA TEORIA DE LAS METAS DE LOGRO Y DE LA TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA**

En los siguiente apartados se presentan a modo informativo los estadísticos descriptivos de cada una de ellas.

#### **3.1. Estadísticos descriptivos de las variables conductuales**

En relación a la asistencia y tal y como podemos observar en la siguiente tabla (tabla 5.17), de un rango posible de asistencia de cinco días (valor que permanece para los dos meses medidos) la media de asistencia de los socios se situa en 2.46 días semanales, para el mes de mayo y en 2.64 días semanales para el mes de Junio, siendo la desviación típica de 1.17 y 1.06 respectivamente.

---

---

**Tabla 5.17. Medias y desviaciones típicas del Factor Asistencia al Centro. Mes de Mayo y Junio**

<b>Variable</b>	<b>Media semanal</b>	<b>D. T.</b>	<b>Rango</b>
<b>Asistencia Mayo</b>	2.46	1.17	0-5
<b>Asistencia Junio</b>	2.64	1.06	0-5

---

---

#### **3.2. Estadísticos descriptivos de las variables de la Teoría de las Metas de Logro**

En este apartado presentaremos los resultados obtenidos por los sujetos de nuestro estudio en los cuestionarios de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio (TEOGYMQ) y de Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio (PMCGYMQ).

##### **3.2.1. Estadísticos descriptivos del Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio (TEOGYMQ)**

En las tablas que se muestran a continuación se detallan las medias y desviaciones típicas de cada uno de los ítems del TEOGYMQ en los Factores

Orientación Ego (Tabla 5.18) y Orientación Tarea (Tabla 5.19) y las respectivas puntuaciones totales de ambas escalas.

Cómo se puede observar en la tabla 6.18 los sujetos del centro presentan valores bajos en su Orientación al Ego, siendo el valor medio menor de 1.75 en el ítem 6 “...otros lo hacen mal y yo no” y el más alto de 2.08 del ítem 3 “...puedo hacerlo mejor que los demás”. La puntuación media total en la escala de Orientación al Ego en el Gimnasio es de 1.91, para un rango escalar de 1 a 5, y la desviación típica de .88. Por tanto y en términos generales, podríamos decir que los sujetos que acuden al centro no tienen una orientación en la que su referente de comparación sean los otros socios, ni que necesiten demostrar una competencia mayor que los otros o realizar las Conductas con menos esfuerzo que los otros asistentes para sentirse competentes en sus Conductas.

**Tabla 5.18. Medias y desviaciones típicas del Factor Orientación al Ego del TEOGYMQ y de los ítems que lo componen**

Ítems	Media	DT
TEOGYMQ 1 - ...soy el único que puede hacer una tarea...	1,86	1,10
TEOGYMQ 3 - ...puedo hacerlo mejor que los demás.	2,08	1,09
TEOGYMQ 4 - ...los otros no pueden hacerlo también...	1,86	1,10
TEOGYMQ 6 - ...otros lo hacen mal y yo no.	1,75	1,05
TEOGYMQ 9 - ...consigo hacer una tarea mejor que...	2,02	1,10
TEOGYMQ 11 - ...soy el mejor	1,87	1,12
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>1.91</b>	<b>.88</b>

Los valores que obtienen los sujetos en los ítems que miden la Orientación a la Tarea en el centro oscilan entre medios y altos. Así podemos observar que en cinco de los ítems (ítems 2, 5, 10, 12 y 13) la media es superior a 4 en un rango escalar de 1 a 5. En los 2 ítems restantes (ítems 7 y 8) los valores están rozando el punto medio de la escala. El valor medio de la Orientación a la Tarea en el Gimnasio es de 4.17 y la desviación típica de .59, lo que nos indica que los sujetos que acuden al centro piensan que están

aprendiendo algo que les resulta efectivo y funciona, esforzándose y poniendo todo de su parte para aprenderlo, lo que les motiva a entrenar más.

**Tabla 5.19. Medias y desviaciones típicas del Factor Orientación a la Tarea del TEOGYMQ y de los ítems que lo componen**

Ítems	Media	DT
TEOGYMQ 2 - ...aprendo un nuevo movimiento...	4,40	,81
TEOGYMQ 5 - ...aprendo algo que es efectivo...	4,40	,76
TEOGYMQ 7 - ...aprendo algo nuevo esforzándome mucho.	3,95	,96
TEOGYMQ 8 - ...trabajo realmente duro para conseguirlo.	3,86	1,08
TEOGYMQ 10 - ...algo que estoy consiguiendo me impulsa...	4,18	,79
TEOGYMQ 12 - ...noto que algo que he aprendido funciona.	4,33	,71
TEOGYMQ 13 - ...pongo todo lo que esta de mi parte...	4,25	,75
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>4.17</b>	<b>.59</b>

### **3.2.2. Estadísticos descriptivos del Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio (PMCGYMQ)**

En las tablas que se muestran a continuación se detallan las medias y desviaciones típicas de cada uno de los ítems del PMCGYMQ en los Factores Clima Ego (tabla 5.20) y Clima Tarea (Tabla 5.21).

Como se puede observar en la siguiente tabla (tabla 5.20) los sujetos del centro presentan valores bajos en el Clima Ego, siendo el valor medio menor de 1.50 en el ítem 22 “sólo se atiende a los mejores”, y el más alto de 2,38 del ítem 1: “los soci@s se sienten bien cuando realizan sus ejercicios mejor que otros”. La puntuación media total en la escala Clima – Ego en el Gimnasio es de 1.82 y la desviación típica de .59. Por lo tanto podríamos decir que los sujetos del centro no perciben que en el centro se destaque a los mejores, ni que se genere la rivalidad entre los miembros del gimnasio. Es de destacar que la puntuación media en 8 de los 10 ítems (ítems 7, 14, 16, 11, 10, 5, 3, 22,) nos situaría dentro del rango de respuesta de “Muy en desacuerdo” y “En

desacuerdo”, lo que es un claro reflejo de que los socios perciben que en el gimnasio no se promueve un Clima de Implicación en el Ego. De mención especial es la puntuación media del ítem 22 “sólo se atiende a los mejores” ya que su valor medio (1.50) implica, que la gran mayoría de los socios perciben con claridad el que fue uno de los móviles fundamentales para la concepción y desarrollo de los Centros Integrales de Actividad Física C.I.A.F.™ y piedra angular de su filosofía, “evitar las diferencias en función de la competencia, el nivel de aptitud o el estado físico de los asistentes”.

**Tabla 5.20. Medias y desviaciones típicas del Factor “Clima –Ego” del PMCGYMQ y de los ítems que lo componen**

Ítems	Media	DT
PMCGYMQ 1 - ...se sienten bien cuando realizan mejor que...	2.38	.96
PMCGYMQ 15 - ... temen equivocarse	2.22	1.01
PMCGYMQ 7 - ...se valora hacer las cosas mejor que otros	1.88	.81
PMCGYMQ 14 - ...sólo los mejores destacan	1.83	.92
PMCGYMQ 16 - ...sólo unos pocos pueden ser las estrellas	1.82	.97
PMCGYMQ 11 - ...todos quieren ser el mejor	1.79	.81
PMCGYMQ 10 - ... son motivados a destacar sobre los demás	1.71	.76
PMCGYMQ 5 -....se enfatiza el que unos... destaquen sobre otros.	1.59	.70
PMCGYMQ 3 - ...se les riñe si se equivocan...	1.51	.73
PMCGYMQ 20 - ...sólo se atiende a los mejores	1.50	.73
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>1.82</b>	<b>.59</b>

Los valores que obtienen los sujetos en los ítems que miden la percepción del Clima Tarea en el Gimnasio oscilan entre medios y altos. Así podemos observar que en cuatro de los ítems (ítems 4, 19, 8 y 6) la media es superior a 4 en un rango escalar de 1 a 5. En los 6 ítems restantes (ítems 18, 2, 13, 17, 12 y 9) los valores están rondando el punto medio de la escala. El valor medio del Clima Tarea en el gimnasio es de 3.70 y la desviación típica de .46, lo que nos indica que los sujetos consideran que todos tienen un papel importante en el

centro, que se valora el esfuerzo, y que se ayudan unos a otros en el aprendizaje.

**Tabla 5.21. Medias y desviaciones típicas del factor “Clima- Tarea” del PMCGYMQ y de los ítems que lo componen**

Ítems	Media	DT
PMCGYMQ 4 - ...el progreso...es importante	4.17	.72
PMCGYMQ 19 - ...todos...se sienten igual de importantes	4.10	.68
PMCGYMQ 8 - ...son motivados a trabajar sus puntos débiles	4.09	.78
PMCGYMQ 6 - ...se anima...para que sigan aprendiendo...	4.03	.81
PMCGYMQ 18 - ...sienten que pertenecen a un grupo	3.69	.74
PMCGYMQ 2 - ...se recompensa el esfuerzo	3.57	.91
PMCGYMQ 13 - ...se ayudan entre ellos para mejorar	3.45	.93
PMCGYMQ 17 - ...sienten que contribuyen al éxito general...	3.40	.91
PMCGYMQ 12 - ...sienten que juegan un papel importante	3.27	.92
PMCGYMQ 9 - ...comparten entre ellos técnicas de mejora	3.21	.96
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>3.70</b>	<b>.46</b>

De mención especial es la alta puntuación registrada en dos de los ítems, en concreto en el 8 “los soci@s son motivados a trabajar sus puntos débiles” y en el 6 “se anima a los soci@s para que sigan aprendiendo nuevas habilidades o técnicas”. Estos ítems guardan una gran relación, primero, de ambos en conjunto con la filosofía de trabajo de un Centro Integral de Actividad Física C.I.A.F.™, la cual promueve la mejora de los puntos débiles de sus soci@s y el aprendizaje de las técnicas que le permitan superarlos y, segundo, el uno con el otro, haciéndolos dependientes, ya que si el socio no percibe una motivación para aprender nuevas habilidades o técnicas, es muy difícil que pueda aprenderlas y con ellas intentar corregir los puntos débiles. La alta puntuación registrada en ambos ítems, no es pues fruto del azar o casualidad, es el modo

por el que el socio podría estar constatando que necesita ambas fases de motivación para lograr sus objetivos, y que las reciben. Por otro lado la puntuación recogida (4.17 y 4.10 respectivamente) en los ítems 4 “...el progreso de cada uno de los soci@s es importante” y 19 “...todos los soci@s se sienten igualmente importantes” es totalmente acorde con los objetivos que los C.I.A.F.™ persiguen en relación a la creación del que debe ser el clima imperante en sus instalaciones.

### 3.3. Estadísticos descriptivos de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada

En este apartado presentaremos los valores de la puntuaciones medias y las desviaciones típicas de la Intención Conductual, las Actitudes hacia la Conducta, la Norma Subjetiva y el Control Conductual Percibido.

#### 3.3.1. Estadísticos descriptivos de Intención Conductual

En la tabla que se muestran a continuación (tabla 5.22) se detallan las medias y desviaciones típicas de cada uno de los ítems del instrumento de medición de la Intención conductual y de la puntuación total de la escala.

**Tabla 5.22. Medias y desviaciones típicas de la puntuación total de la escala de la Intención Conductual y de los ítems del instrumento**

Ítems	Media	DT
IC2 – ...el mes entrante intentaré ACUDIR al centro...	6.54	.95
IC1 – ...el mes entrante intentaré REALIZAR mi programa...	6.25	1.33
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>6.40</b>	<b>.97</b>

Como podemos observar en la tabla 5.22 la Intención de “acudir al centro...” por parte de los sujetos de nuestra muestra, y que se desprende de las puntuaciones recogidas, se sitúa en una media de 6.40 para un rango escalar de 1 a 7 puntos, lo que es un claro indicador del alto grado de

Intención de los sujetos en realizar o seguir realizando las Conductas motivo de estudio.

### 3.3.2. Estadísticos descriptivos de las Actitudes hacia la Conducta

En la tabla que sigue (tabla 5.23) se detallan las medias y desviaciones típicas de cada uno de los 12 pares de adjetivos del diferencial semántico diseñado para medir las Actitudes hacia la Conducta y de la puntuación total de la escala.

**Tabla 5.23. Medias y desviaciones típicas de la puntuación total de la escala y de los 12 pares de adjetivos bipolares del diferencial semántico para medir las Actitudes hacia la Conducta**

Ítems	Media	DT
Desagradable-Agradable	6,06	1,14
Estimulante-Monótono*	5,55	1,54
Aburrido-Divertido	4,93	1,41
Satisfactorio-Insatisfactorio*	6,02	1,27
Engorroso-Entretenido	5,31	1,38
Cómodo-Incómodo*	5,09	1,54
Malo-Bueno	6,55	,81
Útil-Inútil*	6,27	1,41
Inservible-Eficaz	6,30	,95
Beneficioso-Perjudicial*	6,64	,76
Despreciable-Valioso	6,26	1,05
Importante-Secundario*	6,11	1,09
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>5.93</b>	<b>.77</b>

(\*): ítems invertidos

Con respecto a la Actitud, y tal y cómo se desprende de los resultados que podemos observar en la tabla 5.23 ( $M = 5.93$ ;  $DT = .77$ ; rango de 1 a 7),

también encontramos que los sujetos de la muestra ante la Conducta de “acudir al centro...”, tienen una Actitud claramente positiva.

### 3.3.3. Estadísticos descriptivos de la Norma Subjetiva

En la tabla que exponemos a continuación (tabla 5.24) se detallan las medias y desviaciones típicas de cada uno de los 4 ítems del instrumento diseñado para medir la Norma Subjetiva y de la puntuación total de la escala.

**Tabla 5.24. Medias y desviaciones típicas de la puntuación total de la escala de la Norma Subjetiva y de los ítems del instrumento**

Ítems	Media	DT
NS1* - ... ACUDIR al centro...	2.05	1.47
NS2 - ... ACUDEN a un centro	3.76	2.15
NS3* - ...REALIZAR el programa de tonificación muscular	2.42	1.60
NS4 - ...REALIZAN el programa de tonificación muscular	3.81	2.04
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>22.47</b>	<b>13.39</b>

(\*): ítems invertidos

En cuanto a la Norma Subjetiva, los resultados obtenidos indican que los sujetos que participan en nuestro estudio perciben que reciben mayoritariamente el apoyo de sus referentes en lo concerniente las Conductas propuestas (cualidad de mandato: NS1 “...acudir al centro...” y NS3 “...realizar el programa de tonificación muscular...”). No obstante, los resultados obtenidos también nos muestran que los sujetos de nuestro estudio perciben que dichos referentes acuden a un centro a realizar ejercicio y realizan actividades de tonificación muscular en menor medida que la apoyan, cómo se refleja en los dos ítems (NS4 y NS2), que miden estos aspectos. En base a ello, la puntuación total obtenida (en función de las indicaciones metodológicas de Ajzen (Ajzen 2002) en la que NS1 se multiplica por NS2 y NS3 se multiplica por NS4, hallando después la media de ambos productos) en Norma Subjetiva (M= 22.47; DT= 13.39; rango escalar de 1 a 49), nos estaría indicando que la



presión social que perciben los sujetos de nuestro estudio se situaría en un nivel más bien medio – bajo.

### 3.3.4. Estadísticos descriptivos del Control Conductual Percibido

En la tabla que sigue (tabla 5.25) se detallan las medias y desviaciones típicas de cada uno de los 4 ítems del instrumento diseñado para medir el Control Conductual Percibido y de la puntuación total de la escala.

**Tabla 5.25. Medias y desviaciones típicas de la puntuación total de la escala del Control Conductual Percibido y de los ítems del instrumento**

Ítems	Media	DT
CCP1 - ...ACUDIR al centro es...	4.58	1,60
CCP2 - ...depende de mi ACUDIR al centro...	5.06	1,84
CCP3 - ...REALIZAR el programa... es...	5.17	1,45
CCP4 - ...depende de REALIZAR el programa de...	5.59	1,69
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>27.16</b>	<b>12.62</b>

Por último, en cuanto a la percepción de control, los resultados obtenidos en la puntuación media total de la escala (en función de las indicaciones metodológicas de Ajzen (2002) en la que CCP1 se multiplica por CCP2 y CCP3 se multiplica por CCP4, hallando después la media de ambos productos) nos indican que la percepción de control de los sujetos encuestados es moderada, si bien algo superior a la presión social percibida ( $M= 27.16$ ;  $DT= 12,62$ ; rango escalar de 1 a 49). Cabe destacar que la percepción de control es ligeramente más alta que la percepción de eficacia .

### 3.3.5. Estadísticos descriptivos de las Creencias Conductuales Percibidas

Con este punto empezamos con los descriptivos correspondientes a una de las medidas indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada, las Creencias Conductuales. En las tablas que siguen (tabla 5.26 y 5.27) se detallan las medias y desviaciones típicas de cada uno de los 24 ítems de los instrumentos

diseñados para medir la potencia y la evaluación de resultados de las Creencias Conductuales.

En primer lugar presentamos (tabla 5.26) la potencia de las creencias.

**Tabla 5.26. Medias y desviaciones típicas de la puntuación de los 12 ítems diseñados para medir la potencia de las Creencias Conductuales**

Ítems	Media	DT
C.COND. 1a* - CUIDARE mi salud	1.53	0.922
C.COND. 1b - MEJORARE mi condición física	6.04	1.633
C.COND. 1c - OBTENDRE bienestar psicológico	5.86	1.549
C.COND. 1d* - OBTENDRE bienestar físico	1.77	1.426
C.COND. 1e - ALCANZARE los objetivos...	5.65	1.415
C.COND. 1f* - LIBERARE tensión	2.00	1.376
C.COND. 1g - CREARE un hábito	6.23	1.241
C.COND. 1h* - ME RELACIONARE con otras personas	2.67	1.482
C.COND. 1i - MEJORARE mi rendimiento	5.20	2.007
C.COND. 1j* - EVITARE dolores en mi cuerpo	2.28	1.461
C.COND. 1k - PREVENDRE lesiones	5.72	1.420
C.COND. 1l* - QUITARE tiempo para hacer otras cosas	3.48	2.113

(\*): ítems invertidos

En cuanto a las Creencias Conductuales los valores obtenidos en los ítems referentes a la potencia de las mismas han oscilado entre valores altos y muy altos.

En la tabla que sigue (Tabla 5.27) se detallan las medias y desviaciones típicas de cada uno de los 12 ítems del instrumento diseñado para medir la evaluación de los resultados de las Creencias Conductuales.

**Tabla 5.27. Medias y desviaciones típicas de la puntuación de los 12 ítems diseñados para medir la evaluación de resultados de las Creencias Conductuales**

Ítems	Media	DT
C.COND. 2a – Cuidar mi salud es:	6.80	0.792
C.COND. 2b* - Mejorar mi condición física es:	1.40	1.172
C.COND. 2c – Obtener bienestar psicológico es:	6.73	0.864
C.COND. 2d – Obtener bienestar físico es:	6.73	0.856
C.COND. 2e* - Alcanzar mis objetivos...es:	1.49	0.988
C.COND. 2f – Crear un hábito saludable es:	6.70	0.902
C.COND. 2g* - Mejorar mi rendimiento en otras actividades es:	1.45	0.991
C.COND. 2h – Evitar dolores en mi cuerpo es:	6.73	0.901
C.COND. 2i* - Relacionarme con otras personas es:	1.70	1.193
C.COND. 2j – Liberar tensión es:	6.57	1.070
C.COND. 2k* - Prevenir lesiones es:	1.40	1.096
C.COND. 2l – Quitar tiempo para hacer otras cosas es:	4.15	1.476

(\*): ítems invertidos

Siguiendo con las Creencias Conductuales los valores obtenidos en los ítems referentes a la evaluación de resultados de las mismas han oscilado entre valores altos y muy altos, siendo incluso mas altos que los valores obtenidos en la potencia de las creencias.

En base a ello, la puntuación total obtenida en creencias conductuales fue elevada (media= 37.27 D.T=7.01). Esta media se obtuvo en función de las consideraciones metodológicas de Ajzen (Ajzen 2002) en las que para obtener la medida de Creencias Conductuales la potencia de las creencias se multiplicó por la evaluación del resultado, y los resultados de sus productos se sumaron con todas las Conductas de resultado accesibles, dividiéndose el resultado por el número de ítems. En la tabla que sigue (Tabla 5.28) se detallan la media y

desviación típica del total de la escala diseñada para medir las Creencias Conductuales.

**Tabla 5.28. Media y desviación típica de la puntuación total de la escala diseñada para medir las Creencias Conductuales**

Ítems	Media	DT
Puntuación media total de la escala	37.27	7.01

### 3.3.6. Estadísticos descriptivos de las Creencias Normativas

En lo que concierne a las Creencias Normativas y en términos generales diremos que los sujetos participantes en este estudio perciben poca presión normativa ya que todas las puntuaciones se agrupan en torno a los valores medios – bajos y bajos (ver Tabla 5.29) del rango posible de respuesta (rango escalar de 1 a 7).

**Tabla 5.29 Medias y desviaciones típicas de cada ítem y de la puntuación total de las escalas diseñadas para medir las Creencias Normativas**

ítems	Media	DT
C.NOR.1* - Mi familia piensa que debería acudir al centro...	2,01	1,359
C.NOR.2 – En que medida quieres hacer lo que tu familia cree	4,52	1,810
C.NOR.3* - Mis amigos piensan que debería acudir...	2,65	1,470
C.NOR.4* - En que medida quieres hacer lo que tus amigos...	4,71	1,846
C.NOR.5* - Mi pareja piensa que debería acudir...	1,89	1,245
C.NOR.6 – En que medida quieres hacer lo que tu pareja...	4,94	1,861
C.NOR.7* - Mis compañeros de trabajo piensan que...acudir...	3,04	1,403
C.NOR.8 – En que medida quieres hacer lo que tus compañeros.	3,25	1,882
Puntuación media total de la escala	22.787	10.192

(\*): ítems invertidos

Para obtener la medida de Creencias Normativas, la potencia de la creencia fue multiplicada por la motivación, los resultados de sus productos fueron sumados y divididos por el número de referentes.

### 3.3.7. Estadísticos descriptivos de las Creencias de Control - Barreras

En lo que se refiere a las Creencias de Control Barreras en términos generales podemos decir que los sujetos participantes en este estudio perciben pocas barreras ya que todas las puntuaciones se agrupan en torno a los valores medios (ver Tabla 5.30) del rango posible de respuesta.

**Tabla 5.30. Medias y desviaciones típicas de la puntuación total y de los ítems de la escala diseñada para medir las Creencias de Control Barreras**

Ítems	Media	DT
C.CONT.B.1* - Mi horario de trabajo entrará en conflicto con...	4.34	2.138
C.CONT.B.2* - Si mi horario de trabajo entra en conflicto con...	2.54	1.469
C.CONT.B.3* - ...invertiré mucho tiempo en atender a mi familia	3.68	1.765
C.CONT.B.4 – Si invierto mucho tiempo...	4.61	1.346
C.CONT.B.5* - ...emplearé mucho tiempo para ir al centro	3.75	1.725
C.CONT.B.6 – Si empleo mucho tiempo para ir al centro...	3.98	1.753
C.CONT.B.7* - ...estaré cansado	4.23	1.702
C.CONT.B.8 – Si estoy cansado...	5.17	1.399
C.CONT.B.9* - ...estaré estresado	4.10	1.758
C.CONT.B.10 – Si estoy estresado	4.30	1.716
C.CONT.B.11* - ...compaginare acudir con otra actividades lúdicas	2.88	1.792
C.CONT.B.12 – Si compagino acudir con...	3.82	1.646
C.CONT.B.13*...me tendré que desplazar desde lejos	5.11	2.290
C.CONT.B.14 – Si me tengo que desplazar desde...	5.37	1.598
C.CONT.B.15* - ...tendré dificultades de aparcamiento	4.22	2.511
C.CONT.B.16 – Si tengo dificultades de aparcamiento	5.23	1.458
C.CONT.B.17* ...me aburriré	5.25	1.766
C.CONT.B.18 – Si me aburro...	5.32	1.547
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>17.60</b>	<b>4.83</b>

(\*): ítems invertidos

Para obtener la medida de creencias de control, la potencia de la creencia fue multiplicada por el poder de la creencia, y los resultados de sus productos fueron sumados, dividiéndose el resultado por el número de ítems.

### 3.3.8. Estadísticos descriptivos de las Creencias de Control - Facilitadoras

En lo referente a los resultados de las Creencias de Control Facilitadoras (ver Tabla 5.31) podemos decir que todos los sujetos participantes en este estudio están de acuerdo con que el centro les ofrece facilitadores para realizar la Conducta y que prácticamente todos perciben cómo “mucho más fácil” la realización de dicha Conducta cuando estos factores facilitadores se dan.

**Tabla 5.31. Medias y desviaciones típicas de la puntuación total y de los ítems de la escala diseñada para medir las Creencias de Control Barreras**

Ítems	Media	DT
C.CONT.F.1* - el centro tendrá flexibilidad horaria	2.06	1.618
C.CONT.F.2* - si el centro tiene flexibilidad horaria ello hará...	1.52	1.012
C.CONT.F.3* - no habrá aglomeraciones	3.18	1.528
C.CONT.F.4* - si no hay aglomeraciones...	2.58	1.733
C.CONT.F.5* - habrá un ambiente agradable	2.11	1.299
C.CONT.F.6* - si hay un ambiente agradable...	1.98	1.246
C.CONT.F.7* - las instalaciones estarán limpias	1.48	0.958
C.CONT.F.8* - si las instalaciones están limpias...	1.69	1.234
C.CONT.F.9* - instructores técnicamente preparados	1.50	1.026
C.CONT.F.10* - si los instructores están técnicamente preparados...	1.56	0.963
C.CONT.F.11* - recibiré un trato personalizado	1.70	1.070
C.CONT.F.12* - si recibo un trato personalizado...	1.55	0.971
C.CONT.F.13* - me sentiré a gusto	1.54	0.915
C.CONT.F.14* - si me siento a gusto...	1.55	1.170
C.CONT.F.15* - los instructores del centro me animaran	1.87	1.153
C.CONT.F.16* - si los instructores del centro me animan...	2.01	1.203
C.CONT.F.17* - el centro estará equipado con material de alta calidad	1.49	0.916
C.CONT.F.18* - si el centro está equipado con material de alta calidad...	1.51	0.901
C.CONT.F.19* - tendré un programa propio	1.36	0.827
C.CONT.F.20* - si tengo un programa propio	1.87	1.209
<b>Puntuación media total de la escala</b>	<b>35.67</b>	<b>6.38</b>

(\*): ítems invertidos

## 4. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES SOCIO-DEMOGRAFICAS

### 4.1. Composición de la muestra

Cómo ya hicimos referencia en el capítulo 5 los sujetos que participaron en la siguiente investigación fueron 151 usuarios del C.I.A.F.<sup>TM</sup>, con edades comprendidas entre los 17 y los 72 años (Media de edad = 38.93; Desviación típica = 11.78). La distribución de la muestra en función del sexo fue de 54,3% (n = 82) de los sujetos hombres y 45% de mujeres (n = 68) (ver Tabla 5.32).

La distribución de sujetos en función de la edad fue muy repartida, siendo las edades que tuvieron una mayor representación las de 42 (6´7%), 31 (6%) y 35 (5´4%) años (ver Tabla 5.32).

**Tabla 5.32. Estadísticos descriptivos de las variables de edad**

Edad	% valido	N
17	.7	1
18	.7	1
19	2.0	3
20	1.3	2
21	.7	1
22	.7	1
23	2.7	4
24	.7	1
25	3.4	5
26	2.7	4
27	2.0	3
28	.7	1
29	2.0	3
30	2.7	4
31	6.0	9
32	3.4	5
33	3.4	5
34	2.7	4

Tabla 5.32 (cont.) Estadísticos descriptivos de las variables de edad

Edad	% valido	N
35	5.4	8
36	2.7	4
37	4.0	6
38	4.0	6
39	2.0	3
40	.7	1
41	4.0	6
42	6.7	10
43	4.0	6
44	2.0	3
45	1.3	2
46	.7	1
47	.7	1
48	4.0	6
49	1.3	2
51	.7	1
52	1.3	2
53	.7	1
54	1.3	2
55	1.3	2
56	2.7	4
57	2.0	3
58	1.3	2
59	1.3	2
60	.7	1
61	1.3	2
62	1.3	2
66	.7	1
70	.7	1
72	.7	1



## 4.2. Características socio demográficas

### 4.2.1. Estado Civil

El estado civil se distribuye de la siguiente forma: el 51.7% son casados/as (n = 78), el 35.8% son solteros/as (n=54), el 6.6% son separados/as (n = 10), el 4.6% son viudos/as (n = 7), el 1.3% son divorciados/as (n = 2) (ver tabla 5.33).

### 4.2.2. Hijos

El 54.3% no tiene hijos (n = 82) y el 45% (n = 68) si los tiene (ver tabla 5.33).

#### 4.2.2.1. Número de hijos

De los que tienen hijos, el 43.9% (n = 29) tienen dos hijos, el 27.3% (n = 18) tienen 1 hijo, el 22.7% (n = 15) tienen 3 hijos, el 6.1% (n = 4) tienen más de tres hijos (ver tabla 5.33).

**Tabla 5.33. Estadísticos descriptivos de las variables estado civil, hijos y número de hijos**

Variable		% valido	N
<b>Estado civil</b>	Casado/a	51.7	78
	Soltero/a	35.8	54
	Separado/a	6.6	10
	Viudo/a	4.6	7
	Divorciado/a	1.3	2
<b>Hijos</b>	No	54.3	82
	Si	45	68
<b>Número de hijos</b>	Dos	43.9	29
	Uno	27.3	18
	Tres	22.7	15
	Mas de tres	6.1	4

### 4.2.3. Dedicación profesional

La dedicación de los usuarios se distribuye de la siguiente manera: el 34% trabaja por cuenta ajena (n = 51); el 30% trabaja por cuenta propia (n = 45); el 15.3% es funcionario (n = 23); el 6.7% se dedica al cuidado del hogar (n = 10); el 6% estudia (n = 9); el 4.7% están jubilados (n = 7); el 2% está en el paro (n = 3); el 1.3% se dedica a otras actividades (n = 2) (ver tabla 5.34).

### 4.2.4. Nivel de estudios

El nivel de estudios de los usuarios de nuestra muestra es: el 40.4% son licenciados universitarios (n = 57); el 25.5% tiene estudios de secundaria (n = 36); el 23.4% son diplomados universitarios (n = 33); el 7.8% son doctores (n = 11); el 2.8% tiene estudios primarios (n = 4) (ver tabla 5.34).

**Tabla 5.34. Estadísticos descriptivos de las variables dedicación profesional y nivel de estudios**

Variable		% valido	N
<b>Dedicación profesional</b>	Trabajo por cuenta ajena	34	51
	Trabajo por cuenta propia	30	45
	Funcionario	15.3	23
	Cuidado hogar	6.7	10
	Estudia	6	9
	Jubilados	4.7	7
	Paro	2	3
	Otras actividades	1.3	2
<b>Nivel de estudios</b>	Licenciados	40.4	57
	Est. secundaria	25.5	36
	Dip. Universitarios	23.4	33
	Doctores	7.8	11
	Est. primarios	2.8	4

#### 4.2.5. Actividad física en el trabajo

El nivel de actividad física en sus puestos de trabajo fue el siguiente: el 59.5% trabaja sentado preferentemente (n = 88); el 23% trabaja de pie con poca movilidad (n = 34); el 8.8% indica otros niveles de actividad física (n = 13); el 6.8% trabaja con desplazamientos largos y continuos (n = 10); el 2% maneja cargas pesadas (n = 3) (ver tabla 5.35).

---

**Tabla 5.35. Estadísticos descriptivos de la variable actividad física en el trabajo**

Variable		% valido	N
<b>Actividad física en el trabajo</b>	Sentado	59.5	88
	De pie poca móvil.	23	34
	Otros niveles de AF	8.8	13
	Desplaz. largos	6.8	10
	Manej. Cgas.Pesad.	2	3

---

#### 4.2.6. Consumo de tabaco

El 71.8% de los sujetos de nuestro estudio no son fumadores (n = 107) y el 28.2% son fumadores (n = 42) (ver tabla 5.36).

##### 4.2.6.1. Número de cigarrillos por día

De los usuarios fumadores, se les pregunto por el número de cigarrillos que fuman al día, los resultados fueron: el 43.2% fuma entre 10 y 20 cigarrillos al día (n = 16); el 32.4% menos de 5 cigarrillos al día (n = 12); el 10.8% menos de 10 cigarrillos al día (n = 4); el 10.8% fuma más de 20 cigarrillos al día (n = 4) (ver tabla 5.36).

**Tabla 5.36. Estadísticos descriptivos de las variables fumadores y número de cigarrillos día**

Variable		% valido	N
Fumador	Si	71.8	107
	No	28.2	42
Número de cigarrillos por día	Entre 10 y 20	43.2	16
	Menos de 5	32.4	12
	Menos de 10	10.8	4
	Más de 20	10.8	4

#### 4.2.7. Lugar de residencia

Se preguntó a los usuarios su lugar de residencia con la siguiente distribución: el 82.8% reside en la capital (n = 125); el 9.9% reside en un pueblo (n = 15); el 4.6% reside en una urbanización (n = 7); el 2.6% reside en el extrarradio (n = 4) (ver tabla 5.37).

**Tabla 5.37. Estadísticos descriptivos de las variable lugar de residencia**

Variable		% valido	N
Residencia	En la capital	82.8	125
	En un pueblo	9.9	15
	En urbanizaciones	4.6	7
	En el extrarradio	2.6	4

#### 4.2.8. Lugar donde comes habitualmente

Se preguntó a los usuarios por el lugar donde comen habitualmente, distribuyéndose de la siguiente forma: el 78.1% come en el domicilio propio o de algún familiar (n = 118); el 10.6% come el menú en bar o cafetería cercana

al trabajo (n = 16); el 7.3% comen en otros sitios (n = 11); el 4% come en restaurantes o en comidas de negocios (n = 6) (ver tabla 5.38).

**Tabla 5.38. Estadísticos descriptivos de las variable lugar donde comes habitualmente**

Variable		% valido	N
<b>¿Dónde comes habitualmente?</b>	Domicilio. propio o familiar	78.1	118
	Menú en bar-cafet. cercana al trabajo	10.6	16
	Otros	7.3	11
	Restaurant.-comida de negocios	4	6

#### 4.2.9. Modo de traslado al centro

Se deseaba averiguar cómo se traslada el usuario al centro, dividiéndose de la siguiente forma: el 41.1% se traslada en vehículo propio (n = 62); el 38.4% se traslada andando (n = 58); el 16.6% se traslada en transporte público (n = 25); el 3.3% se traslada en vehículo compartido (n = 5); el 0.7% se traslada por otros medios (n = 1) (ver tabla 5.39).

**Tabla 5.39. Estadísticos descriptivos de las variable modo de traslado al centro**

Variable		% valido	N
<b>Modo de traslado al centro</b>	Vehículo propio	41.1	62
	Andando	38.4	58
	Transporte público	16.6	25
	Vehículo compartido	3.3	5
	Otro	0.7	1

#### 4.2.10. Cercanía del centro donde se realiza habitualmente las sesiones de ejercicio

En este ítem se deseaba averiguar la cercanía del centro respecto de dos lugares: el domicilio y el trabajo.

##### 4.2.10.1. Cercanía del domicilio

Con respecto al domicilio, el 31.8% vive cerca (entre 500 y 1.500 metros del Centro) (n = 47); el 28.4% vive muy cerca (a menos de 500 metros del Centro) (n = 42); el 23.6% vive lejos (entre 1.500 y 5.000 metros del Centro) (n = 35); el 16.2% vive muy lejos (a más de 5.000 metros) (n = 24) (ver tabla 5.40).

##### 4.2.10.2. Cercanía del puesto de trabajo

Con respecto al trabajo el 35% trabaja lejos (entre 1.500 y 5.000 metros del Centro) (n = 43); el 25.2% trabaja cerca (entre 500 y 1.500 metros del Centro) (n = 31); el 22.8% trabaja muy lejos (a más de 5.000 metros) (n = 28); el 17.1% trabaja muy cerca (a menos de 500 metros del Centro) (n = 21) (ver tabla 5.40).

Tabla 5.40. Estadísticos descriptivos de las variable cercanía del centro donde se realiza habitualmente las sesiones de ejercicio

Variable		% valido	N
<b>Cercanía de tu casa al centro donde habitualmente realizas tus sesiones de ejercicio</b>	Cerca (500-1500 m.)	31.8	47
	Muy cerca (>500 m.)	28.4	42
	Lejos (1500-5000 m.)	23.6	35
	Muy Lejos (<5000 m.)	16.2	24
<b>Cercanía de tu trabajo al centro donde habitualmente realizas tus sesiones de ejercicio</b>	Lejos (1500-5000 m.)	35	43
	Cerca (500-1500 m.)	25.2	31
	Muy Lejos (<5000 m.)	22.8	28
	Muy cerca (>500 m.)	17.1	21

## 5. ANÁLISIS DE LAS CORRELACIONES ENTRE LAS VARIABLES QUE COMPONEN EL ESTUDIO

En la Tabla 5.41 se presentan las correlaciones entre las variables estudiadas.

La Intención correlaciona significativamente con todas las variables de la Teoría de la Conducta Planeada, salvo con la Norma Subjetiva: Actitud ( $r = .44$ ,  $p < .01$ ), Creencias Conductuales Percibidas ( $r = .17$ ,  $p < .05$ ), Creencias de Control Barreras ( $r = -.18$ ,  $p < .05$ ), Creencias de Control Facilitadoras ( $r = .26$ ,  $p < .01$ ), Control Conductual Percibido ( $r = .37$ ,  $p < .01$ ). Así mismo la Intención correlaciona significativamente con la Asistencia en el mes de mayo ( $r = .16$ ,  $p < .05$ ), con la Asistencia en el mes de junio ( $r = .26$ ,  $p < .01$ ), con la Orientación a la Tarea ( $r = .21$ ,  $p < .01$ ), y con el Clima Motivacional Tarea ( $r = .21$ ,  $p < .05$ ).

La Actitud hacia la Conducta correlacionan significativamente ( $p < .01$ ) con todas las variables estudiadas, excepto con la Orientación al Ego y con la Norma Subjetiva: Asistencia mes de Mayo ( $r = .28$ ), asistencia mes de junio ( $r = .23$ ), Orientación a la Tarea ( $r = .23$ ), Clima Ego ( $r = -.23$ ), Clima Tarea ( $r = .27$ ), Creencias Conductuales Percibidas ( $r = .40$ ), Creencias de Control Barreras ( $r = -.30$ ), Creencias de Control Facilitadoras ( $r = .46$ ), Control Conductual Percibido ( $r = .39$ ), Intención ( $r = .44$ ).

El Control Conductual Percibido correlaciona significativamente con todas las variables de la Teoría de la Conducta Planeada: Actitud ( $r = .39$ ), Creencias Conductuales Percibidas ( $r = .24$ ), Creencias de Control Barreras ( $r = -.49$ ) y Facilitadores ( $r = .23$ ), Norma Subjetiva ( $r = .23$ ) e Intención ( $r = .37$ ), todas ellas con  $p < .01$ , y Creencias Normativas ( $r = .19$ ,  $p < .05$ ). Así mismo, también correlaciona significativamente ( $p < .01$ ) con el Clima Tarea ( $r = .26$ ), con la Asistencia en mayo ( $r = .27$ ) y con la Asistencia en junio ( $r = .40$ ).

Las Creencias Conductuales Percibidas correlacionan significativamente con las variables de la Teoría de la Conducta Planeada, Actitud ( $r = .40$ ,  $p < .01$ ), Creencias de Control Facilitadoras ( $r = .27$ ,  $p < .01$ ), Control Conductual Percibido ( $r = .24$ ,  $p < .01$ ), y la Intención ( $r = .17$ ,  $p < .05$ ). Por el contrario, no correlacionan significativamente con las Creencias de Control Barreras y la

Norma Subjetiva. En cuanto a las variables de la Teoría de las Metas de Logro, de estas se observa una correlación significativa con la Orientación a la Tarea ( $r = .32, p < .01$ ) y con el Clima Tarea ( $r = .24, p < .01$ ).

Las Creencias de Control Barreras correlacionan significativamente ( $p < .01$ ) con la Asistencia en el mes de mayo ( $r = -.23$ ) y la Asistencia en el mes de junio ( $r = -.32$ ), con el Clima Ego ( $r = .19, p < .05$ ) y con las Actitudes hacia la Conducta ( $r = -.30, p < .01$ ).

Las Creencias de Control Facilitadoras correlacionan significativamente ( $p < .01$ ) con la Orientación a la Tarea ( $r = .32$ ), con el Clima Ego ( $r = -.33$ ), con el Clima Tarea ( $r = .38$ ), con las Actitudes hacia la Conducta ( $r = .46$ ) y con las Creencias Conductuales Percibidas ( $r = .27$ ).

La Norma Subjetiva correlaciona significativamente con las Creencias de Control Facilitadoras ( $r = .25, p < .01$ ) Creencias Normativas ( $r = .30, p < .01$ ) y con el Control Conductual Percibido ( $r = .23, p < .05$ ).

En cuanto al Clima Tarea correlaciona significativamente con todas las variables de la Teoría de la Conducta Planeada (Actitud ( $r = .27, p < .01$ ) Creencias Conductuales Percibidas ( $r = .24, p < .01$ ) Creencias de Control Facilitadoras ( $r = .38, p < .01$ ), Creencias Normativas ( $r = .23, p < .01$ ), Control Conductual Percibido ( $r = .26, p < .01$ ), Intención ( $r = -.21, p < .05$ ), excepto con las Creencias de Control Barreras y la Norma Subjetiva. Así mismo, correlaciona significativamente con la Orientación a la Tarea ( $r = .39, p < .01$ ) y con el Clima Ego ( $r = -.18, p < .05$ ).

El Clima Ego correlaciona significativamente con las Actitudes hacia la Conducta ( $r = -.23, p < .01$ ), las Creencias de Control Facilitadoras ( $r = -.33, p < .01$ ), y barreras ( $r = .19, p < .05$ ), con el Clima Tarea ( $r = -.20, p < .05$ ), con la Orientación a la Tarea ( $r = -.18, p < .05$ ) y con la Orientación al Ego ( $r = .47, p < .01$ ).

La Orientación a la Tarea correlaciona significativamente con el Clima Ego ( $r = -.18, p < .05$ ), con el Clima Tarea, ( $r = .39, p < .01$ ) con la Actitud hacia la Conducta ( $r = .23, p < .01$ ), con las Creencias Conductuales Percibidas ( $r = .32$ ,



$p < .01$ ), Creencias Normativas ( $r = .22$ ,  $p < .05$ ), con las Creencias de Control Facilitadoras ( $r = .32$ ,  $p < .01$ ) y con la Intención ( $r = .21$ ,  $p < .01$ )

La Orientación al Ego sólo correlaciona con el Clima Ego ( $r = .47$ ,  $p < .01$ ).

La asistencia en el mes de junio correlaciona significativamente con la asistencia en el mes de mayo ( $r = .68$ ,  $p < .01$ ), con la Actitud hacia la Conducta ( $r = .23$ ,  $p < .01$ ), con las Creencias de Control Barreras ( $r = -.32$ ,  $p < .01$ ), con el Control Conductual Percibido ( $r = .40$ ,  $p < .01$ ), con la Intención ( $r = .26$ ,  $p < .01$ ).

La asistencia en el mes de mayo correlaciona significativamente con la asistencia en el mes de junio ( $r = .68$ ,  $p < .01$ ), con la Actitud hacia la Conducta ( $r = .28$ ,  $p < .01$ ), con las Creencias de Control Barreras ( $r = -.23$ ,  $p < .01$ ), con el Control Conductual Percibido ( $r = .27$ ,  $p < .01$ ), y con la Intención ( $r = .16$ ,  $p < .05$ ).

**Tabla 5.41. Correlaciones entre las variables que componen el estudio.**

	Asis. Mayo	Asis. Junio	Or. Ego	Or. Tarea	Cli. Ego	Cli. Tarea	Actitud	Creencias Conductuales. Percibidas	Cr. Control Barreras	Cr. Control Facilitadores	Control Conductual Percibido	Norma Subjetiva	Intención
Asis. Mayo													
Asis. Junio	.683**												
Or. Ego	-.051	.26											
Or. Tarea	.150	.104	.024										
Cli. Ego	-.094	-.023	.471**	-.178*									
Cli. Tarea	.015	-.023	-.001	.393**	-.197*								
Actitud	.279**	.234**	-.019	.229**	-.232**	.273**							
Creencias Conductuales. Percibidas	.142	.125	.036	.317**	-.063	.244**	.404**						
Creencias de Control Barreras	-.231**	-.321**	-.015	-.124	.191*	-.079	-.300**	-.145					
Creencias de Control Facilitadores	.124	.078	-.093	.316**	-.325**	.375**	.462**	.266**	-.112				
Control Conductual Percibido	.273**	.399**	.160	.127	.103	.264**	.391**	.242**	-.489**	.234**			
Norma Subjetiva	-.021	.032	-.035	.064	-.113	.158	.075	.039	-.070	.247**	.233**		
Intención	.161*	.261**	.050	.211**	-.159	.206*	.439**	.169*	-.182*	.263**	.374**	.040	
Creencias Normativas	.019	.077	-.082	.217*	-.169	.235**	.095	.084	-.161	.139	.190*	.303**	.042

(\*)  $p < .05$ ; (\*\*)  $p < .01$

## **6. PREDICCIÓN DE LA INTENCIÓN Y DE LA CONDUCTA A PARTIR DE LA CONDUCTA DE EJERCICIO PREVIA, LA TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA Y LA TEORÍA DE LAS METAS DE LOGRO**

Para estudiar la contribución de cada una de las variables investigadas en la predicción de la Intención y la Conducta de Asistencia al C.I.A.F.<sup>TM</sup> durante el mes de junio hemos realizado una serie de análisis de regresión.

### **6.1. Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa y la Teoría de la Conducta Planeada sobre la Intención.**

En un primer análisis se puso a prueba si la Teoría de la Conducta Planeada puede explicar varianza añadida a la explicada por la Conducta previa (asistencia en el mes de mayo) en la predicción de la Intención conductual. Para ello se ha realizado una regresión jerárquica, en la que la Conducta previa fue forzada a ser incluida en la ecuación del paso 1. En el paso 2 se añadieron las variables Control Conductual Percibido y Actitudes hacia la Conducta. En el paso 3 se añadieron las variables Creencias Conductuales Percibidas, Creencias de Control Barreras y Creencias de Control Facilitadoras.

Los resultados del análisis de regresión informaron que la variable incluida en el primer paso (asistencia en el mes de mayo) no fue significativa (véase tabla 5.43). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada cercana al 2% (véase tabla 5.42).

De las variables añadidas en el segundo paso (Control Conductual Percibido y Actitudes hacia la Conducta), ambas fueron significativas (véase tabla 5.43). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 22%. El cambio en  $R^2$  explica el 21.6% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.42).

De las variables añadidas en el tercer paso (Creencias Conductuales Percibidas, Creencias de Control Barreras y Creencias de Control Facilitadoras), ninguna fue significativa (véase tabla 5.43). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 21.3%. El cambio en  $R^2$  no explica

prácticamente nada de la varianza siendo no significativo el cambio en F (véase tabla 5.42).

**6.1.1. Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa, de la Teoría de la Conducta Planeada y de la Teoría de las Metas de Logro sobre la Intención**

En segundo lugar, y con el objeto de analizar la influencia directa de las variables de la Teoría de las Metas de Logro sobre la Intención conductual, se incluyó un cuarto paso en el que se añadieron dos variables de esta teoría que mostraron una correlación significativa con la Intención (Orientación a la Tarea y Clima Tarea).

Los análisis de regresión informaron que ninguna de las dos variables fue significativa (véase tabla 5.43). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 21.4. El cambio en  $R^2$  no explica prácticamente nada de la varianza siendo no significativo el cambio en F (véase tabla 5.42).

**Tabla 5.42. Resumen de los pasos**

PASO	$R^2$ corregido	Cambio en $R^2$	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.016	.023	3.393	n.s.
2	.223	.216	20.281	.000
3	.213	.006	.392	n.s.
4	.214	.012	1.095	n.s.

VARIABLE DEPENDIENTE: INTENCIÓN

**Tabla 5.43. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso**

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Asistencia mes de Mayo	.151	1.842	n.s.
2	Asistencia mes de Mayo	-.008	-.105	n.s.
	Control Conductual Percibido	.227	2.802	.006
	Actitudes hacia la Conducta	.355	4.380	.000
3	Asistencia mes de Mayo	-.001	-.013	n.s.
	Control Conductual Percibido	.247	2.764	.006
	Actitudes hacia la Conducta	.345	3.681	.000
	Creencias Conductuales Percibidas	-.032	-.397	n.s.
	Creencias de Control Barreras	.056	.656	n.s.
	Creencias de Control Facilitadoras	.065	.770	n.s.
4	Asistencia mes de Mayo	-.010	-.123	n.s.
	Control Conductual Percibido	.250	2.743	.007
	Actitudes hacia la Conducta	.346	3.686	.000
	Creencias Conductuales Percibidas	-.061	-.734	n.s.
	Creencias de Control Barreras	.062	.731	n.s.
	Creencias de Control Facilitadoras	.034	.384	n.s.
	Orientación a la Tarea	.117	1.384	n.s.
	Clima Tarea	.007	.085	n.s.

**VARIABLE DEPENDIENTE: INTENCIÓN**

## **6.2. Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa, de la Teoría de la Conducta Planeada sobre la Conducta de asistencia en Junio**

En este caso se puso a prueba si la Teoría de la Conducta Planeada puede explicar varianza añadida a la Conducta previa (asistencia en el mes de mayo) en la predicción de la Conducta de ejercicio físico. Para ello se ha realizado una regresión jerárquica, en la que la Conducta previa fue forzada a ser incluida en la ecuación del paso 1. En el paso 2 se añadió la variable Intención. En el paso 3 se añadieron las variables Control Conductual Percibido y Actitudes hacia la Conducta. En el paso 4 se añadió la variable Creencias de Control Barreras.

Los análisis de regresión informaron que la variable incluida en el primer paso (asistencia en el mes de mayo) fue significativa (véase tabla 5.45). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 46%. El cambio en  $R^2$  explica el 46.4% de la varianza, siendo significativo el cambio en  $F(p<.001)$  (véase tabla 5.44).

La variable añadida en el segundo paso (Intención), fue significativa ( $p<.05$ ) (véase tabla 5.45). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 47.9%. El cambio en  $R^2$  explica el 2.2% de la varianza, siendo significativo el cambio en  $F(p<.05)$  (véase tabla 5.44).

De las variables añadidas en el tercer paso (Control Conductual Percibido y Actitudes hacia la Conducta), la variable Control Conductual Percibido fue significativa ( $p<.001$ ) (véase tabla 5.45). Al ser introducidas estas variables, la Intención dejó de ser significativa. El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 50.9%. El cambio en  $R^2$  explica el 3.7% de la varianza, siendo significativo el cambio en  $F(p<.005)$  (véase tabla 5.44).

La variable añadida en el cuarto paso (Creencias de Control Barreras), no fue significativa (véase tabla 5.45). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 51.3%. El cambio en  $R^2$  no explica prácticamente nada de la varianza, no siendo significativo el cambio en  $F$  (véase tabla 5.44).

Dado que ninguna variable de la Teoría de las Metas de Logro mostró estar significativamente relacionada con la Conducta, no se procedió a realizar la ampliación del modelo en base a variables de esta teoría.

**Tabla 5.44. Resumen de los pasos**

PASO	R <sup>2</sup> corregido	Cambio en R <sup>2</sup>	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.460	.464	127.907	.000
2	.479	.022	6.417	.012
3	.509	.037	5.564	.005
4	.513	.007	2.168	n.s

VARIABLE DEPENDIENTE: LA ASISTENCIA EN EL MES DE JUNIO

**Tabla 5.45. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso**

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Asistencia mes de Mayo	.681	11.310	.000
2	Asistencia mes de Mayo	.657	10.975	.000
	Intención	.152	2.533	.012
3	Asistencia mes de Mayo	.625	10.273	.000
	Intención	.106	1.613	.109
	Control Conductual Percibido	.217	3.324	.001
	Actitudes hacia la Conducta	-.070	-1.037	n.s.
4	Asistencia mes de Mayo	.616	10.136	.000
	Intención	.111	1.693	n.s
	Control Conductual Percibido	.175	2.453	.015
	Actitudes hacia la Conducta	-.083	-1.218	n.s.
	Creencias de Control Barreras	-.098	-1.473	n.s.

VARIABLE DEPENDIENTE: LA ASISTENCIA EN EL MES DE JUNIO

## **7. ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD PREDICTIVA DE LAS VARIABLES: 1- CONDUCTA PREVIA, 2- TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA 3- TEORÍA DE LAS METAS DE LOGRO, SOBRE CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA**

En este punto se van a realizar una serie de regresiones jerárquicas en las que se van a considerar cómo variables dependientes las variables de las medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada.

En cada análisis de regresión se introducirán cómo variables independientes aquellas variables de la teorías de la Conducta Planeada y de la Metas de Logro, que presenten correlaciones significativas con la variable dependiente en cuestión. La Conducta de Ejercicio Previa también se introducirá en el análisis de regresión.

Queremos averiguar si se cumplen las relaciones planteadas por Ajzen y Madden (1986) entre las variables la Teoría. Asimismo queremos ver la dinámica de cada una de ellas con todas las demás.

### **7.1. Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa, del Control Conductual Percibido, de las Creencias Conductuales Percibidas, de las Creencias de Control Barreras y de las Creencias de Control Facilitadoras, sobre las Actitudes hacia la Conducta.**

En un primer análisis se puso a prueba si la Conducta previa (asistencia en el mes de mayo) y las variables de la Teoría de la Conducta Planeada relacionadas significativamente con la Actitud servían para predecir las Actitudes hacia la Conducta. Para ello, y siguiendo la metodología de los análisis previos, se ha realizado una regresión jerárquica, en la que la Conducta previa fue forzada a ser incluida en la ecuación del paso 1. En el paso 2 se añadió la variable Control Conductual Percibido. En el paso 3 se añadieron las variables Creencias Conductuales Percibidas, Creencias de Control Barreras y Creencias de Control Facilitadoras.



Los resultados de los análisis de regresión informaron que la variable incluida en el primer paso (asistencia en el mes de mayo) fue significativa (véase tabla 5.47). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 6.9%. El cambio en  $R^2$  explica el 7.5% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .001$ ), (véase tabla 5.46).

La variable añadida en el segundo paso (Control Conductual Percibido) fue significativa ( $p < .01$ ) (véase tabla 5.47). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 17.7%. El cambio en  $R^2$  explica el 11.3% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.46).

De las variables añadidas en el tercer paso (Creencias Conductuales Percibidas, Creencias de Control Barreras y Creencias de Control Facilitadoras), fueron significativas las variables: Creencias Conductuales Percibidas ( $p < .001$ ) y las Creencias de Control Facilitadoras ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.47). Al ser incluidas estas variables, la Conducta previa dejó de ser significativa. El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 36.8%. El cambio en  $R^2$  explica el 20.1% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .001$ ). ( tabla 5.46).

#### **7.1.1. Análisis de la capacidad predictiva de la Orientación a la Tarea, del Clima Percibido Ego y Clima Percibido Tarea sobre las Actitudes hacia la Conducta**

En segundo lugar, y con el objeto de analizar la influencia directa de las variables de la Teoría de las Metas de Logro sobre la Actitud, se añadieron en un cuarto paso las tres variables de esta teoría que mostraron una relación significativa con la Actitud (Orientación a la Tarea y Clima Ego y Clima Tarea). Los resultados de los análisis de regresión informaron que ninguna de las variables añadidas fue significativa (véase tabla 5.47). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 36.7%. El cambio en  $R^2$  no explica prácticamente nada de la varianza, siendo no significativo el cambio en F (véase tabla 5.46).

Tabla 5.46. Resumen de los pasos.

PASO	R <sup>2</sup> corregido	Cambio en R <sup>2</sup>	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.069	.075	11.660	.001
2	.177	.113	19.764	.000
3	.368	.201	15.295	.000
4	.367	.012	.916	n.s.

VARIABLE DEPENDIENTE: ACTITUDES HACIA LA CONDUCTA

Tabla 5.47. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Asistencia mes de Mayo	.275	3.415	.001
2	Asistencia mes de Mayo	.180	2.285	.024
	Control Conductual Percibido	.227	2.802	.006
3	Asistencia mes de Mayo	.126	1.811	n.s.
	Control Conductual Percibido	.160	2.018	.046
	Creencias Conductuales Percibidas	.247	3.499	.001
	Creencias de Control Barreras	-.122	-1.600	n.s.
	Creencias de Control Facilitadoras	.326	4.631	.000
4	Asistencia mes de Mayo	.124	1.756	n.s.
	Control Conductual Percibido	.197	2.258	.026
	Creencias Conductuales Percibidas	.246	3.377	.001
	Creencias de Control Barreras	-.088	-1.102	n.s.
	Creencias de Control Facilitadoras	.279	3.560	.001
	Orientación a la Tarea	-.024	-.316	n.s.
	Clima Ego	-.117	-1.526	n.s.
	Clima Tarea	.032	.409	n.s.

VARIABLE DEPENDIENTE: ACTITUDES HACIA LA CONDUCTA

## 7.2. Análisis de la capacidad predictiva del Control Conductual Percibido, de las Creencias Normativas y de las Creencias de Control Facilitadoras, sobre la Norma Subjetiva

En este caso, se puso a prueba si las variables de la Teoría de la Conducta Planeada relacionadas significativamente con la Norma Subjetiva servían para predecir la Norma Subjetiva. Para ello se ha realizado una regresión jerárquica, en la que la variable Control Conductual Percibido fue forzada a ser incluida en la ecuación del paso 1.

En el paso 2 se añadieron las variables Creencias de Control Facilitadoras y Creencia Normativas.

La variable incluida en el primer paso (Control Conductual Percibido) fue significativa ( $p < .01$ ) (véase tabla 5.49). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 3.4%. El cambio en  $R^2$  explica el 4,2% de la varianza siendo significativo el cambio en F ( $p < .01$ ), (véase tabla 5.48).

Las dos variables añadidas en el segundo paso (Creencias de Control Facilitadoras y Creencias Normativas) fueron significativa ( $p < .05$ ) (véase tabla 5.49). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 15.6%. El cambio en  $R^2$  explica el 13.6% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .05$ ) (véase tabla 5.48). Al ser incluidas las Creencias de Control Facilitadoras y las Creencias Normativas, el Control Conductual percibido dejó de ser significativo.

Dado que ninguna variable de la teoría de las Metas de Logro mostró estar significativamente relacionada con la Norma Subjetiva, no se procedió a realizar la ampliación del modelo en base a variables de dicha teoría.

Tabla 5.48. Resumen de los pasos.

PASO	$R^2$ corregido	Cambio en $R^2$	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.034	.042	5.133	.025
2	.156	.136	9.475	.000

VARIABLE DEPENDIENTE: NORMA SUBJETIVA

Tabla 5.49. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Control Conductual Percibido	.205	2.266	.025
2	Control conductual percibido	.089	1.001	n.s
	Creencias de Control Facilitadores	.262	2.979	.004
	Creencias Normativas	.203	2.881	.005

VARIABLE DEPENDIENTE: NORMA SUBJETIVA

### 7.3. Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta Previa, de la Norma Subjetiva, de las Actitudes hacia la Conducta, de las Creencias Conductuales Percibidas, de las Creencias Normativas, de las Creencias de Control Barreras y de las Creencias de Control Facilitadoras, sobre el Control Conductual Percibido

En un primer análisis se puso a prueba si la Conducta previa (asistencia en el mes de mayo), y las variables de la Teoría de la Conducta Planeada relacionadas significativamente con el Control Conductual Percibido servían para predecir la percepción de control conductual. Para ello se ha realizado una regresión jerárquica, en la que la Conducta previa fue forzada a ser incluida en el paso 1 de la ecuación.

En el paso 2 se añadieron las variables Norma Subjetiva y Actitudes hacia la Conducta.

En el paso 3 se añadieron las variables Creencias Conductuales Percibidas, Creencias Normativas, Creencias de Control Barreras y Creencias de Control Facilitadoras.

La variable incluida en el primer paso (Asistencia en el Mes de Mayo) fue significativa ( $p < .05$ ) (véase tabla 5.51). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 4.2%. El cambio en  $R^2$  explica el 5% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .05$ ) (véase tabla 5.50).

De las variables añadidas en el segundo paso (Norma Subjetiva y Actitudes hacia la Conducta), únicamente la Actitud fue significativa ( $p < .001$ ), y dejando de ser significativa la Asistencia en el Mes de Mayo (véase tabla 5.51). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 19.2%. El cambio en  $R^2$  explica el 16.3% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.50).

De las variables añadidas en el tercer paso (Creencias Conductuales Percibidas, Creencias de Control Barreras, Creencias de Control Facilitadores y Creencias Normativas), únicamente fue significativa la variable Creencias de Control Barreras ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.51). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 26%. El cambio en  $R^2$  explica el 9.2% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .05$ ) (véase tabla 5.50).

### 7.3.1. Análisis de la capacidad predictiva del Clima Tarea sobre el Control Conductual Percibido

En segundo lugar, y con el objeto de analizar la influencia directa de las variables de la Teoría de las Metas de Logro sobre el Control Conductual Percibido, se añadió en un cuarto paso la variable de esta teoría que mostró una relación significativa con el Control Conductual Percibido, esto es, el Clima Percibido Tarea. Fue significativa ( $p < .05$ ) (véase tabla 5.51). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 29.8%. El cambio en  $R^2$  explica el 4,2% de la varianza siendo significativo el cambio en F ( $p < .05$ ) (véase tabla 5.50).

Tabla 5.50. Resumen de los pasos.

PASO	$R^2$ corregido	Cambio en $R^2$	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.042	.050	6.068	.015
2	.192	.163	11.676	.000
3	.260	.092	3.611	.008
4	.298	.042	6.894	.010

VARIABLE DEPENDIENTE: CONTROL CONDUCTUAL PERCIBIDO

**Tabla 5.51. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso**

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Asistencia mes de Mayo	.224	2.463	.015
2	Asistencia mes de Mayo	.129	1.489	n.s
	Norma Subjetiva	.163	1.930	n.s
	Actitudes hacia la Conducta	.355	4.038	.000
3	Asistencia Mes de Mayo	.107	1.285	n.s.
	Norma Subjetiva	.108	1.225	n.s
	Actitudes hacia la Conducta	.238	2.366	.020
	Creencias Conductuales Percibidas	.055	.624	n.s
	Creencias de Control Barreras	-.282	-3.339	.001
	Creencias de Control Facilitadores	.054	.583	n.s.
	Creencias Normativas	.085	1.000	n.s
4	Asistencia mes de mayo	.114	1.403	n.s.
	Norma Subjetiva	.083	.962	n.s
	Actitudes hacia la Conducta	.220	2.244	.027
	Creencias Conductuales Percibidas	.035	.402	n.s.
	Creencias de Control Barreras	-.280	-3.407	.001
	Creencias de Control Facilitadores	.001	.011	n.s.
	Creencias Normativas	.047	.565	n.s
	Clima tarea	.226	2.626	.010

**VARIABLE DEPENDIENTE: CONTROL CONDUCTUAL PERCIBIDO**

#### 7.4. Análisis de la capacidad predictiva de las Creencias de Control Facilitadoras sobre las Creencias Conductuales Percibidas

En un primer análisis se puso a prueba si las variables de la Teoría de la Conducta Planeada relacionadas significativamente con las Creencias Conductuales Percibidas servirían para predecir dichas creencias. Para ello, se ha realizado una regresión jerárquica, en la que la creencia de control facilitadores fue forzada a ser incluida en la ecuación del paso 1.

La variable incluida en el primer paso (creencia de control facilitadores) fue significativa ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.53). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 6.4%. El cambio en  $R^2$  explica el 7.1% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.52).

##### 7.4.1. Análisis de la capacidad predictiva de la Orientación a la Tarea y el Clima Tarea sobre las Creencias Conductuales Percibidas

En segundo lugar, y con el objeto de analizar la influencia directa de las variables de la Teoría de las Metas de Logro sobre las Creencias Conductuales Percibidas, se incluyeron en un segundo paso las dos variables de esta teoría que mostraron una relación significativa con las Creencias Conductuales Percibidas, esto es, Orientación a la Tarea y Clima Tarea. La Orientación a la Tarea fue significativa ( $p < .01$ ) (véase tabla 5.53). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 13.9% El cambio en  $R^2$  explica el 6.8% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .01$ ) (véase tabla 5.52). Al ser introducidas las variables de la Teoría de las Metas de Logro la contribución de las Creencias de Control Facilitadoras dejó de ser significativa.

**Tabla 5.52. Resumen de los pasos**

PASO	$R^2$ corregido	Cambio en $R^2$	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.064	.071	11.119	.001
2	.139	.068	5.672	.004

**VARIABLE DEPENDIENTE: CREENCIAS CONDUCTUALES PERCIBIDAS**

Tabla 5.53. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Creencias de Control Facilitadoras	.266	3.335	.001
2	Creencias de Control Facilitadoras	.158	1.862	n.s.
	Orientación tarea	.231	2.698	.008
	Clima Tarea	.095	1.084	n.s.

VARIABLE DEPENDIENTE: CREENCIAS CONDUCTUALES PERCIBIDAS

### 7.5. Análisis de la capacidad predictiva del Clima Tarea y de la Orientación a la Tarea sobre las Creencias Normativas

Por último, se puso a prueba si la percepción de Clima Tarea y la Orientación a la Tarea, únicas variables de la Teoría de las Metas de Logro relacionadas con las Creencias Normativas servían para predecir dichas creencias. Para ello, se ha realizado una regresión, en la que la percepción de Clima Tarea y la Orientación a la Tarea fueron forzadas a ser incluidas en la ecuación del paso 1.

Ni la percepción de Clima Tarea ni la Orientación a la Tarea fueron significativas, si bien la percepción de Clima Tarea fue cercana a la significación (véase tabla 5.55). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 5.1%. El cambio en  $R^2$  explica el 7.4 % de la varianza, siendo significativo el cambio en  $F(p<.05)$  (véase tabla 5.54).

Tabla 5.54. Resumen de los pasos.

PASO	$R^2$ corregido	Cambio en $R^2$	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.051	.074	4.610	.012

VARIABLE DEPENDIENTE: CREENCIAS NORMATIVAS



**Tabla 5.55. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso**

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Orientación a la Tarea	.147	1.510	.134
	Clima Tarea	.177	1.820	.071

VARIABLE DEPENDIENTE: CREENCIAS NORMATIVAS

## 7.6. Análisis de la capacidad predictiva de la Conducta previa sobre las Creencias de Control Barreras

En un primer análisis se puso a prueba si la Conducta previa y las variables de la Teoría de la Conducta Planeada relacionadas significativamente con las Creencias de Control Barreras servían para predecir dichas creencias. Para ello, se ha realizado una regresión jerárquica, en la que la Conducta previa fue forzada a ser incluida en la ecuación del paso 1.

La variable incluida en el primer paso (asistencia en el mes de mayo) fue significativa ( $p < .01$ ) (véase tabla 5.57). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 4.5%. El cambio en  $R^2$  explica el 5.2% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .01$ ) (véase tabla 5.56).

### 7.6.1. Análisis de la capacidad predictiva del Clima Ego sobre las Creencias de Control Barreras

En segundo lugar, y con el objeto de analizar la influencia directa de las variables de la Teoría de las Metas de Logro sobre las Creencias de Control Barreras, se incluyó en un segundo paso la única variable de esta teoría que mostró una relación significativa con las Creencias de Control Barreras, esto es, el Clima Ego. Los resultados informaron que el Clima Ego fue significativo ( $p < .01$ ) (véase tabla 5.57). El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 6.9%. El cambio en  $R^2$  explica el 3 % de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .05$ ) (véase tabla 5.56). Destacar de nuevo que al ser

introducida la percepción de Clima Ego la contribución de la Conducta previa (asistencia en el mes de mayo) dejó de ser significativa.

**Tabla 5.56. Resumen de los pasos.**

PASO	R <sup>2</sup> corregido	Cambio en R <sup>2</sup>	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.045	.052	7.995	.005
2	.069	.030	4.679	.032

VARIABLE DEPENDIENTE: CREENCIAS DE CONTROL BARRERAS

**Tabla 5.57. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso**

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Asistencia mes de Mayo	.266	3.335	.001
2	Asistencia mes de Mayo	.158	1.862	n.s.
	Clima Ego	.231	2.698	.008

VARIABLE DEPENDIENTE: CREENCIAS DE CONTROL BARRERAS

### **7.7. Análisis de la capacidad predictiva de las Creencias Conductuales Percibidas sobre las Creencias de Control Facilitadoras**

Por último, y para finalizar este apartado de regresiones jerárquicas entre variables, en un primer análisis se puso a prueba si las variables de la Teoría de la Conducta Planeada relacionadas significativamente con las Creencias de Control Facilitadoras servían para predecir dichas creencias. Para ello, se ha realizado una regresión jerárquica, en la que la variable Creencias Conductuales Percibidas fue forzada a ser incluida en la ecuación del paso 1.

La variable incluida en el primer paso (Creencias Conductuales Percibidas) fue significativa ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.59). El R<sup>2</sup> corregido indica una varianza explicada del 6.6%. El cambio en R<sup>2</sup> explica el 7.3% de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.58).

### 7.7.1. Análisis de la capacidad predictiva de la Orientación a la Tarea, Clima Tarea y Clima Ego sobre las Creencias de Control Facilitadoras

En segundo lugar, y con el objeto de analizar la influencia directa de las variables de la Teoría de las Metas de Logro sobre las Creencias de Control Facilitadoras, se incluyeron en un segundo paso las tres variables de la teoría que mostraron una relación significativa con las Creencias de Control Facilitadoras, esto es, Orientación a la Tarea, Clima Tarea y Clima Ego. Los resultados informaron que las variables Clima Percibido Ego ( $p < .001$ ) y Clima Percibido Tarea ( $p < .005$ ) (véase tabla 5.59) fueron significativas. El  $R^2$  corregido indica una varianza explicada del 22.9%. El cambio en  $R^2$  explica el 17.8 % de la varianza, siendo significativo el cambio en F ( $p < .001$ ) (véase tabla 5.58).

**Tabla 5.58. Resumen de los pasos**

PASO	R <sup>2</sup> corregido	Cambio en R <sup>2</sup>	Cambio en F	Significado del cambio en F
1	.066	.073	11.277	.001
2	.229	.178	11.146	.000

VARIABLE DEPENDIENTE: CREENCIAS DE CONTROL FACILITADORAS

**Tabla 5.59. Coeficientes de las variables incluidas en cada paso**

PASO	Variable	Beta	t	P
1	Creencias Conductuales Percibidas	.269	3.358	.001
2	Creencias Conductuales Percibidas	.156	2.004	.047
	Orientación tarea	.121	1.469	n.s.
	Clima Ego	-.246	-3.292	.001
	Clima Tarea	.243	3.007	.003

VARIABLE DEPENDIENTE: CREENCIAS DE CONTROL FACILITADORAS

# **CAPÍTULO 6**

## **RESUMEN Y CONCLUSIONES**

---

1. RESUMEN
2. CONCLUSIONES



# CAPÍTULO 6

## RESUMEN Y CONCLUSIONES

---

### 1. RESUMEN

#### 1.1. Del Marco teórico

En esta Tesis Doctoral hemos considerado como marco teórico dos teorías psicológicas: La Teoría de la Conducta Planeada y la Teoría de la Metas de Logro.

De acuerdo con la Teoría de la Conducta Planeada, la conducta humana esta guiada por tres tipos de consideraciones: creencias acerca de la probabilidad de que la conducta produzca unos resultados y la evaluación de esos resultados (Creencias Conductuales), creencias acerca de las

expectativas normativas de los otros y la motivación para complacer esas expectativas (Creencias Normativas), y creencias acerca de la presencia de factores que pueden facilitar o impedir el desarrollo de la conducta y la percepción de potencia de esos factores (Creencias de Control). En sus respectivos agregados, las Creencias Conductuales producen una favorable o desfavorable Actitud hacia la Conducta; las Creencias Normativas resultan en una percepción de la presión social o Norma Subjetiva; y las Creencias de Control dan dimensión al Control Conductual Percibido. En combinación, la Actitud hacia la Conducta, la Norma Subjetiva y el Control Conductual Percibido llevan a la persona a la formación de la Intención. Como regla general aceptada, cuando más favorable sea la Actitud y la Norma Subjetiva, y mayor el Control Conductual Percibido, más fuerte será la Intención de la persona en llevar a cabo la Conducta en cuestión. Finalmente, dado un grado suficiente de control actual sobre la conducta, es de esperar que las personas desarrollen las intenciones cuando las oportunidades aumenten. Esta teoría asume pues, que la Intención es el antecedente inmediato de la Conducta. No obstante, dado que muchas conductas poseen dificultades de ejecución que pueden poner límites al control volitivo, esta teoría considera también al Control Conductual Percibido como un antecedente directo de la Conducta. Cuando la Conducta está totalmente fuera del control volitivo de la persona, es el control que en ese momento tenga el individuo sobre la Conducta (Control Conductual Actual) el predictor más firme de la misma.

La Teoría de las Perspectivas de Meta es uno de los modelos teóricos que ofrece la posibilidad de profundizar en la relación entre la influencia de los entrenadores o instructores, las características de los individuos, y la reacción de dichos individuos en su participación en programas de ejercicio físico (Duda, 2001). La noción esencial de esta teoría es que los individuos somos seres gobernados por las intenciones, dirigidos por nuestras metas y que nos comportamos consecuentemente con esas metas (Nicholls, 1984). El provecho que una persona saque de una acción, así como su percepción de éxito o fracaso, van a estar íntimamente relacionados con como esa persona los interprete en función de sus metas de logro.

Desde esta teoría se afirma que existen dos perspectivas de meta o bases subjetivas de éxito en situaciones de logro. La primera perspectiva de meta se caracteriza porque las percepciones de capacidad y éxito son autoreferenciadas, mientras que la segunda perspectiva esta caracterizada por unas percepciones de capacidad y éxito normativamente referenciadas. Nicholls (1984) se refiere a estas perspectivas de meta como Orientación a la Tarea y Orientación al Ego. La teoría presume que la variaciones en estas perspectivas de meta, o el modo en cómo los individuos definen el éxito, influirá en las cogniciones, los sentimientos y en las posteriores conductas. Las áreas de la conducta afectadas por la interacción de las perspectivas de meta y la percepción de competencia incluyen el rendimiento, el esfuerzo, la persistencia, y la elección de la tarea en base a su dificultad (Nicholls, 1989). Desde esta teoría se defiende igualmente que la estructura situacional de metas ó Clima Motivacional está en función de las metas que se quieren conseguir, de la evaluación y del proceso de recompensa y de cómo se les pide a los sujetos que se relacionen unos con otro (Ames & Archer, 1988). Dos son a su vez las principales dimensiones de la estructura situacional de metas creadas por los otros significativos (entrenadores ó instructores en este estudio) en las que se puede ver envuelto el individuo cuando participa en sesiones de ejercicio: Clima de implicación en la Tarea y Clima de implicación en el Ego. Un clima de implicación en la tarea es aquel en el que se valora y fomenta el esfuerzo, la progresión y la cooperación entre los compañeros y en el que se considera que los errores son parte integrante del proceso de aprendizaje. Esta situación es denominada de implicación en la Tarea. La percepción de un clima de maestría estará relacionada con estrategias de aprendizaje más efectivas, por la preferencia de tareas más desafiantes, por actitudes más positivas hacia la tarea y por las creencias de que el esfuerzo conducía al éxito (Ames, 1984, 1992; Ames & Archer, 1988). Este tipo de clima potencia el bienestar psicológico de los sujetos implicados en la tarea y favorece el rendimiento de los mismos. La segunda situación se da cuando los otros significativos, castigan los errores, propician la competición entre las personas, favoreciendo la rivalidad entre los integrantes del grupo y en el que realzan sólo a los que tienen talento, provocándose un reconocimiento desequilibrado de los participantes.



Cómo acabamos de mostrar, ambas teorías comparten la idea de que los seres humanos somos seres gobernados por intenciones, dirigidos por nuestras metas y que nos comportamos consecuentemente con esas metas (Nicholls, 1984; Ajzen y Fishbein, 1980; Fishbein y Ajzen, 1975). La elección de estas dos teorías, La Teoría de la Conducta Planeada (extensión de la Teoría de la Acción Razonada) y la Teoría de las Metas de Logro nos ha permitido establecer una serie de hipótesis de investigación y definir lo que han sido los objetivos de esta investigación. La relación entre dichos objetivos e hipótesis de trabajo con los resultados obtenidos es lo que vamos a presentar en los puntos siguientes de este capítulo de resumen y conclusiones.

## **1.2. Del estudio Empírico**

### **1.2.1. Del Desarrollo de los instrumentos de evaluación para las variables incluidas en la presente investigación y del análisis de las propiedades psicométricas de los mismos.**

Los instrumentos de la Teoría de la Conducta han sido diseñados expresamente para la presente investigación siguiendo los pasos indicados por Ajzen (2002). Asimismo, los instrumentos de la Teoría de las Metas de Logro han sido adaptados del contexto del deporte al contexto del ejercicio físico. El conjunto de instrumentos de evaluación se incluyen en el capítulo 5 y en los anexos.

### **1.2.2. Del Análisis de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para evaluar las variables de la Teoría de las Metas de Logro resumiremos lo siguiente:**

En el estudio de las propiedades psicométricas del cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Gimnasio (TEOGYMQ) hemos encontrado que la estructura factorial es la de un instrumento de dos componentes, con la distribución de ítems en los dos factores encontrada en trabajos previos. Los dos factores extraídos explicarían un 58.24% de la varianza de los datos, siendo el porcentaje de varianza explicado por el factor "Orientación al Ego" del 30.66% y el porcentaje de varianza explicado por el factor "Orientación a la Tarea"

del 27.58%. La distribución de ítems obtenida en nuestra muestra coincide completamente con la establecida por la autora del TEOSQ (Duda, 1989), así como con la versión española del instrumento (Balaguer, et al., 1996) y con la de otros autores ( véase Duda y Whitehead, 1998).

En cuanto a los coeficientes Alpha de Cronbach obtenidos, estos han adoptado valores de .89 para la escala “Orientación al Ego en el Gimnasio” y de .83 para la escala “Orientación a la Tarea en el Gimnasio” con una correlación entre todos los ítems por encima de .30 con la puntuación total de la escala, por lo que podemos concluir que el instrumento desarrollado para la presente investigación con el objeto de analizar las orientaciones motivacionales presenta unas adecuadas propiedades psicométricas.

Con respecto a las propiedades psicométricas del Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Gimnasio (PMCGYMQ), los resultados obtenidos muestran una estructura de dos componentes que explicarían el 42.09% de la varianza de los datos, siendo el porcentaje de varianza explicado por el factor “Clima Ego” del 26%, y el porcentaje de varianza explicado por el factor “Clima Tarea” del 16.09%. La distribución de ítems obtenida en nuestra muestra es similar a la establecida por las autoras del instrumento (Newton y Duda, 1993). El ítem 21 que fue eliminado por presentar una saturación cruzada superior a .40 en los dos factores extraídos. La Consistencia interna del PMCGYMQ (Coeficiente Alpha de Cronbach) alcanzó valores adecuados en los 2 factores. (.88 para el factor “Clima Ego” y .74 para el factor “Clima Tarea”), por lo que también podemos concluir que el instrumento desarrollado para la presente investigación con el objeto de analizar la percepción del clima motivacional en el gimnasio presenta unas adecuadas propiedades psicométricas.

### **1.2.3. Del análisis de las Propiedades Psicométricas de los instrumentos desarrollados para evaluar las medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada resumimos lo siguiente:**

Los resultados obtenidos en el análisis de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para evaluar las medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada, muestran que la consistencia interna de las

medidas desarrolladas no es tan satisfactoria como la obtenida con los instrumentos desarrollados para evaluar las variables de la Teoría de las Metas de Logro. Así, los coeficientes alpha obtenidos en estas escalas son en general inferiores a los obtenidos en los instrumentos de evaluación de las variables de la Teoría de las Metas de Logro. Si bien las escalas de Actitudes y Control Conductual Percibido presentan una buena consistencia interna (.86 y .76, respectivamente), no sucede lo mismo con los valores de consistencia internos obtenidos en las escalas de Intención y Norma Subjetiva (.59 y .62, respectivamente). A pesar de ser bajos los hemos considerado aceptables para propósitos de investigación, siendo necesario que para futuros estudios se mejore la consistencia interna de estas escalas.

#### **1.2.4. Del análisis de los Estadísticos Descriptivos de las variables Conductuales, de la Teoría de las Metas de Logro y de la Teoría de la Conducta Planeada resumimos lo siguiente**

**1.2.4.1.** En el examen de los resultados de los estadísticos descriptivos de las variables de nuestro estudio nos hemos encontrado en relación a las **variables asistencia** al centro que la media de asistencia de los socios, para un rango posible de asistencia de cinco días, se situó en 2.46 días semanales para el mes de mayo, y en 2.64 días semanales para el mes de Junio, siendo la desviación típica de 1.17 y 1.06 respectivamente. Estos datos nos informan que los sujetos de la muestra presentan valores medios cercanos a lo que se aconseja para mantener una buena salud, esto es practicar ejercicio tres días a la semana como promedio.

**1.2.4.2.** En relación a las variables de la **Teoría de las Metas de Logro**, destacar, en primer lugar, que con respecto a la **orientación motivacional**, los sujetos del centro muestran valores bajos en su Orientación al Ego ( $M = 1.91$ ;  $DT = .88$ ), pudiéndose concluir que los sujetos que acuden al centro no tienen una orientación en la que su referente de comparación

sean los otros socios, ni que necesiten demostrar una competencia mayor, o realizar las conductas con menos esfuerzo que los otros asistentes para sentirse competentes en sus conductas. Por el contrario, los sujetos del centro muestran valores medio-altos en su Orientación a la Tarea ( $M = 4.17$ ;  $DT = .59$ ), lo que nos indicaría que acuden al centro pensando que están aprendiendo algo que les resulta efectivo y funciona, esforzándose y poniendo todo de su parte para aprenderlo, lo que les motiva a entrenar más. Con respecto a la percepción del **clima motivacional**, los sujetos del centro ofrecen valores bajos en el Clima Ego ( $M = 1.82$ ;  $DT = .59$ ). Por lo que podríamos concluir que los sujetos del centro no perciben que en el centro se destaque a los mejores, ni que se genere la rivalidad entre los miembros del gimnasio, ni que se castiguen los errores. Como destacábamos en el capítulo de resultados, consideramos que el hecho de que la puntuación media del ítem 22 “sólo se atiende a los mejores” haya obtenido un valor medio de 1.50 ( $M = 1.50$ ;  $DT = .73$ ) conlleva, a nuestro entender, que la gran mayoría de los socios perciben con claridad el que fue uno de los móviles fundamentales para la concepción y desarrollo de los Centros Integrales de Actividad Física C.I.A.F.™ y piedra angular de su filosofía, “evitar las diferencias en función de la competencia, el nivel de aptitud o el estado físico de los asistentes”. En cuanto a la percepción del Clima Tarea, los sujetos del centro presentan valores medio-altos en la percepción del Clima Tarea ( $M = 3.70$ ;  $DT = .46$ ), lo que nos indicaría que los sujetos tienden a considerar que todos tienen un papel importante en el centro, que se valora el esfuerzo, y que se ayudan unos a otros en el aprendizaje. Como también señalábamos en el capítulo de resultados, consideramos que debemos destacar la alta puntuación registrada en dos de los ítems, en concreto en el 8

(M = 4.09; DT = .78) “los soci@s son”. motivados a trabajar sus puntos débiles” y en el 6 (M = 4.03; DT = .81) “se anima a los soci@s para que sigan aprendiendo nuevas habilidades o técnicas”. Estos ítems guardan una gran relación, primero, de ambos en conjunto con la filosofía de trabajo de un Centro Integral de Actividad Física C.I.A.F.™, la cual promueve la mejora de los puntos débiles de sus soci@s y el aprendizaje de las técnicas que le permitan superarlos y, segundo, el uno con el otro, haciéndolos dependientes, ya que si el socio no percibe una motivación para aprender nuevas habilidades o técnicas, es muy difícil que pueda aprenderlas y con ellas intentar corregir los puntos débiles.

**1.2.4.3.** Con respecto a los estadísticos descriptivos de las variables de la Teoría de la Conducta Planeada los resultados obtenidos indican lo siguiente: **la Intención Conductual** de acudir al centro y de realizar las actividades de tonificación muscular indicadas en su programa de ejercicio presenta unos valores altos (M = 6.40; DT = .97), lo que nos indica que los sujetos tienen una alta intención en realizar la conducta de ejercicio. Con respecto a la **Actitud** de acudir al centro para realizar el programa de ejercicio con la periodicidad señalada, también encontramos que ésta es alta, cercana a 6 en una escala de 7 pasos, (M = 5.93; DT = .77), lo que nos indica que ésta es muy positiva. En cuanto a la **Norma Subjetiva**, los resultados obtenidos indican que los sujetos que participan en nuestro estudio perciben que reciben mayoritariamente el apoyo de sus referentes en lo concerniente las conductas propuestas (cualidad de mandato: NS1 “*Muchas de las personas que son importantes para mi creen que yo / debería-no debería/ ...acudir al centro...*” y NS3 “*Muchas de las personas que son importantes para mi creen que yo / debería-no debería/ realizar las actividades de tonificación muscular...*”). No obstante, los resultados obtenidos también nos muestran que los sujetos de

nuestro estudio perciben que dichos referentes acuden a un centro a realizar ejercicio y realizan actividades de tonificación muscular en menor medida que la apoyan, cómo se refleja en los dos ítems (NS4 “Muchas de las personas que son importantes para mi realizan actividades de tonificación muscular” y NS2 “Muchas de las personas que son importantes para mi acuden a una instalación para realizar ejercicio físico... con cierta periodicidad semana”), que miden estos aspectos. En base a ello, la puntuación total en Norma Subjetiva obtenida ( $M = 22.47$ ;  $DT = 13.39$ ), nos indicaría que la presión social percibida por los sujetos de nuestro estudio sería más bien media. En cuanto a la **Percepción del Control Conductual Percibido**, los resultados obtenidos nos indican que la percepción de control de los sujetos encuestados es moderada, si bien algo superior a la presión social percibida ( $M = 27.16$ ;  $DT = 12,62$ ). Respecto a los dos aspectos que mide la escala de Control Conductual Percibido, cabe señalar que la controlabilidad es ligeramente más alta que la percepción de eficacia. Las **Creencias Conductuales** han sido medidas atendiendo a la potencia de la Creencia de la Conducta y a la Evaluación de los Resultados de la Conducta. Los valores obtenidos en los ítems referentes a la potencia de las mismas han oscilado entre valores altos y muy altos. De forma que los sujetos del Centro consideran que acudiendo al centro el mes entrante para realizar su programa con la periodicidad señalada les llevará a conseguir una serie de beneficios tales como: cuidar la salud, mejorar la condición física, obtener bienestar psicológico y bienestar físico, etc. Por otra parte, los valores obtenidos en la Evaluación de los Resultados de la Conducta son incluso más altos que los de las Creencias. De esta manera consideran bueno y muy bueno los beneficios que incluye la escala de creencias de conducta. En base a ello, la elevada puntuación total obtenida en Creencias Conductuales ( $M = 37.27$ ;  $DT = 7.01$ ), nos indicaría la adecuación de los ítems utilizados en la

presente investigación para evaluar la potencia y los resultados obtenidos por los sujetos al acudir al centro. En relación a las **Creencias Normativas** diremos que en términos generales los sujetos del centro perciben unos niveles de presión normativa medio-bajos ( $M = 22.787$ ;  $DT = 10.192$ ). Por último, y en lo que se refiere a las **Creencias de Control**, destacar que los resultados obtenidos han mostrado que los sujetos participantes en nuestro estudio perciben pocas barreras, tal y como se refleja de la baja puntuación total obtenida ( $M = 17.60$ ;  $DT = 4.83$ ), mientras que los participantes están de acuerdo con que el centro les ofrece Facilitadores para realizar la conducta, tal y como queda reflejado en la elevada puntuación total obtenida ( $M = 35.67$ ;  $DT = 6.38$ ), ya que prácticamente todos perciben cómo “mucho más fácil” la realización de dicha conducta cuando estos factores Facilitadores se dan.

#### **1.2.5. Del análisis de los estadísticos descriptivos de las variables Socio – Demográficas de los sujetos participantes en este estudio resumimos lo siguiente:**

Las características personales y sociodemográficas de los 151 sujetos que compusieron la muestra que participó en la presente investigación fueron en líneas generales las siguientes: las edades estuvieron comprendidas entre los 17 y los 72 años con una media de edad de 38.93 años, distribuyéndose en función del sexo en un 54,3% de los sujetos hombres y un 45% mujeres. En relación al estado civil, el 51.7% son casados/as ( $n = 78$ ), el 35.8% son solteros/as ( $n = 54$ ), el 6.6% son separados/as ( $n = 10$ ), el 4.6% son viudos/as ( $n = 7$ ), el 1.3% son divorciados/as ( $n = 2$ ). De todos ellos el 54.3% no tiene hijos ( $n = 82$ ) y el 45% ( $n = 68$ ) si los tiene. De los que tienen hijos, el 43.9% ( $n = 29$ ) tienen dos hijos, el 27.3% ( $n = 18$ ) tienen 1 hijo, el 22.7% ( $n = 15$ ) tienen 3 hijos, el 6.1% ( $n = 4$ ) tienen más de tres hijos.

La dedicación profesional esta bastante distribuida entre los que trabajan por cuenta ajena, el 34% ( $n = 51$ ), y los que lo hacen por cuenta propia, el 30%

(n = 45); llama la atención el alto número de funcionarios, que con un número de 23 (n = 23) ocupa el tercer puesto con un 15.3% del total de la muestra. No son de destacar el resto de las dedicaciones.

Un dato que llama la atención es la distribución de la muestra en función del nivel de estudios ya que, el 40.4% son licenciados universitarios (n = 57); el 25.5% tiene estudios de secundaria (n = 36); el 23.4% son diplomados universitarios (n = 33); el 7.8% son doctores (n = 11) y el 2.8% tiene estudios primarios (n = 4). Si realizamos una agrupación del nivel de estudios universitarios (diplomaturas, licenciaturas y doctorados universitarios) tendremos que un 71.6% de la muestra (n = 101) se encuentra dentro de esta franja de estudios superiores.

Conocer los datos del nivel de actividad física en el trabajo que se obtuvo que la muestra es significativo ya que, si por regla general, un individuo dedica 8 horas de su tiempo al trabajo, la actividad física que realice en él nos dará una idea bastante aproximada del nivel de gasto energético que realiza en una franja importante del horario en vigilia. Los datos nos mostraron que el sumatorio de los que trabajan sentados preferentemente, un 59.5% (n = 88) y los que trabajan de pie con poca movilidad, un 23% (n = 34), nos da un valor del 82.5% de la muestra (n = 122) con poca o muy poco gasto energético. Los otros porcentajes no son significativos

El consumo de tabaco puede ser uno de los indicadores de la percepción individual de conductas saludables. Los datos del estudio nos muestra que la gran mayoría de los individuos del estudio, un 71.8% (n = 107) no son fumadores siendo un 28.2% los fumadores (n = 42).

Respecto al lugar de residencia, la cercanía del centro al domicilio o al trabajo, los hábitos de transporte para acudir al centro y los de comida, únicamente señalar que, el 82.8% reside en la capital (n = 125); que una amplia mayoría, el 60.2%, viven cerca o muy cerca del centro (n = 89); que la proximidad del centro a los puestos de trabajo esta muy equilibrada, ya que más mitad de los encuestados que trabajan, el 57.8% (n = 71), lo hacen lejos o muy lejos del centro, por el 42.3% (n = 52) que lo hacen cerca o muy cerca);



que el 78.1% come en el domicilio propio o de algún familiar ( $n = 118$ ); y que el 41.1% se traslada en vehículo propio ( $n = 62$ ) o andando, el 38.4% ( $n = 58$ ).

#### **1.2.6. Del análisis de las relaciones entre las variables que componen este estudio:**

Del examen de las correlaciones entre las variables a estudio encontramos que la **Intención** correlaciona significativamente con todas las variables de la Teoría de la Conducta Planeada, salvo con la Norma Subjetiva. Los resultados obtenidos han mostrado una correlación positiva con Actitud ( $r = .439$ ) y con Control Conductual Percibido ( $r = .374$ ), en cuanto a medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada, una correlación positiva con Creencias Conductuales percibidas ( $r = .169$ ) y con Creencias de Control Facilitadores ( $r = .263$ ), y una correlación negativa con Creencias de Control Barreras ( $r = -.182$ ), en cuanto a medidas indirectas. Así mismo, la Intención ha mostrado estar positivamente correlacionada con la asistencia en el mes de mayo ( $r = .161$ ) y la asistencia en el mes de junio ( $r = .261$ ), en cuanto a variables conductuales, y positivamente correlacionada con la Orientación a la Tarea ( $r = .211$ ) y el clima motivacional tarea ( $r = .206$ ), en cuanto a variables de la Teoría de las Metas de Logro.

**La asistencia en el mes de junio** ha mostrado estar positivamente relacionada con la asistencia en el mes de mayo ( $r = .683$ ), en cuanto a variable conductual, siendo esta correlación la más elevada de todas las obtenidas. La asistencia en el mes de junio también ha mostrado estar positivamente correlacionada con la Actitud hacia la Conducta ( $r = .234$ ), con el Control Conductual Percibido ( $r = .399$ ) y con la Intención, en cuanto a medidas directas, y negativamente correlacionada con las Creencias de Control Barreras ( $r = -.321$ ), en cuanto a medidas indirectas.

En cuanto a la **asistencia en el mes de mayo**, esta ha mostrado estar, como ya se ha mencionado, positivamente correlacionada la asistencia en el mes de junio, en cuanto a variable conductual, positivamente correlacionada con la Actitud hacia la Conducta ( $r = .279$ ), con el Control Conductual Percibido

( $r = .273$ ), y con la Intención ( $r = .161$ ), en cuanto a medidas directas, y negativamente correlacionada con las Creencias de Control Barreras ( $r = -.231$ ), en cuanto a medidas indirectas.

En cuanto a **la Actitud**, los resultados obtenidos han mostrado que las Actitudes hacia la conducta correlacionan positivamente con la asistencia en el mes de mayo, y con la asistencia en el mes de junio, en cuanto a variables conductuales. Los resultados también han mostrado una correlación positiva de las Actitudes con el Control Conductual Percibido y con la Intención, en cuanto a medidas directas; y una correlación positiva con las Creencias Conductuales percibidas ( $r = .404$ ) y las Creencias de Control Facilitadores ( $r = .462$ ), así como una correlación negativa con las Creencias de Control Barreras ( $r = -.300$ ), en cuanto a medidas indirectas. En cuanto a variables de la Teoría de las Metas de Logro, los resultados obtenidos han mostrado la existencia de una correlación positiva de la Actitud con respecto a la Orientación a la Tarea ( $r = .229$ ) y el Clima Tarea ( $r = .273$ ), y una correlación negativa con respecto al Clima Ego ( $r = -.232$ ).

En cuanto al **Control Conductual Percibido**, los resultados obtenidos han mostrado la existencia de una correlación positiva con la asistencia en mayo y la asistencia en junio, en cuanto a variables conductuales. En cuanto a medidas directas de la Teoría de la Conducta Planeada, los resultados obtenidos han mostrado la existencia de una correlación positiva con la Norma Subjetiva ( $r = .233$ ) y con Intención y actitud. En cuanto a las correlaciones con las medidas indirectas, los resultados obtenidos han mostrado la existencia de una correlación positiva del Control Conductual Percibido con las Creencias Conductuales percibidas ( $r = .242$ ), y con las Creencias de Control Facilitadoras ( $r = .234$ ), así como una correlación negativa con las Creencias de Control Barreras ( $r = -.489$ ). Por último y en cuanto a las variables de la Teoría de las Metas de Logro, el Control Conductual Percibido ha mostrado estar únicamente correlacionado positivamente con el Clima Tarea ( $r = .264$ ).

En cuanto a la **Norma Subjetiva**, los resultados han mostrado que únicamente correlaciona positivamente con el Control Conductual Percibido ( $r =$

233), en cuanto a medida directa de la Teoría de la Conducta Planeada, y con las Creencias de Control Facilitadores ( $r = .247$ ), en cuanto a medida indirecta.

En cuanto a los resultados obtenidos con respecto a las **Creencias Conductuales Percibidas**, estos han mostrado la existencia de una correlación positiva de las Creencias Conductuales percibidas con las medidas directas de la Actitud, Intención y Control Conductual Percibido, así como la existencia de una correlación positiva con la medida indirecta de creencias de control Facilitadoras ( $r = .266$ ). En cuanto a las variables de la Teoría de las Metas de Logro, los resultados obtenidos han mostrado la existencia de una correlación positiva de las Creencias Conductuales percibidas con la Orientación a la Tarea ( $r = .317$ ) y con el Clima Tarea ( $r = .244$ ).

En cuanto a las **Creencia Normativas** diremos que relacionan con la Norma Subjetiva ( $r = .303$ ), con el Control Conductual Percibido ( $r = .190$ ), la Orientación al Ego ( $r = .217$ ) y con el Clima Tarea ( $r = .235$ ).

En cuanto a las **Creencias de Control Barreras**, los resultados han mostrado la existencia de una correlación positiva con la asistencia en el mes de mayo y con la asistencia en el mes de junio, en cuanto a variables conductuales, una correlación positiva con la actitud, Intención y Control Conductual Percibido, en cuanto a medidas directas, y una correlación positiva con el Clima Ego ( $r = .191$ ), en cuanto a variables de la Teoría de las Metas de Logro.

En cuanto a las **Creencias de Control Facilitadores**, los resultados obtenidos muestran una correlación positiva con Intención, Norma Subjetiva, Control Conductual Percibido, y Actitud, en cuanto a medidas directas, y con Creencias Conductuales percibidas, en cuanto a medidas indirectas. En cuanto a las variables de la Teoría de las Metas de Logro, los resultados muestran la existencia de una correlación positiva con Orientación a la Tarea ( $r = .316$ ) y Clima Tarea ( $r = .375$ ), y una correlación negativa con Clima Ego ( $r = -.325$ ).

En cuanto al **Clima Tarea**, los resultados obtenidos muestran una correlación positiva con las medidas directas de Intención, Actitud, y Control Conductual Percibido, así como una correlación positiva con las medidas

indirectas de creencia conductual y Creencias de Control Facilitadoras. Los resultados obtenidos también muestran, en cuanto a variables de la Teoría de las Metas de Logro, que el Clima Tarea está positivamente correlacionado con la Orientación a la Tarea ( $r = .393$ ) y negativamente correlacionado con el Clima Ego ( $r = -.178$ ).

El **Clima Ego**, a su vez, ha mostrado estar negativamente correlacionado con la medida directa de las Actitudes hacia la conducta, positivamente correlacionado con las medidas indirectas de Creencias de Control Barreras y negativamente con las Creencias de Control Facilitadoras. En cuanto a variables de la Teoría de las Metas de Logro, el Clima Ego ha mostrado estar negativamente correlacionado con el Clima Tarea y con la Orientación a la Tarea ( $r = -.178$ ) y positivamente correlacionado con la Orientación al Ego ( $r = .471$ ).

Los resultados obtenidos con respecto a la **Orientación a la Tarea** muestran que esta correlaciona positivamente con las medidas directas de la Intención y la Actitud y la medida indirecta de Creencias Conductuales percibidas. Los resultados también muestran una correlación positiva de la Orientación a la Tarea con el Clima Tarea y negativa con el Clima Ego. Señalar por último que la **Orientación al Ego** sólo correlaciona positivamente con el Clima Ego

#### **1.2.7. Del análisis de las variables predictoras de la Intención Conductual**

Para analizar las variables que actuaban como predictores de la Intención conductual se consideraron como variables independientes prácticamente todas las variables del estudio esto es, la Conducta de ejercicio previa, las medidas directas y las indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada y las variables de la Teoría de las metas de logro. Los resultados obtenidos en el análisis de regresión jerárquica nos indicaron que la Conducta Previa no es un predictor de la Intención Conductual. Así mismo, los resultados obtenidos han mostrado que ni las medidas indirectas ni las variables de la

Teoría de las Metas de Logro funcionan como predictores de la Intención Conductual, o más específicamente, no añaden poder de predicción. Las únicas variables que actúan como predictores de la Intención Conductual son dos de las medidas directas: la **Actitud y el Control Conductual Percibido**, siendo la varianza explicada por estas dos variables del 22%.

#### **1.2.8. Del análisis de las variables predictoras de la Conducta de Ejercicio**

En el análisis de regresión jerárquica que analizamos las variables que actuaban como buenos predictores de la Conducta de ejercicio consideramos como variables independientes todas las variables de estudio, esto es, la Conducta de ejercicio previa, las medidas directas y las indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada, la Intención y las variables de la Teoría de las metas de logro. Los resultados obtenidos informaron que **el mejor predictor es la Conducta Previa** que explica un 46% de la varianza de los datos en Conducta Futura. **La Intención y el Control Conductual Percibido también mostraron servir para predecir la Conducta Futura de asistencia al centro.** Si bien hemos de destacar que los resultados han mostrado que al ser introducido el Control Conductual Percibido, la Intención deja de ser una variable predictora de la Conducta Futura. El porcentaje de varianza explicado de la Conducta Futura en base a la Conducta Previa y el Control Conductual Percibido sería del 51%. Los resultados muestran por tanto, que ni las medidas indirectas de la teoría de la conducta planeada ni las variables de la Teoría de las Metas de Logro actúan como buenos predictores de la conducta de ejercicio, o más específicamente, no añaden poder de predicción.

#### **1.2.9. Del análisis de las variables predictoras de las Medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada**

Una vez estudiadas las variables predictoras de la intención y la conducta de ejercicio interesaba conocer cuales eran las variables de las dos teorías de estudio que podían actuar como buenos predictores de las medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada. Queríamos poner a

prueba si se mantenían las relaciones planteadas por Ajzen (2002) en la Teoría de la Conducta Planeada y si alguna otra variable podía contribuir en la predicción de dicha variable. Para ello se llevaron a cabo una serie de análisis de regresiones jerárquicas. Para cada variable de estudio que actuaba como variable dependiente se introducían como variables dependientes todas aquellas otras que correlacionaban con ella.

#### **1.2.9.1. Predicción de las Actitudes de la Teoría de la Conducta Planeada**

En cuanto a la predicción de las Actitudes hacia la conducta, los resultados obtenidos indican que las mejores variables predictoras serían las **Creencias Conductuales y las Creencias de Control Facilitadoras**, siguiéndoles en capacidad predictiva el Control Conductual Percibido. Si bien la Conducta Previa también se ha mostrado como una variable predictora de las Actitudes hacia la conducta, hemos de destacar nuevamente que al ser introducidas como variables predictoras las Creencias Conductuales y las Creencias de Control Facilitadoras, la Conducta Previa dejó de contribuir significativamente a la predicción de las Actitudes. El porcentaje de varianza explicado de las Actitudes en base al Control Conductual Percibido, las Creencias Conductuales y las Creencias de Control Facilitadoras, sería del 36,8%. Los resultados obtenidos también muestran que las variables de la Teoría de las Metas de Logro no añaden poder predictivo para predecir directamente las Actitudes hacia la conducta.

#### **1.2.9.2. Predicción de la Norma Subjetiva de la Teoría de la Conducta Planeada**

En cuanto a la predicción de la Norma Subjetiva, los resultados obtenidos muestran que de las variables analizadas **las Creencias Normativas, el Control Conductual Percibido y las Creencias de Control Facilitadoras** servirían para predecir esta variable, explicando un 15.6% de la varianza de los datos en esta variable, aunque cabe mencionar que cuando son introducidas las Creencias Normativas y las de Control Facilitadoras, el Control Conductual Percibido pierde su capacidad predictiva.

### **1.2.9.3. Predicción del Control Conductual Percibido de la Teoría de la Conducta Planeada**

En cuanto a la predicción del Control Conductual Percibido, los resultados obtenidos indican que las mejores variables predictoras serían las **Actitudes y la Norma Subjetiva**, siguiéndoles en capacidad predictiva las Creencias de Control Barreras, la Conducta Previa y el Clima Percibido Tarea. Si bien, en este caso la Conducta Previa también se ha mostrado como una variable predictora del Control Conductual Percibido, hemos de destacar nuevamente que al ser introducidas como variables predictoras las Creencias de Control Barreras, la Conducta Previa dejó de contribuir significativamente a la predicción del Control Conductual Percibido. El porcentaje de varianza explicado del Control Conductual Percibido en base a las Actitudes, la Norma Subjetiva, las Creencias de Control Barreras y el Clima Percibido Tarea, sería del 33,9%.

### **1.2.9.4. Predicción de las Creencias Conductuales de la Teoría de la Conducta Planeada**

En cuanto a la predicción de las Creencias Conductuales, los resultados obtenidos muestran que de las variables analizadas únicamente las **Creencias de Control Facilitadoras y la Orientación a la Tarea** servirían para predecir esta variable, y que además únicamente servirían para explicar un 14% de la varianza de los datos en esta variable. De nuevo nos encontramos con que al introducir como variable predictora la Orientación a la Tarea la capacidad predictiva de las Creencias de Control Facilitadoras deja de ser significativa.

### **1.2.9.5. Predicción de las Creencias Normativas de la Teoría de la Conducta Planeada**

En cuanto a las Creencias Normativas, los resultados obtenidos muestran que ninguna de las variables analizadas serviría para predecir esta variable.

### **1.2.9.6. Predicción de las Creencias de Control Barreras de la Teoría de la Conducta Planeada**

En cuanto a la predicción de las Creencias de Control Barreras, los resultados obtenidos muestran que de las variables analizadas únicamente la

**Conducta Previa y la percepción de Clima Ego** servirían para predecir esta variable, y que además únicamente servirían para explicar un 7% de la varianza de los datos en esta variable. De nuevo nos encontramos con que al introducir como variable predictora la percepción de Clima Ego la capacidad predictiva de la Conducta Previa deja de ser significativa.

#### **1.2.9.7. Predicción de las Creencias de Control Facilitadores de la Teoría de la Conducta Planeada**

Por último, y en cuanto a la predicción de las Creencias de Control Facilitadoras, los resultados obtenidos muestran que de las variables analizadas **la percepción de Clima Ego, la percepción de Clima Tarea y las Creencias Conductuales** servirían para predecir esta variable. Estas variables servirían para explicar un 23% de la varianza de los datos en esta variable, siendo la capacidad predictiva del Clima Ego y Clima Tarea superior a la de las Creencias Conductuales.

## **2. CONCLUSIONES**

En función de los objetivos generales y específicos del presente trabajo y de las hipótesis realizadas, los resultados encontrados nos llevan a las siguientes conclusiones:

**2.1.** Con respecto al **primero de los objetivos** perseguidos por este estudio, acerca del desarrollo de los instrumentos de evaluación para las variables incluidas en la presente investigación y el análisis de las propiedades psicométricas de los instrumentos desarrollados para la presente investigación, podemos concluir que:

**2.1.1.** Los instrumentos desarrollados a partir de la versión española del TEOSQ (Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Deporte; Duda, 1989 Balaguer, Castillo y Tomás, 1996) y del PMCSQ-2 (Cuestionario de Clima Motivacional Percibido en el Deporte; (Newton y Duda, 1993<sup>a</sup>, Balaguer et al, 1997a), para evaluar las variables de la Teoría de las Metas de Logro en un



C.I.A.F<sup>TM</sup>, (TEOGYMQ y PMCGYMQ), han mostrado poseer una clara estructura bifactorial (ego, tarea) con una adecuada consistencia interna, en la línea de los trabajos realizados con el TEOSQ con adolescentes españoles (Balaguer, Castillo y Tomás, 1996) ó con atletas españoles (Guivernau y Duda, 1994) y con el PMCSQ-2 en deportes de equipo cómo el fútbol (Mercé, 2003) y el balonmano (Balaguer, Mayo, Atienza y Duda, 1997).

**2.1.2.** Las escalas desarrolladas sobre la base de las indicaciones de Ajzen (2002) para la medición de las medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada, en líneas generales son adecuadas para el estudio de las variables conductuales y psicológicas relacionadas con la intención y la conducta de ejercicio y, más concretamente, con la conducta de ejercicio en un contexto específico, la asistencia a un C.I.A.F<sup>TM</sup>. Nuestros resultados van en línea con datos utilizados en el trabajo realizado por Hausenblas, Carron y Mack (1997) sobre el uso de la Teoría de la Conducta Planeada en el estudio de la conducta de ejercicio con diferentes poblaciones y contextos. En cuanto a la consistencia interna de las medidas directas destacamos la necesidad de mejorar la consistencia interna de las escalas de Intención y de Norma Subjetiva.

**2.2.** Con respecto al **objetivo 2**, análisis de los estadísticos descriptivos de las variables de las Teorías de la Metas de Logro y de las variables de la Teoría de al Conducta Planeada

**2.2.1.** La orientación que muestra los sujetos que acuden al centro muestra unos valores bajos en la orientación al Ego, además se constata una orientación a la tarea-medio alta con lo que uno de los objetivos de la filosofía de creación del C.I.A.F<sup>(TM)</sup> esta conseguido al atraer a un público más interesado en la superación de sus puntos débiles y el desarrollo de sus habilidades que en buscar el reconocimiento de los demás hacia estas. El clima motivacional

orientado a la tarea que en general perciben es el fruto de la transmisión de esa misma filosofía a través del trabajo diario de los instructores del centro.

**2.2.2.** La Actitud y la Intención, dos de las variables sobre las que se fundamenta la Teoría de la Conducta Planeada, y que son reflejo del lado afectivo de la conducta humana, presentan unos valores altos con lo que cabe esperar que los socios sean receptivos a los mensajes que se le mandan desde el centro y continúen con la intención de seguir ejercitándose. En relación a la Norma Subjetiva podríamos concluir que los sujetos perciben el apoyo de sus familiares para realizar su Conducta. Con respecto a las creencias Conductuales los socios creen que lo que están haciendo al acudir al centro les llevará a conseguir una serie de objetivos que son evaluados cómo buenos o muy buenos, en términos generales, para ellos. Con respecto a las creencias normativas únicamente diremos que parece que los sujetos que asisten al centro perciben poca presión normativa. Para finalizar diremos que estos sujetos perciben pocas barreras para acudir al centro a la vez que perciben una alta gama de factores facilitadores.

**2.3.** De conformidad con el **tercero de los objetivos** perseguidos por este estudio, analizar las relaciones existentes entre las variables estudiadas destacaremos que: tomando el modelo de la Conducta Planeada, la Norma subjetiva no cumple con su relación con la Intención lo que provoca que, siguiendo con la dinámica del modelo, no pueda predecirla. Es interesante las relaciones entre el Clima Tarea, la Intención, la Actitud, el Control Conductual Percibido y con la Orientación a la Tarea. Desde nuestro punto de vista y con la prudencia obligada ello pudiera dar pistas a la hora de establecer planes de actuación para mejorar la captación y adherencia de sectores de la población con objetivos y motivaciones más intrínsecas.

**2.4.** En relación, y agrupando los **objetivos 4 y 5**, a la capacidad predictiva de la Conducta Previa, variables de la Teoría de las Metas de Logro y variables de la Teoría de la Conducta Planeada sobre la Intención y la Conducta de Ejercicio Físico concluiremos que:

**2.4.1.** Las Actitudes hacia la conducta y el Control Conductual Percibido predicen la Intención Conductual, en línea con uno de los principios básicos de la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen y Madden, 1986) y de forma consistente con las conclusiones del trabajo de Hagger, Chatzisarantis y Biddle (2002), con lo que podemos aceptar las **hipótesis 1 y 3**. Estas variables servirían para explicar un 22% de la varianza de los datos en esta variable.

**2.4.2.** La Norma Subjetiva no predice la Intención Conductual, en contra de los postulados básicos de la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen y Madden, 1986) en la línea de lo concluido por Bozionelos y Bennett (1999), con lo que no podemos aceptar la **hipótesis 2**.

**2.4.3.** La Conducta Previa no influye sobre la Intención Conductual, con lo que debemos rechazar la **hipótesis 4**.

**2.4.4.** La Conducta Previa predice la Conducta Futura, de forma consistente con los hallazgos de Bozionelos y Bennett (1999), Godin, Valois, Shepard y Desharnais (1987); Yordy y Lent, (1993), mostrando ser su mejor predictor (Lowe, Eves y Carroll, 2002) y de acuerdo con las sugerencias de Godin (1993), acerca de que otras variables podrían tener influencia directa sobre la conducta, con lo que podemos aceptar la **hipótesis 7**.

**2.4.5.** El Control Conductual Percibido predice la Conducta Futura, en línea con uno de los principios básicos de la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen y Madden, 1986) y los trabajos de Bozionelos y Bennett (1999); Hausenblas, Carron y Mack (1997); Kerner, Grossman, Kurrant, (2001); Norman, Conner y Bell (2000), entre otros, con lo que también podemos aceptar la **hipótesis 6**. Esta

variable en conjunto con la Conducta Previa servirían para explicar un 51% de la varianza de los datos en esta variable.

**2.4.6.** La Intención también predice la Conducta Futura, de acuerdo con la **hipótesis 5**, confirmando uno de los postulados básicos de la Teoría de la Conducta Planeada (Ajzen y Madden, 1986) y es consecuente con los hallazgos de Bozionelos y Bennett (1999) y Hausenblas, Carron y Mack (1997) entre otros. Sin embargo, cuando la influencia de la Intención es considerada conjuntamente con la Conducta Previa y el Control Conductual Percibido, la Intención deja de predecir significativamente la Conducta Futura. Este hallazgo es consistente con los obtenidos por Norman y Smith (1995) y los que reflejan Hagger, Chatzisarantis y Biddle (2002) en su meta-análisis.

**2.4.7.** En este estudio no se han encontrado influencias directas de la Actitud sobre la Conducta futura contrariamente a los trabajos de Bentler y Speckart (1981), y Hausenblas et al. (1997).

**2.5.** En relación al **objetivo 6** sobre la capacidad predictiva de la Conducta Previa, las variables de la Teoría de las Metas de Logro y las variables de la Teoría de la Conducta Planeada sobre determinadas variables de la Teoría de la Conducta Planeada, podemos concluir que:

**2.5.1.** Apoyando el modelo teórico las Creencias Conductuales predicen la Actitud y además, las Creencias de Control Facilitadoras, el Control Conductual Percibido y la Conducta Previa también predicen la Actitud. Sin embargo, la Conducta Previa deja de predecir las Actitudes cuando su influencia es considerada conjuntamente con las Creencias Conductuales, las Creencias de Control Facilitadoras y el Control Conductual Percibido. El porcentaje de varianza explicado de las Actitudes en base al Control Conductual Percibido, las Creencias Conductuales y las Creencias de Control Facilitadoras, sería del 36,8%.

**2.5.2.** Siguiendo el modelo teórico las Creencias Normativas predicen la Norma Subjetiva. Además también el Control Conductual Percibido y

las creencias de Control Facilitadoras predicen la Norma Subjetiva, si bien la proporción de varianza explicada por estas variables es modesta (15.6%). El Control Conductual Percibido pierde su capacidad de predicción cuando las creencias son incluidas.

**2.5.3.** Apoyando parcialmente el modelo teórico sólo las Creencias de Control Barreras predicen el Control Conductual Percibido y además las Actitudes, la Norma Subjetiva, la Conducta Previa y el Clima Percibido Tarea, predicen también el Control Conductual Percibido. La Conducta Previa deja de contribuir significativamente a la predicción del Control Conductual Percibido al ser considerada conjuntamente con las Creencias de Control Barreras. El porcentaje de varianza explicado del Control Conductual Percibido en base a las Actitudes, la Norma Subjetiva, las Creencias de Control Barreras y el Clima Percibido Tarea, sería del 33,9%.

**2.5.4.** Las Creencias de Control Facilitadoras y la Orientación a la Tarea predicen las Creencias Conductuales. Sin embargo, al introducir como variable predictora la Orientación a la Tarea la capacidad predictiva de las Creencias de Control Facilitadoras deja de ser significativa. El porcentaje de varianza explicado por las Creencias de Control Facilitadoras y la orientación a la tarea sería del 14%.

**2.5.5.** La Conducta Previa y la percepción de Clima Ego predicen las Creencias de Control Barreras. Sin embargo, al introducir como variable predictora la percepción de Clima Ego la capacidad predictiva de la Conducta Previa deja de ser significativa. Estas variables servirían para explicar un 7% de la varianza de los datos en esta variable.

**2.5.6.** La percepción de Clima Ego, la percepción de Clima Tarea y las Creencias Conductuales predicen las Creencias de Control Facilitadoras. Estas variables servirían para explicar un 23% de la varianza de los datos en esta variable, siendo la capacidad predictiva del Clima Ego y Clima Tarea superior a la de las Creencias Conductuales.

- 2.5.7.** La influencia directa de la variable Clima Tarea sobre el Control Conductual Percibido, de la Orientación a Tarea sobre las Creencias Conductuales Percibidas, del Clima Ego sobre las Creencias de Control Barreras y del Clima Ego y el Clima Tarea sobre las Creencias de Control Facilitadores, apoyan la **hipótesis 8** de que determinadas variables de la Teoría de las Metas de Logro tengan influencia sobre determinadas medidas directas e indirectas de la Teoría de la Conducta Planeada.
- 2.5.8.** Los resultados proporcionan un soporte parcial a la utilización de la Teoría de la Conducta Planeada como marco teórico para el estudio de las intenciones y conductas de ejercicio físico de acuerdo con las conclusiones alcanzadas por Bozionellos y Bennett (1999) en su trabajo.
- 2.5.9.** Cuando se promueve un Clima de Implicación en la Tarea como el que se percibe en este contexto, la gran mayoría de los individuos lo perciben. Estos resultados, con independencia del contexto específico donde se producen son consistentes con los estudios de Balaguer et al. (1999) con tenistas profesionales y de Balaguer et al. (2002) con jugadoras profesionales de balonmano.
- 2.5.10.** Existe una relación significativa entre el Clima de Implicación en la Tarea y la orientación a la tarea. De la misma forma que esta relación existe entre el Clima de Implicación en el Ego y la orientación al Ego.

## ***BIBLIOGRAFIA***

---





## ***BIBLIOGRAFIA***

---

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. En J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Milton-Keynes, England: Open University Press & Chicago, IL: Dorsey Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. (2001). Nature and Operation of Attitudes. *Annu. Rev. Psychol.* 52:27-58.
- Ajzen, I. (2002). Constructing a TpB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations. URL:<http://www-unix.oit.umass.edu/~ajzen/pdf/tpb.measurement.pdf>
- Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 665-683.

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1970). The prediction of behavior from attitudinal and normative variables. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 466-487.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes. En W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 11, pp. 1-33). Chichester, England: Wiley
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453-474.
- Ajzen, I., & Timko, C. (1986). Correspondence between health attitudes and behavior. *Journal of Basic and Applied Social Psychology*, 7, 259-276.
- Albarracín, D., Johnson, B. T., Fishbein, M., & Muellerleile, P. A. (2001). Theories of reasoned action and planned behavior as models of condom use: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 127, 142-161.
- American College of Sport Medicine. (1999): *Manual ACSM para la valoración y prescripción del ejercicio*. Barcelona: Paidotribo.
- Ames, C. (1984). Competitive, cooperative, and individualistic goal structures: A cognitive motivational analysis. En R. Ames, & C. Ames (Eds.), *Research on motivation in education: Student motivation* (pp. 177-207). Nueva York: Academic Press.
- Ames, C. (1984b). Competitive, cooperative, and individualistic goal structures: A motivational analysis. En R. Ames & C. Ames (Eds.), *Research on motivation in education: Student motivation* (Vol. 1, pp. 177-207). New York: Academic Press.
- Ames, C. (1987). The enhancement of student motivation. En M.L. Maehr & Kleiber (Eds.), *Advances in motivation and achievement* (pp. 123-148). Greenwich, CT: JAI Press
- Ames, C. (1992a). Achievement goals and the classroom motivational climate. En J. Meece & D. Schunk (Eds.), *Student's perceptions in the classroom: Causes and consequences* (pp. 327-348). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ames, C. (1992b). Achievement goals, motivational climate, and motivational processes. En G.C. Roberts (Ed.), *Motivation in sport and exercise* (pp.161-176). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Ames, C. (1992c). Classrooms, Goals, structures and student motivation. *Journal of Educational Psychology*, 84, 261-271.
- Ames, C. & Ames, R., (1981). Competitive versus individualistic goal structures: The salience of past performance information for causal attributions and affect. *Journal of Educational Psychology*, 73, 261- 271.

- Ames, C., & Ames, R. (1984). Systems of student and teacher motivation: Toward a qualitative definition. *Journal of Educational Psychology*, 76, 535-556.
- Ames, C., & Archer, J. (1988). Achievement goals in the classroom: Student learning strategies and motivation processes. *Journal of Educational Psychology*, 80, 260-267.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (1999). Predictive validity of the theory of planned behaviour: The role of questionnaire format and social desirability. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 9, 261-272.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (1999a). Distinguishing perceptions of control from self-efficacy: predicting consumption of a low-fat diet using the theory of planned behavior. *J. Appl. Soc. Psychol.* 29: 72-90.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (1999b). The theory of planned behaviour: assessment of predictive validity and 'perceived control'. *Br. J. Soc. Psychol.* 38:35-54.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2000). Social cognition models and health behaviour: A structured review. *Psychology & Health*, 15, 173-189.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471 - 499.
- Balaguer, I., Castillo, I., & Tomás, I. (1996). Análisis de las propiedades psicométricas del Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Deporte (TEOSQ) en su traducción al castellano. *Psicológica*, 17, 71-81.
- Balaguer, I., Castillo, I. & Duda, J. (2003). Interrelaciones entre el clima motivacional y la cohesión en futbolistas cadetes. *EduPsykhé*, Vol.2, No.2, 243-258.
- Balaguer, I., Crespo, M., & Duda, J.L. (1996). The relationship of motivational climate and athlete's goal orientations to perceived/preferred leadership style. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 18, S13.
- Balaguer, I., Duda, J.L., & Crespo, M. (1999). Motivational climate and goal orientations as predictors of perceptions of improvement, satisfaction and coach ratings among tennis players. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 9, 381-388.
- Balaguer, I., Duda, J.L., Atienza, F. Mayo, C., (2002) Situational and dispositional goals as predictors of perceptions of individual and team improvement, satisfaction and coach ratings among elite female handball teams. *Psychology of Sport & Exercise*, 3, 293-308.
- Balaguer, I., Guivernau, M., Duda, J. L., & Crespo, M. (1997a). Análisis de la validez de constructo y de la validez predictiva del cuestionario de clima motivacional percibido en el deporte (PMCSQ-2) con tenistas españoles de competición. *Revista de Psicología del Deporte*, 11: 41-57.

- Balaguer, I., Mayo, C., & Atienza, F. L. (1997). Análisis de las propiedades psicométricas del Inventario de Creencias sobre las Causas del Éxito en el deporte aplicado a equipos de balonmano femenino de elite. VI Congreso Nacional de Psicología del Deporte. Las Palmas de Gran Canaria.
- Bagozzi, R.P., Baumgartner, J., Yi, Y. (1989). An investigation into the role of intentions as mediators of the attitude-behavior relationship. *Journal of Economic Psychology*, 10, 35-62.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Barnett, N., Smith, R.L., & Smoll, F. (1992). Effects of enhancing coach-athlete relationships on youth sport attrition. *The Sport Psychologist*, 6, 111-127.
- Bennett, P., & Clatworthy, J. (1999). Smoking cessation during pregnancy: Testing a psycho-biological model. *Psychology Health & Medicine*, 4, 319- 326.
- Bentler, P.A., & Speckart, G. (1981). Attitudes "cause" behavior: A structural equation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 226-238.
- Bentler, P.A., & Speckart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. *Psychol. Rev.* 86:452-64.
- Biddle, S., & Goudas, M. (1996). Analysis of children's physical activity and its association with adult encouragement and social cognitive variables. *Journal of School Health*, 66 (2), 75-78.
- Biddle, S., Akande, A., Vlachopoulos, S., & Fox, K. (1996). Towards and understanding of children's motivation for physical activity: Achievement goal orientations, beliefs about sport success, and sport emotion in Zimbabwean children. *Psychology and Health*, 12, 49-55.
- Blue, C. L. (1995). The predictive capacity of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior in exercise research: An integrated literature review. *Research in Nursing and Health*, 18, 105-121.
- Boldero, J., Sanitioso, R., Brain, B. (1999). Gay Asian Australians' safer-sex behavior and behavioral skills: The predictive utility of the theory of planned behavior and cultural factors. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 2143-2163.
- Boyd, M., & Callaghan, J. (1994). Task and ego perspectives in organized youth sport. *International Journal of Sport Psychology*, 22, 411-424.
- Bouchard, C., Shephard, R. J., Stephens, T., Sutton, J. R., & McPherson, B. D. (1990). *Exercise, fitness and health: A consensus of current knowledge*. Champaign, IL: Human Kinetics Publishers.

- Bozionelos, G., & Bennett, P. (1999). The theory of planned behaviour as predictor of exercise: The moderating influence of beliefs and personality variables. *Journal of Health Psychology*, 4, 517-529.
- Bredemeier, B.J.L., & Shields, D.L.L. (1993). Moral psychology in the context of sport. En R. Singer, M. Murphey, & L.K. Tennant (Eds.), *Handbook of research on sport psychology* (pp. 587-599). New York: Macmillan.
- Bryan, A., Fisher, J. D., & Fisher, W. A. (2002). Tests of the mediational role of preparatory safer sexual behavior in the context of the theory of planned behavior. *Health Psychology*, 21, 71-80.
- Castillo, I., & Balaguer, I. (1999a). Las orientaciones de meta en los adolescentes valencianos de alta frecuencia de práctica deportiva. En I. Balaguer, & Y. Moreno (Coord.), *Rendimiento y Bienestar en los deportistas de élite. Resúmenes* (pp. 56-57). Valencia: Cristóbal Serrano.
- Castillo, I., & Balaguer, I. (1999b). Las orientaciones de meta en los adolescentes valencianos deportistas en función de la competición. En I. Balaguer, & Y. Moreno (Coord.), *Rendimiento y bienestar en los deportistas de élite. Resúmenes* (pp. 58-59). Valencia: Cristóbal Serrano.
- Castillo, I., Balaguer, I., & Duda, J.L. (2000). Las orientaciones de meta y los motivos de práctica deportiva en los jóvenes deportistas valencianos escolarizados. *Revista de Psicología del Deporte*, 9 (1-2), 37-50.
- Castillo, I., Duda, J. L., & Balaguer, I. (2001). Dimensions of achievement motivation across sport and the classroom: The case of Spanish adolescents. En A. Papaioannou, M. Goudas, y Y. Theodorakis (Eds.), *In the dawn of the new millennium. Proceedings of the 10th World Congress of Sport Psychology Vol. 3* (pp. 309-311). Thessaloniki, Hellas: Christodoulidi Publications.
- Castillo, I., Tomás, I., & Pastor, Y. (1999). Participación en competiciones deportivas, motivos de práctica deportiva y conductas de salud. En F. Guillén (Ed.), *La psicología del deporte en España al final del milenio* (pp. 471-477). Gran Canaria: Servicio de Publicaciones y Producción Documental de la U.L.P.G.C..
- Caspersen, C.J., Powell, K.E., & Christensen, G.M. (1985). Physical activity, exercise and physical fitness: Definitions and distinctions for health-related research. *Public Helth Reports*, 100, 126-131.
- Chamarro, A. (1997) Determinantes psicosociales de la práctica de ejercicio físico en un centro penitenciario. Tesis doctoral sin publicar. Universidad de Salamanca.
- Chaumont, N., & Duda, J.L. (1988). Is it how you play the game or whether you win or lose? The effect of competitive level and situation on coaching behaviors. *Journal of Sport Behavior*, 11, 157-174.
- Chen, K., & Duda, J.L.. (1990, May). Personal investment in exercise/sport: A cross-cultural analysis. Paper presented at the annual meeting of the North American Society for the Psycholoy of Sport and Physical Activity, University of Houston

- Chi, L., & Duda, J.L. (1995). Multi-sample confirmatory factor analysis of the task and ego orientation in sport questionnaire. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 66, 2, 91-98.
- Chi, L., C.Y. Lin, C.H. Hung, & C.L. Liu. Relationships of Goal Orientation, Perceived Motivational Climate, and Perceived Ability to Coping Strategies Among Elite Soccer Players. National College of Physical Education and Sports, Taiwan.
- Conner, M., Black, K., & Stratton, P. (1998). Understanding drug compliance in a psychiatric population: An application of the Theory of Planned Behaviour. *Psychology, Health & Medicine*, 3(3), 337-344.
- Conner, M., & Flesch, D. (2001). Having casual sex: Additive and interactive effects of alcohol and condom availability on the determinants of intentions. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 89-112.
- Conner, M., Graham, S., & Moore, B. (1999). Alcohol and intentions to use condoms: Applying the theory of planned behaviour. *Psychology & Health*, 14, 795- 812.
- Conner, M., & McMillan, B. (1999). Interaction effects in the theory of planned behavior: Studying cannabis use. *British Journal of Social Psychology*, 38, 195-222.
- Conner, M., Norman, P., & Bell, R. (2002). The theory of planned behavior and healthy eating. *Health Psychology*, 21, 194-201.
- Conner, M., Warren, R., Close, S., Sparks, P. (1999). Alcohol consumption and theory of planned behavior: An examination of the cognitive mediation of past behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 1676-1704.
- Cortes Tomas, M. (2001). A 1st application of the theory of planned behavior to explain the abandonment of treatment by dependent alcoholics. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 54, 389-405.
- Courneya, K. S., & McAuley, E. (1993a). Can short-range intentions predict physical activity participation? *Perceptual and Motor Skills*, 77, 115-122.
- Crawford, S., & Eklund, R.C., (1994). Social physique anxiety, reasons for exercise, and attitudes toward exercise settings. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 16, 70-82
- Crespo, M. (1995). El liderazgo en el tenis. Tesis doctoral sin publicar, Universitat de València.
- Crespo, M., Balaguer, I., & Atienza, F.L. (1995). Propiedades psicométricas y análisis factorial de la adaptación al tenis del cuestionario de orientación al ego y a la tarea en el deporte (TEOSQ). V Congreso Nacional de Psicología de la Actividad Física y el Deporte. Valencia.

- Cury, F., Biddle, S.H., Sarrazin, P., Famose J.P., (1997). Achievement goals and perceived ability predict investment in learning a sport task. *British Journal of Educational Psychology*, 67 (3), 293-309.
- Davis, L. E., Ajzen, I., Saunders, J., & Williams, T. (2002). The decision of African American students to complete high school: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Educational Psychology*, 94, 810-819.
- Dempsey, J.M., Kimiecik, J.C., & Horn, T.S. (1993). Parental influence on children's moderate to vigorous physical activity participation: An expectancy-value approach. *Pediatric Exercise Science*, 5, 151-167.
- De Wit, J. B. F., Stroebe, W., De Vroome, E. M. M., Sandfort, T. G. M., & Van Griensven, G. J. P. (2000). Understanding AIDS preventive behavior with casual and primary partners in homosexual men: The Theory of Planned Behavior and the Information-Motivation-Behavioral-Skills Model. *Psychology & Health*, 15, 325- 340.
- Diggelidis, N., Papaioannou, A., Laparidis, K.,& Christodoulidis, T. (2003). A one-year intervention in 7<sup>th</sup> grade physical education classes aiming to change motivational climate and attitudes towards exercise. *Psychology of Sport & Exercise*, 4, 195-210.
- Dishman, R.K. (1983). Predicting exercise compliance using psychometric and behavioral measures of commitment. *Medicine and Science in Sports and Exercise*, 15, 118.
- Dishman, R.K. (1988). *Exercise adherence: It's impact on public health*. Illinois: Human Kinetics Publishers.
- Duda, J.L. (1987). Toward a developmental theory of children's motivation in sport. *Journal of Sport Psychology*, 9, 130-145
- Duda, J. L. (1989). Relationship between task and ego orientation and the perceived purpose of sport among high school athletes. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 11, 318-335.
- Duda, J. L. (1992). Motivation in sport settings: A goal perspective approach. En G.C. Roberts (Ed.), *Motivation in sport and exercise* (pp. 57-91). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Duda, J. L. (1993a). Goals: A social-cognitive approach to the study of achievement motivation in sport. En R.N. Singer, M. Murphey, & L.K. Tennant (Eds.), *Handbook of Research in Sport Psychology* (pp. 421-436). New York: Macmillan.
- Duda, J. L. (1995). Motivación en los escenarios deportivos: Un planteamiento de perspectivas de meta. En G.C. Roberts (Ed.), *Motivación en el deporte y el ejercicio*. Bilbao, SP., Desclee De Brower. Biblioteca de Psicología.

- Duda, J. L. (1996). Maximizing motivation in sport and physical education among children and adolescents: The case for greater task involvement. *Quest*, 48, 290-302.
- Duda, J. L. (2001). Goal perspectives research in sport: pushing the boundaries and clarifying some misunderstandings. En G.C. Roberts (Ed.), *Advances in motivation in sport and exercise*. Champaign, IL: Human Kinetics.
- Duda, J.L., & Balaguer, I. (1999). Towar an integration of models of leadership with a contemporary theory of motivation. En R. Lidor & M. Bar-Eli (Eds.), *Sport psychology: Linking theory and practice* (pp. 213-230). Morgantown, WV: Fitness Information Technology.
- Duda, J. L., Chi, L., Newton, M. L., Walling, M. D., & Catley, D. (1995). Task and ego orientation and intrinsic motivation in sport. *International Journal of Sport Psychology*, 26, 40-63.
- Duda, J. L., Fox, K. R., Biddle, S. J. H., & Armstrong, N. (1992). Childrens' achievement goals and beliefs about success in sport. *British Journal of Educational Psychology*, 62, 313-323.
- Duda, J. L., & Hayashi, C. T. (1998). Measurement issues in cross-cultural research within sport and exercise psychology. En J. L. Duda (Ed.), *Advances in Sport and Exercise Psychology Measurement* (pp. 471-483). Morgantown, WV: Fitness Information Technology, Inc.
- Duda, J. L., & Nicholls, J. G. (1992). Dimensions of achievement motivation in schoolwork and sport. *Journal of Educational Psychology*, 84, 290-299.
- Duda, J.L., Sedlock, D.A. Noble, B., Cohen, B., & Chi, L. (1990 March). The influence of goal perspective on perceived exertion and effect ratings during submaximal exercise. Paper presented at the annual meeting of the American Alliance of Health, Physical Education, Recreation and Dance, New Orleans, L.A..
- Duda, J. L., & Tappe, M.K. (1988). Predictors of personal investment in physical activity among middle-aged and older adults. *Perceptual and Motor Skills*, 66, 543-549.
- Duda, J. L., & Tappe, M.K. (1989). The personal incentives for exercise questionnaire: preliminary development. *Perceptual and Motor Skills*, 66, 543-549.
- Duda, J. L., & Tappe, M.K. (1989a). Personal investment in exercise among adults: The examination of age- and gender-related differences in motivational orientation. En A. Ostrow (Ed.), *Aging and motor behavior* (pp. 239-256). Indianapolis: Benchmark Press.
- Duda, J. L., & Tappe, M.K. & Savage, M. (1990 September). Predictors of personal investment in exercise among young adults. Paper presented at the annual meeting of the Association for the Advanced of Applied Sport Psychology, San Antonio, TX.



- Duda, J. L., & White, S. A. (1992). Goal orientations and beliefs about the causes of sport success among elite skiers. *The Sport Psychologist*, 6, 334-343.
- Duda, J. L., & Whitehead, J. (1998). Measurement of goal perspectives in the physical domain. En J.L. Duda (Ed.), *Advances in sport and exercise psychology Measurement* (pp. 21-48). Morgantown, WV: Fitness Information Technology, Inc.
- Dweck, C. (1986). Motivational processes affecting learning. *American Psychology*, 41, 1040-1048.
- Dweck, C., & Elliot, E.S. (1983). Achievement motivation. En E.M. Hetherington (Ed.), *Handbook of child psychology (4ª edición) Vol. 4: Socialization, personality and social development* (pp. 643-691). New York: Wiley.
- Dweck, C., & Leggett, E.L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review*, 95, 256-273.
- Eagly, A. H., Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace.
- Echabe, A. E., Rovira, D. P., & Garate, J. (1988). Testing Ajzen and Fishbein's attitudes model: The prediction of voting. *European Journal of Social Psychology. Vol 18 (2)*, 181-189.
- Elliot, E.S., & Dweck, C.S. (1988). Goals: An approach to motivation and achievement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (1), 5-12.
- Epstein, J. (1988). Effective schools or effective students? Dealing with diversity. In R. Haskins & B. MacRae (Eds.), *Policies for America's public schools* (pp. 89-126). Norwood, NJ: Ablex.
- Escartí, A., Cervelló, E., y Guzman, J. (1996). La orientación de metas de adolescentes deportistas de competición y la percepción de los criterios de éxito deportivo de los otros significativos. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 6, 27-42
- Estabrooks, P., & Carron, A. V. (1999). The influence of the group with elderly exercisers. *Small Group Research*, 30, 438-452.
- Ewing, M.E. (1981). Achievement orientations and sport behavior of males and females. Tesis doctoral no publicada. University of Illinois at Urbana-Campaign.
- Feather, N. T. ed. (1982). *Expectations and Actions: Expectancy-Value Models in Psychology*. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Festinger, L. (1954) A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140
- Fishbein, M. (1963). An investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Human Relations*, 16, 233-240.

- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1974). Attitudes towards objects as predictors of single and multiple behavior criteria. *Psychological Review*, 81, 59-74.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1980). Predicting and understanding consumer behavior. En I. Ajzen & M. Fishbein (Eds.), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc.
- Flynn, B. S., Goldstein, A. O., Solomon, L. J., Bauman, K. E., Gottlieb, N. H., Cohen, J. E., Munger, M. C., & S., D. G. (1998). Predictors of state legislators' intentions to vote for cigarette tax increases. *Preventive Medicine*, 27, 157-165.
- Fox, K.R., & Corbin, C.B. (1989). The Physical Self-Perception Profile: Development and preliminary validation. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 11, 408-433.
- Fox, K. R., Goudas M., Biddle, S. Duda, J. L., J. H., & Armstrong, N. (1994). Children's task and ego profile in sport. *British Journal of Educational Psychology*, 64, 253-261.
- Fredricks, A. J, & Dossett, D. L. (1983). Attitude-behavior relations: A comparison of the Fishbein-Ajzen and the Bentler-Speckart models. *Journal of Personality & Social Psychology*. Vol 45 (3), 501-512.
- Furnham, A., & Lovett, J. (2001). Predicting the use of complementary medicine: A test of the theories of reasoned action and planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 31, 2588-2620.
- Giles, M., & Lamoure, S. (2000). The theory of planned behavior: A conceptual framework to view career development of women. *Journal of Applied Social Psychology*, 30, 2137-2157.
- Gill, D.L., & Deeter, T.E. (1988). Development of the Sport Orientation Questionnaire. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 59, 191-202.
- Godin, G. (1993). The theories of reasoned action and planned behavior: Overview of findings, emerging research problems and usefulness for exercise promotion. *Journal of Applied Sport Psychology*, 5, 141-157.
- Godin, G., & Kok, G. (1996). The theory of planned behavior: A review of its applications in health-related behaviors. *American Journal of Health Promotion*, 11, 87-98.
- Godin, G., Valois, P., & Lepage, L. (1993). The pattern of influence of perceived behavioral control upon exercise behavior: An application of Ajzen's theory of planned behavior. *Journal of Behavioral Medicine*, 16, 81-102.
- Godin, G., Valois, P., Shephard, R.J. & Desharnais, R. (1987). Prediction of Leisure-time exercise behavior: A path analysis (Lisrel V) model. *Journal of Behavioral Medicine*, 10, 2, 145-158.

- Goudas, M., & Biddle, S. (1994). Perceived motivational climate and intrinsic motivation in school physical education classes. *European Journal of Psychology of Education*, 9, 241-250
- Goudas, M. , Biddle, S. & Fox, K. (1994a). Perceived locus of causality, goal orientations, and perceived competence in school physical education classes. *British Journal of Educational Psychology*,64(3), 453-463.
- Goudas, M. , Biddle, S. & Fox, K. (1994b). Achievement goal orientations and intrinsic motivation in physical fitness testing with children. *Pediatric Exercise Science*, 6, 159-167.
- Guest, S.A., White, S.A., Jones, D.L., McCaw, S.T., & Vogler, W.E. (in press). Dispositional and situationally-induced goal perspectives in physical education and sport. *Journal of Applied Sport Psychology*.
- Guest, S. M., & White, S.A. (1996). Goal orientation, gender and perceptions of the motivational climate created by significant others. *Journal of Applied Sport Psychology*, 8 (Suppl.), S63.
- Guivernau, M., & Duda, J.L. (1994). Psychometric properties of a Spanish version of The Task and Ego Orientation in Sport Questionnaire (TEOSQ) and Beliefs about the Causes of Success Inventory. *Revista de Psicología del Deporte*, 5, 31-51.
- Guivernau, M., & Duda, J.L. (1998). Domain generality of goal orientations, beliefs, perceived ability, and interest among Spanish students athletes. *European Yearbook of Sport Psychology*, 2, 1-18.
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D., & Biddle, S. J. H. (2002). The influence of autonomous and controlling motives on physical activity intentions within the Theory of Planned Behaviour. *British Journal of Health Psychology*, 7, 283-297.
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D., & Biddle, S. J. H. (2002). A meta-analytic review of the theories of reasoned action and planned behavior in physical activity: Predictive validity and the contribution of additional variables. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 24, 3-32.
- Hall, H.K., & Earles, M. (1995). Motivational determinants of interest and perceptions of success in school physical education. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 17, (Suppl.), S57.
- Hart, E.A., Leary, M.R., Rejeski, W.J. (1989). The measurement of social physique anxiety. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 11, 94-104.
- Hausenblas, H. A., Carron, A. V., & Mack, D. E. (1997). Application of the theories of reasoned action and planned behavior to exercise behavior: A meta- analysis. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 19, 36-51.
- Heath, Y., & Gifford, R. (2002). Extending the theory of planned behavior: Predicting the use of public transportation. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 2154-2189.

- Higgins, E.T. (1996). Knowledge activation: accessibility, applicability, and salience. In *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, ed. ET Higgins, AW Kruglanski, pp.133-68. New York: Guilford.
- Hillhouse, J. J., Turrisi, R., & Kastner, M. (2000). Modeling tanning salon behavioral tendencies using appearance motivation, self-monitoring and the Theory of Planned Behavior. *Health Education Research*, 15, 405-414.
- Hom, H., Duda, J.L., & Miller, A. (1993). Correlates of goal orientations among young athletes. *Pediatric Exercise Science*, 5, 168-176.
- Iso-Ahola, S. (1986) A theory of substitutability of leisure behavior. *Leisure Sciences*, 8, 367-389.
- Jaakkola, T., Kokkonen, J., Liukkonen, J., Telama, R., Pakkala, P., & Piirainen, U. (1999). The reliability and validity of the observation scale of the motivational climate in physical education. In V. Hosek, P. Tilinger, & L. Bilek (Eds.), *Psychology of sport and exercise: Enhancing the quality of life. Proceedings of the 10<sup>th</sup> European Congress on Sport Psychology-FEPSAC* (pp. 271-273). Prague: Charles University of Prague Press.
- Jagacinski, C.M., & Nicholls, J.G. (1984). Conceptions of effort and ability and related affects in task involvement and ego involvement. *Journal of Educational Psychology*, 76, 909-919.
- Jagacinski, C.M., & Nicholls, J.G. (1987). Competence and affect in task involvement and ego involvement: The impact of social comparison information. *Journal of Educational Psychology*, 79, 104-114.
- Jagacinski, C.M., & Nicholls, J.G. (1990). Reducing effort to protect perceived ability: "They'd do it but I wouldn't". *Journal of Educational Psychology*, 82, 15-21.
- Jenner, E. A., Watson, P. W. B., Miller, L., Jones, F., & Scott, G. M. (2002). Explaining hand hygiene practice: An extended application of the Theory of Planned Behaviour. *Psychology, Health & Medicine*, 7, 311-326.
- Kaiser, F. G., Woelfing, S., & Fuhrer, U. (1999). Environmental attitude and ecological behaviour. *Journal of Environmental Psychology*, 19, 1-19.
- Kavussanu, M. y Roberts, G.C. (1996): "Motivation in physical activity context: The relationship of perceived motivational climate to intrinsic motivation and self-efficacy". *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 18: 254-280.
- Kerner, M. S., & Grossman, A. H. (1998). Attitudinal, social, and practical correlates to fitness behavior: a test of the theory of planned behavior. *Perceptual & Motor Skills*, 87(3 Pt 2), 1139-1154.
- Kerner, M. S., Grossman, A. H., & Kurrant, A. B. (2001). The theory of planned behavior as related to intention to exercise and exercise behavior. *Perceptual & Motor Skills*, 92, 721-731.

- Kimiecik, J.C. (1990) Motivational determinants of exercise involvement: A social-psychological process/stage approach. Un published doctoral dissertation, University of Illinois, Urbana.
- Kimiecik, J. (1992). Predicting vigorous activity of corporate iployees: Comparing the theories of reasoned action and planned behavior. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 14, 192-206.
- Kimiecik, J.C., & Horn, T.S. (1998). Parental beliefs and children´s moderate-to-vigorous physical activity. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 69, 163-175.
- Kilpatrick, M., Bartholomew, J., & Riemer, H. (2003). The measurement of goal orientations in exercise. *Journal of Sport Behavior*, 26(2), 121-136.
- Koenig, L. J. & Wasserman, E.L. (1995). Body image and dieting failure in college men and woman: Examining links between depression and eating problems. *Sex roles*, 32 (3-4), 225-249.
- Leary, M.R. (1992) Self-presentational processes in exercise and sport. *Journal of Sports and Exercise Psychology*, 14, 339-351.
- Li, F., Harmer, P., & Acock, A. (1996). The task and ego orientation in sport questionnaire: Construct equivalence and mean differences across gender. *Research quarterly for exercise and sport*, 68, 2, 228-238.
- Li, F., Harmer, P. y Acock, A. (1996a): "The ask and ego orientation in sport questionnaire: Construc equivalence and mean differences across gender. *Rearch quarterly for exercise and sport*, 68, 2: 228-238.
- Li, F., Harmer, P., Chi, L., & Vongjaturapat, N. (1996). Cross-cultural validation of the task and ego orientation in sport questionnaire. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 18, 392-407.
- Linford, J. & Fazey, D. (1994). Goal orientation of physical education lessons and the perceived physical competence of young adolescent. *Journal of Sports Science*, 12, 199-200.
- Liukkonen, J. (1997). Motivational climate and enjoyment in male youth soccer players. En R. Lidor & M. Bar-Eli (Eds.), *Innovations in sport psychology: Linking theory and practice. Proceedings of the IX World Congress in Sport Psychology: Part II* (pp.440-442). Netanya, Israel: Ministry of Education, Culture and Sport.
- Lowe, R., Eves, F., & Carroll, D. (2002). The influence of affective and instrumental beliefs on exercise intentions and behavior: A longitunidal analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1241-1252.
- Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 3-9
- Maehr, M.L., (1983). On doing well in science. Why Jhonny no longer excels; Why Sarah never did. En S.G. Paris, G.M. Olsen, & H.W. Stevenson (Eds.), *Learning and motivatioon in the classroom* (pp.179-210). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Maehr, M.L. (1984). Meaning and motivation: Toward a theory in personal investment. En R. Ames, & C. Ames (Eds.), *Research on motivation in education: Student motivation*. Vol 1 (pp. 115-144). New York: Academic Press.
- Maehr, M.L., & Braskamp, L.A. (1986). *The motivation factor: A theory of personal investment*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Maehr, M.L., & Nicholls, J.G. (1980). Culture and achievement motivation: A second look. En N. Warren (Ed.), *Studies in cross-cultural psychology* (pp. 221-267). New York: Academic Press.
- Manstead, A.S.R. & van Eekelen, S.A.M. (1998). Distinguishing between perceived behavioral control and self-efficacy in the domain of academic intentions and behaviors. *J. Appl. Soc. Psychol.* 28:1375-92.
- Markland, D., & Ingledew, D.K. (1997). The measurement of exercise motives: factorial validity and variance across gender of a revised exercise motivation inventory. *British Journal of Health Psychology*, 2, 361-376.
- Martinez, C. (1998). Relaciones entre el clima motivacional, el bienestar psicológico y el rendimiento deportivo en la gimnasia rítmica y artística. Tesis doctoral no publicada. Universitat de València.
- Mayo, C. (1997). El liderazgo en los deportes de equipo: Balonmano femenino. Tesis doctoral no publicada. Universitat de València.
- Miller, A.T. (1985). A developmental study of the cognitive basis of performance impairment after failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 529-538.
- Moreno, Y., & Saura, D. (1999). Influencia del liderazgo y la motivación sobre la evaluación del técnico, el estrés, la satisfacción y el rendimiento subjetivo en la vela. En I. Balaguer, & I. Castillo (Coord.), *Rendimiento y Bienestar en los deportistas de élite* (pp. 83-100). Valencia: Cristóbal Serrano.
- Morgan, W.P. (1977). Involvement in vigorous physical activity with especial reference to adherence. En G.I. Gedvilas y M.E. Kneer (Eds.), *National College of Physical Education Association Proceedings*. (pp. 235-246). Chicago: University of Illinois Press.
- Mummery, W. K., & Wankel, L. M. (1999). Training adherence in adolescent competitive swimmers: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 21, 313-328.
- Nagel, K. & Jones, K. (1992) Sociological factors in the development of eating disorders. *Adolescence*, 27, 107-113.
- Newton, M.L., & Duda, J.L. (1992). The relationship of task and ego orientation to performance cognitive content, affect and attributions in bowling. *Journal of Sport Behavior*, 16, 4, 209-220.

- Newton, M. L. & Duda, J. L. (1993a). The Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire: Construct and Predictive Utility. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 15: 5-56.
- Newton, M.L., & Duda, J.L. (1993b). Elite adolescent athletes' achievement goals and beliefs concerning success in tennis. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 15, 437-448.
- Newton, M. & Duda, J. L., (1999). The Interaction of motivational climate, dispositional goal orientations, and perceived ability in predicting indices of motivation. *International Journal of Sport Psychology*, 30: 63-82
- Newton, M.L., Duda, J.L., y Yin, Z. (2000). Examination of the psychometric properties of the Perceived Motivational Climate in Sport Questionnaire – 2 in a sample of female athletes. *Journal of Sports Sciences*, 18, 275-290.
- Nicholls, J.G. (1984). Conceptions of ability and achievement motivation. In R. Ames & C. Ames (Eds.), *Research on motivation in education: Vol1. Student motivation* (pp.39-73). New York: Academic Press.
- Nicholls, J.G. (1984a). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice, and performance. *Psychological Review*, 91, 3, 328-346.
- Nicholls, J.G. (1984b). Conceptions of ability and achievement motivation. En R. Ames, & C. Ames (Eds.). *Research on motivation in education: Student motivation* (pp. 39-73). Vol. 1. New York. Academic Press.
- Nicholls, J.G. (1989). *The competitive ethos and democratic education*. Cambridge: Harvard University Press.
- Nicholls, J.G. (1992). The general and the specific in the development and expression of achievement motivation. En G. C. Roberts (Ed.), *Motivation in sport and exercise* (pp. 31-54). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Nicholls, J.G., & Miller, A.T. (1985). Differentiation of the concepts of luck and skill. *Developmental Psychology*, 21, 76-82.
- Ntoumanis, N., & Biddle, S. (1999). A review of motivational climate in physical activity. *Journal of Sports Sciences*, 17, 643-665.
- Norman, P., Conner, M., & Bell, R. (1999). The theory of planned behavior and smoking cessation. *Health Psychology*, 18, 89-94.
- Norman, P., Conner, M., & Bell, R. (2000). The theory of planned behaviour and exercise: Evidence for the moderating role of past behaviour. *British Journal of Health Psychology*, 5, 249-261.
- Okun, M. A., Karoly, P., & Lutz, R. (2002). Clarifying the contribution of subjective norm to predicting leisure-time exercise. *American Journal of Health Behavior*, 26, 296-305.

- Oldridge, N. B. (1982). Compliance and exercise in primary and secondary prevention of coronary heart disease: A review. *Preventive Medicine*, 11: 56-70.
- Olson, J.M., Roese, N.J., Zanna, M.P. (1996). Expectancies. In *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, ed. ET Higgins, AW Kruglanski, pp 211-38. New York: Guilford.
- Paisley, C. M., & Sparks, S. (1998). Expectations of reducing fat intake: The role of perceived need within the theory of planned behavior. *Psychology and Health*, 13, 341-353.
- Papaioannou A. (1990). Goal perspectives, motives for participation, and purposes of P.E. lessons in Greece as perceived by 14 and 17 year old pupils. Manchester, England: University of Manchester.
- Papaioannou, A. (1995): Differential Perceptual and Motivational Patterns When Different Goals are Adopted. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 17:18-34.
- Papaioannou A., & MacDonald, A.I. (1993). Goal perspectives and purposes of Physical Education as perceived by Greek adolescents. *Physical Education Review*, 16, 41-48 .
- Peiró, C. (1996). El proceso de socialización deportiva de las orientaciones de meta en la adolescencia. Tesis doctoral no publicada. Universitat de València.
- Peiró, C., Escartí, A., & Duda, J.L. (1996). The assessment of significant others' perceived goal perspectives in sport settings. *Journal of Applied Sport Psychology*, 8, (Suppl.), S138.
- Pemberton, C., Petlichkoff, L., & Ewing, M. (1986). Psychometric properties of the achievement orientation questionnaire. Annual meeting of North American Society for the Psychology of Sport and Physical Activity, Scottsdale, AZ.
- Pensgaard, A.M., & Roberts, G.C. (2000). The relationship between motivational climate, perceived ability and sources of distress among elite athletes. *Journal of Sports Science*, 18, 191-200.
- Petty, R.E. & Jarvis, W.B.G. (1996). An individual processing and attitude-intention consistency. *J. Exp. Soc. Psychol.* 33: 190-210.
- Petty, R.E., Wegener, D.T., Fabrigar, L.R. (1997). Attitudes and attitude change. *Annu. Rev. Psychol.* 48:609-47.
- Quine, L., & Rubin, R. (1997). Attitude, subjective norm and perceived behavioural control as predictors of women's intentions to take hormone replacement therapy. *British Journal of Health Psychology*, 2, 199- 216.
- Quine, L., Rutter, D. R., & Arnold, L. (1998). Predicting and understanding safety helmet use among schoolboy cyclists: A comparison of the theory



- of planned behavior and the health belief model. *Psychology and Health*, 13, 251-269.
- Quine, L., Rutter, D. R., & Arnold, L. (2000). Comparing the Theory of Planned Behaviour and the Health Belief Model: The example of helmet use among schoolboy cyclists. En P. Norman & C. Abraham & M. Conner (Eds.), *Understanding and changing health behaviour: From health beliefs to self-regulation* (pp. 73- 98). Amsterdam, Netherlands: Harwood Academic Publishers.
- Quine, L., Rutter, D., & Arnold, L. (2001). Persuading school-age cyclists to use safety helmets: Effectiveness of an intervention based on the Theory of Planned Behaviour. *British Journal of Health Psychology*, 6, 327-345.
- Quine, L., Rutter, D. R., & Arnold, L. (2002). Increasing cycle helmet use in school-age cyclists: An intervention based on the Theory of Planned Behaviour. En D. R. Rutter & L. Quine (Eds.), *Changing health behavior: Intervention and reasearch with social cognition models* (pp. 172-192). Buckingham, England: Open University Press.
- Randall, D.M., & Wolff, J.A. (1994). The time interval in the intention-behavior relationship: Meta-analysis. *British Journal of Social Psychology*, 33, 405-418.
- Rise, J., Åstrøm, A. N., & Sutton, S. (1998). Predicting intentions and use of dental floss among adolescents: An application of the theory of planned behavior. *Psychology and Health*, 13, 223-236.
- Roberts, G.C. (1984). Children's achievement motivation in sport. En J.G. Nicholls (Ed.), *Advances in motivation and achievement*, vol. 3, *The development of achievement motivation* (pp. 251-281). Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Roberts, G.C. (1992). Motivation in sport and exercise: Conceptual constraints and convergence. En G.C. Roberts (Ed.), *Motivation in sport and exercise* (pp. 3-29). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Roberts, G.C. (1993). Motivation in sport: Understanding and enhancing the motivation and achievement of children. En R. Singer, M.Murphey, & K. Tennant (Eds.), *Handbook of research on sport psychology* (pp. 405-420).New York Mcmillan.
- Roberts, G. C., & Ommundsen, Y. (1996). Effect of goal orientations on achievement beliefs, cognitions and strategies in team sport. *Scandinavian Journal of Science in Medicine and Sport*, 6, 46-56.
- Scanlan, T.K., (1986) Competitive stress in children. In M.R. Weiss, & D. Gould (Eds.), *Sport for children and youth* (pp. 113-118). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Scanlan, T. (1988). Social evaluation and the competitive process: A developmental perspective. En F.L. Smoll, R.A.Magill y M.J.Ash (Eds.) *Children in Sport* (pp.135-148) Champaign, IL: Human Kinetics.

- Seifriz, J.J., Duda, J.L., & Chi, L. (1992). The relationship of perceived motivational climate and intrinsic motivation and beliefs about success in basketball. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 14, 375-391.
- Sheeran, P., Norman, P., & Orbell, S. (1999). Evidence that intentions based on attitudes better predict behaviour than intentions based on subjective norms. *Eur. J. Soc. Psychol.* 29:403-6
- Sherman, S. J., & Fazio, R. H. (1983). Parallels between attitudes and traits as predictors of behavior *Journal of Personality. Vol 51(3), 308-345.*
- Sheppard, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. (1988). The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research. Vol 15(3) Dec 1988, 325-343.*
- Skaalvik, E.M., Valans, H., Sletta, S.O. (1994). *Psychometric theory (3<sup>rd</sup> edition)*. New York: McGraw-Hill.
- Sluis, M., Kiukkonen, J., Jaakola, T., Kokkonan, J., Saarelainen, S., Piirainen, U., & Pakkala, P. (1999). Observation of physical education teacher feedback from the motivational climate perspective. En V. Hosek, P. Tilingier, & L. Bilek (Eds.) *Psychology of sport and exercise: Enhancing the quality of life. Proceedings of the 10<sup>th</sup> European Congress on Sport Psychology-FEPSAC. Part II. (pp.166-168)*. Prague, CA: Charles University Press.
- Solmon, M. & Boone, J. (1993). The impact of student goal orientation in physical education classes. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 64. 418-424.
- Sparks, P. Guthrie C.A., Shepherd, R. (1997). The dimensional structure of the perceived behavioral control construct. *J. Appl. Soc. Psychol.* 27:418-38.
- Tappe, M.K., Duda, J.L., (1988). Personal investment predictors of life satisfaction among physical active middle-aged and older adults. *Canadian Journal of Sport Sciences*, 15(3), 185-192.
- Tappe, M.K., Duda, J.L., Ehrnwald, P. (1990). Personal investment predictors of exercise behavior among adolescents. *Canadian Journal of Sport Sciences*, 15(3), 185-192.
- Terry, D. J., & O'Leary, J. E. (1995). The theory of planned behavior: The effects of perceived behavioural control and self-efficacy. *British Journal of Social Psychology*, 34, 199-220.
- Thomas, K., Znaniecki, F. (1918). *The Polish Peasant in Europe and America*, Chicago: Uni. Chicago Press.
- Toro, J.. (1996). *El Cuerpo como delito. Anorexia, Bulimia, Cultura y Sociedad*. Barcelona: Ariel Ciencia.

- Treasure, D.C. (in press). Relationship between task and ego perceptions of a physical education context and elementary school children's cognitive and affective responses. *Journal of Sport and Exercise Psychology*.
- Treasure, D.C., & Roberts, G.C. (1995). Applications of achievement goal theory to physical education: Implications for enhancing motivation. *Quest*, 47, 475-489.
- Triandis, H.C. (1977). *Interpersonal Behavior*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- VanYperen, N.W., & Duda, J.L. (1997). The interrelationships between goal orientations, beliefs about success and performance improvement among young elite Dutch soccer players. En R. Lidor, & M. Bar-Eli (Eds.), *Innovations in Sport Psychology: Linking Theory and Practice, Proceedings of the IX World Congress in Sport Psychology: Part II* (pp. 732-734). Netanya, Israel: Ministry of Education, Cultura and Sport.
- Vealey, R.S. (1986). Conceptualization of sport confidence and competitive orientation: Preliminary investigation and instrument development. *Journal of Sport Psychology*, 8, 221-296.
- Vega Rodriguez, M. T., & Garrido Martin, E. (2000). Evaluation of the prevention of adolescent smoking and alcohol consumption: Incidence of personal and situational factors. *Revista de Psicología Social*, 10, 5-30.
- Vlachopoulos, S., & Biddle, S. (1996). Achievement goal orientations and intrinsic motivation in a track and field event in school physical education. *European Physical Education Review*, 2, 158-164.
- Vlachopoulos, S., & Biddle, S. (1997). Modeling the relation of goal orientations to achievement-related affect in physical education: Does perceived ability matter? *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 19, 169-187.
- Vlachopoulos, S., Biddle, S., & Fox, K. (1996). A social-cognitive investigation into the mechanisms of affect generation in children's physical activity. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 18, 174-193.
- Walling, M.L., Duda, J.L. y Chi, L. (1993): "The perceived motivational climate in sport questionnaire: Construct and predictive validity". *The Journal of Sport and Exercise Psychology* 15: 172-183.
- Walling, M.D., & Duda, J.L. (1995). Goals and their associations with beliefs about success in and perceptions of the purposes of physical education. *Journal of Teaching in Physical Education*, 14, 140-156.
- Warshaw, P.R. & Davis, F.D. (1985). Disentangling behavioral intention and behavioral expectation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 213-228.
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92, 548-573.
- Weiss, M.R., & Chaumenton, N. (1992). Motivational orientations in sport. En T.S. Horn (Ed.), *Advances in Sport Psychology* (pp. 61-99). Champaign, IL: Human Kinetics.

- White, R.W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, 66, 297-333
- White, S.A., & Duda, J.L. (1994). The relationship of gender, level of sport involvement, and participation motivation to task and ego orientation. *International Journal of Sport Psychology*, 25, 4-18.
- Whitehead, J. (1995). Multiple achievement orientations and participation in youth sport: A cultural and developmental perspective. *International Journal of Sport Psychology*, 26, 431-452.
- Wichstrom, L. (1995). Social, psychological and physical correlates of eating problems: A study of the general adolescent population in Norway. *Psychological Medicine*, 25 (3), 567-579.
- Williams, L. (1994). Goal orientations and athletes' preferences for competence information sources. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 16, 416-430.
- Wood, J. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*, 106, 231-248.

## ***ANEXOS***

---

- 1- PLANTILLA DE RECOGIDA DE DATOS
- 2- INSTRUMENTO DE MEDICION DE LAS  
VARIABLES SOCIOLOGICAS
- 3- INSTRUMENTOS DE MEDICION DE LAS  
VARIABLES DE LA TEORIA DE LAS METAS  
DE LOGRO
- 4- INSTRUMENTOS DE MEDICION DE LAS  
VARIABLES DE LA TEORIA DE LA CONDUCTA  
PLANEADA









## 2. INSTRUMENTO DE MEDICION DE LAS VARIABLES SOCIOLOGICAS

		CODIGO:		<input type="text"/>
1.- EDAD:	<input type="text"/>			
2.- SEXO:	<input type="checkbox"/> Hombre	<input type="checkbox"/> Mujer		
3.- ESTADO CIVIL	<input type="checkbox"/> Soltero/a	<input type="checkbox"/> Casado/a	<input type="checkbox"/> Viudo/a	<input type="checkbox"/> Separado/a
	<input type="checkbox"/> Divorciado/a	<input type="checkbox"/> Otro: <input type="text"/>		
4.- HIJOS	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si	5.- NUMERO	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> Más de 3
6.- DEDICACION	<input type="checkbox"/> Trabajador/a por cuenta propia	7.- NIVEL DE ESTUDIOS	<input type="checkbox"/> Sin estudios	
	<input type="checkbox"/> Trabajador/a por cuenta ajena		<input type="checkbox"/> Primaria	
	<input type="checkbox"/> Funcionario/a		<input type="checkbox"/> Secundaria	
	<input type="checkbox"/> Jubilado/a		<input type="checkbox"/> Diploma Univ.	
	<input type="checkbox"/> Estudiante		<input type="checkbox"/> Licenciatura	
	<input type="checkbox"/> Cuidado del hogar		<input type="checkbox"/> Doctorado	
	<input type="checkbox"/> En paro			
	<input type="checkbox"/> Otra <input type="checkbox"/>			
8.- ACTIVIDAD FISICA EN EL TRABAJO	<input type="checkbox"/> Sentado preferentemente			
	<input type="checkbox"/> De pie con poca movilidad			
	<input type="checkbox"/> Desplazamientos largos y continuos			
	<input type="checkbox"/> Manejo de cargas pesadas			
	<input type="checkbox"/> Otros			
9.- FUMADOR	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si	10.- NUMERO DE CIGARROS POR DIA	<input type="checkbox"/> Menos de 5 <input type="checkbox"/> Menos de 10 <input type="checkbox"/> Entre 10 y 20 <input type="checkbox"/> Más de 20
11.- LUGAR DE RESIDENCIA	<input type="checkbox"/> En la capital			
	<input type="checkbox"/> En el extrarradio			
	<input type="checkbox"/> En una urbanización			
	<input type="checkbox"/> En un pueblo			
	<input type="checkbox"/> Otro <input type="text"/>			
12.- ¿DÓNDE COMES HABITUALMENTE?	<input type="checkbox"/> En domicilio propio o de algún familiar			
	<input type="checkbox"/> Menú en bar-cafeteria cercana al trabajo			
	<input type="checkbox"/> Restaurante - comidas de negocios			
	<input type="checkbox"/> Otros			
13.- MODO DE TRASLADO AL CENTRO	<input type="checkbox"/> Andando			
	<input type="checkbox"/> Vehículo propio			
	<input type="checkbox"/> Vehículo compartido			
	<input type="checkbox"/> Transporte público			
	<input type="checkbox"/> Otro			
14.- CERCANIA DEL CENTRO DONDE HABITUALMENTE REALIZAS TUS SESIONES DE EJERCICIO	A tu casa		Al puesto de trabajo	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Muy cerca (menos de 500 metros)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Cerca (Entre 500 y 1500 metros)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Lejos (Entre 1500 y 5000 metros)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Muy lejos (más de 5000 metros)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## 2. INSTRUMENTOS DE MEDICION DE LAS VARIABLES MOTIVACIONALES

### 2.1. INSTRUMENTOS DE MEDICION DE LAS VARIABLES DISPOSICIONALES – TEOGYMQ –

Por favor indícame el **nivel de acuerdo o desacuerdo** que tienes con cada una de las cuestiones que te voy a indicar a continuación.

Yo me siento con más éxito (satisfecho) en mi programa de ejercicio cuando...		Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Muy de acuerdo
		1	2	3	4	5
1	...soy el único/a que puede levantar un determinado peso y/o el único que puede correr,pedalear,escalar durante un tiempo determinado y/o el único que puede conseguir una amplitud dada en los estiramientos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	...aprendo un nuevo movimiento, ejercicio ó técnica y ello me estimula a practicar más.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	...puedo hacerlo mejor que los demás	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	...los otros no pueden hacerlo tan bien como yo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	...aprendo algo que es efectivo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	...otros lo hacen mal y yo no	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	...aprendo algo nuevo esforzándome mucho	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	...trabajo realmente duro para conseguir algo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	...consigo levantar más peso; correr,pedalear,escalar más tiempo en el tapiz,bicicleta o escalera; y/ó estirarme más que los demás	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	...algo que estoy consiguiendo me impulsa a entrenar más	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	...soy el mejor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	...noto que algo que he aprendido funciona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	...pongo todo lo que está de mi parte (hago todo lo que puedo)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## 2.2. INSTRUMENTO DE MEDICION DE LAS VARIABLES SITUACIONALES – PMGYMQ –

Por favor indica el **nivel de acuerdo o desacuerdo** que tienes con cada una de las cuestiones que figuran a continuación.

En este centro ...		Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Muy de acuerdo
1	...los soci@s se sienten bien cuando realizan sus ejercicios mejor que otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	...se recompensa el esfuerzo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	...a los soci@s se les riñe si se equivocan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	...el progreso de cada uno de los soci@s es importante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	...se enfatiza el que unos soci@s destaquen sobre otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	...se anima a los soci@s para que sigan aprendiendo nuevas habilidades o técnicas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	...se valora hacer las cosas mejor que otros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	...los soci@s son motivados a trabajar sus puntos débiles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	...los soci@s comparten entre ellos técnicas de mejora en habilidades y/o prácticas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	...los soci@s son motivados a destacar sobre los demás	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	...todos quieren ser el mejor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	...todos los soci@s sienten que juegan un papel importante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	...los soci@s se ayudan entre ellos para mejorar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	...solo los mejores destacan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	...los soci@s temen equivocarse o tener retrocesos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	...solo unos pocos pueden ser las estrellas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	...todos los soci@s sienten que contribuyen al éxito general del centro.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	...los soci@s sienten que pertenecen a un grupo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	...todos los soci@s se sienten igualmente importantes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	...todos los soci@s contribuyen a crear un buen ambiente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	...los soci@s se sienten apoyados para seguir adelante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	...solo se atiende a los mejores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	...los soci@s sienten que se respetan sus opiniones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	...los soci@s expresan sus opiniones con libertad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	...los soci@s se sienten cómodos en el centro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	...los soci@s sienten que se relacionan socialmente con facilidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27	...se atiende a todos los soci@s por igual	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### 3. INSTRUMENTOS DE MEDICION DE LA TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA

#### 3.1. ESCALAS DE MEDIDAS DIRECTAS

##### 3.1.1. ESCALA DE MEDICIÓN DE LA INTENCIÓN CONDUCTUAL

**I.C.1** Durante el mes entrante **INTENTARÉ ACUDIR** al centro para realizar mi programa\* con la periodicidad semanal señalada

Totalmente en **desacuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente de **acuerdo**

**I.C.2** Durante el mes entrante **INTENTARÉ REALIZAR** las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa\*

Totalmente en **desacuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente de **acuerdo**

##### 3.1.2. ESCALA DE MEDICIÓN DE ACTITUDES HACIA LA CONDUCTA

Para mí **ACUDIR AL CENTRO** para realizar mi programa con la periodicidad semanal señalada es:

<b>Desagradable</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Agradable</b>
<b>Estimulante</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Monótono</b>
<b>Aburrido</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Divertido</b>
<b>Satisfactorio</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Insatisfactorio</b>
<b>Engorroso</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Entretenido</b>
<b>Cómodo</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Incómodo</b>
<b>Malo</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Bueno</b>
<b>Útil</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Inútil</b>
<b>Inservible</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Eficaz</b>
<b>Beneficioso</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Perjudicial</b>
<b>Despreciable</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Valioso</b>
<b>Importante</b>	____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : ____	<b>Secundario</b>

### 3.1.3. ESCALA DE MEDICIÓN DE LA NORMA SUBJETIVA

**N.S.1** Muchas de las personas que son importantes para mí creen que  
Yo **debería** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Yo **no debería**  
**ACUDIR AL CENTRO**, para realizar mi programa\* con la periodicidad señalada

**N.S.2** Muchas de las personas que son importantes para mí **ACUDEN** a una instalación para realizar ejercicio físico (*por ejemplo actividades cardiovasculares, de tonificación muscular, de estiramiento...*), con cierta periodicidad semanal  
Totalmente **falso** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente **verdadero**

**N.S.3** Muchas de las personas que son importantes para mí creen que  
Yo **debería** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Yo **no debería**  
**REALIZAR** las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa

**N.S.4** Muchas de las personas que son importantes para mí **REALIZAN** actividades de tonificación muscular.  
Totalmente **falso** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente **verdadero**

### 3.1.4. ESCALA DE MEDICION DEL CONTROL CONDUCTUAL PERCIBIDO

**C.C.P.1** Para mí, **ACUDIR** al centro el mes entrante para realizar mi programa con la periodicidad señalada es:  
**Muy Difícil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Muy Fácil**

**C.C.P.2** Depende principalmente de mi (*esta bajo mi control*) **ACUDIR** al centro durante el mes entrante para realizar mi programa con la periodicidad semanal señalada  
**Totalmente en desacuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente de acuerdo**

**C.C.P.3** Para mí, **REALIZAR** las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa para el mes entrante es:  
**Muy Difícil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Muy Fácil**

**C.C.P.4** Depende principalmente de mi (*esta bajo mi control*) **REALIZAR** durante el mes entrante las actividades de tonificación muscular indicadas en mi programa  
**Totalmente en desacuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente de acuerdo**

### 3.2. ESCALAS DE MEDIDAS INDIRECTAS

#### 3.2.1. ESTUDIO PILOTO SOBRE LAS CREENCIAS DE CONDUCTA

Este es un cuestionario sencillo, a través del cual, simplemente se pretende conocer que ventajas o desventajas crees que tiene para ti realizar las conductas que a continuación se exponen.

Gracias por tu colaboración.

Que **ventajas crees que tiene para ti** acudir al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Que **ventajas crees que tiene para ti** realizar los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en tu programa, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Que **desventajas crees que tiene para ti** acudir al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Que **desventajas crees que tiene para ti** realizar los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en tu programa, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

### 3.2.2. ESCALA DE MEDICION DE LAS CREENCIAS DE CONDUCTA

#### 3.2.2.1. POTENCIA DE LA CREENCIA DE CONDUCTA

**C.COND.1** ACUDIENDO el mes entrante al Centro para realizar mi programa con la periodicidad semanal señalada

- a.- CUIDARÉ mi salud  
 Totalmente improbable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente probable
- b.- MEJORARÉ mi condición física  
 Totalmente improbable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente probable
- c.- OBTENDRÉ bienestar psicológico  
 Totalmente improbable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente probable
- d.- OBTENDRÉ bienestar físico  
 Totalmente probable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente improbable
- e.- ALCANZARÉ los objetivos establecidos  
 Totalmente improbable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente probable
- f.- LIBERARÉ tensión – estrés  
 Totalmente probable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente improbable
- g.- CREARÉ un hábito saludable  
 Totalmente improbable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente probable
- h.- ME RELACIONARÉ con otras personas  
 Totalmente probable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente improbable
- i.- MEJORARÉ mi rendimiento en otras actividades (*Paddle, golf, bicicleta, senderismo...*)  
 Totalmente improbable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente probable
- j.- EVITARÉ dolores en mi cuerpo  
 Totalmente probable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente improbable
- k.- PREVENDRÉ lesiones  
 Totalmente improbable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente probable
- l.- QUITARÉ tiempo para hacer otras cosas (*estar con la familia, aprender idiomas, deportes.*)  
 Totalmente probable \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente improbable

## 3.2.2.2. EVALUACION DE RESULTADOS DE LA CONDUCTA

## C.COND.2

- a.- **Cuidar mi salud es:**  
 Totalmente malo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente bueno
- b.- **Mejorar mi condición física es:**  
 Totalmente bueno \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente malo
- c.- **Obtener bienestar psicológico es:**  
 Totalmente malo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente bueno
- d.- **Obtener bienestar físico es:**  
 Totalmente malo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente bueno
- e.- **Alcanzar mis objetivos establecidos es:**  
 Totalmente bueno \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente malo
- f.- **Crear un hábito saludable es:**  
 Totalmente malo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente bueno
- g.- **Mejorar mi rendimiento en otras actividades es:**  
 Totalmente bueno \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente malo
- h.- **Evitar dolores en mi cuerpo es:**  
 Totalmente malo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente bueno
- i.- **Relacionarme con otras personas es:**  
 Totalmente bueno \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente malo
- j.- **Liberar tensión – estrés es:**  
 Totalmente malo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente bueno
- k.- **Prevenir lesiones es:**  
 Totalmente bueno \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente malo
- l.- **Quitar tiempo para hacer otras cosas es:**  
 Totalmente malo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente bueno



### 3.2.3. ESTUDIO PILOTO SOBRE LAS CREENCIAS NORMATIVAS

---

Este es un cuestionario sencillo, a través del cual, simplemente se pretende conocer cuales son las personas o grupos de personas relacionadas con las conductas que a continuación se exponen. Trata de ser específico/a en relación al tipo de pregunta.

Gracias por tu colaboración.

Hay alguna persona o grupo que **aprobaría** que tu acudieras al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Hay alguna persona o grupo que **aprobaría** que tu realizaras los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en mi programa, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Hay alguna persona o grupo que **desaprobaría** que tu acudieras al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Hay alguna persona o grupo que **desaprobaría** que tu realizaras los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en mi programa, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

### 3.2.4. ESCALA DE MEDICION DE LAS CREENCIAS NORMATIVOS

- 12.- **MI FAMILIA** (padres, hermanos/as) piensa que  
Yo debería \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Yo no debería  
**ACUDIR** al centro para realizar mi programa\* con la periodicidad semanal señalada.
- 13.- En términos generales en que medida quieres hacer lo que **TU FAMILIA** (padres, hermanos/as) cree que tu deberías hacer  
**Nada** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho**
- 14.- **MIS AMIGOS/AS** piensan que  
Yo debería \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Yo no debería  
**ACUDIR** al centro para realizar mi programa\* con la periodicidad semanal señalada.
- 15.- En términos generales en que medida quieres hacer lo que **TUS AMIGOS/AS** creen que tu deberías hacer  
**Mucho** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Nada**
- 16.- **MI PAREJA** (novia/o, compañera/o, esposa/o) piensa que  
Yo debería \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Yo no debería  
**ACUDIR** al centro para realizar mi programa\* con la periodicidad semanal señalada.
- 17.- En términos generales en que medida quieres hacer lo que **TU PAREJA** (novia/o, compañera/o, esposa/o) cree que tu deberías hacer  
**Nada** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho**
- 18.- **MIS COMPAÑEROS/AS** de trabajo piensan que  
Yo debería \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Yo no debería  
**ACUDIR** al centro para realizar mi programa\* con la periodicidad semanal señalada.
- 19.- En términos generales en que medida quieres hacer lo que **TUS COMPAÑEROS/AS DE TRABAJO** creen que tu deberías hacer  
**Nada** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho**

(\*) **PROGRAMA** es el conjunto de **actividades de ejercicio físico** planificadas y estructuradas por tu tutor que **realizas cuando acudes al centro**.

### 3.2.5. ESTUDIO PILOTO SOBRE LAS CREENCIAS DE CONTROL

---

Este es un cuestionario sencillo, a través del cual, simplemente se pretende conocer cuales son los factores o circunstancias relacionadas con las conductas que a continuación se exponen. Trata de ser específico/a en relación al tipo de pregunta.

Gracias por tu colaboración.

Que factores o circunstancias **te facilitan** acudir al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Que factores o circunstancias **te facilitan** realizar los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en tu programa, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Que factores o circunstancias **te hacen más difícil** acudir al centro con la periodicidad semanal que has señalado en tus objetivos de asistencia, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Que factores o circunstancias **te hacen más difícil** realizar los ejercicios de tonificación muscular ( máquinas de musculación, poleas, etc.) tal y como se indica en tu programa, este mes entrante:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

### 3.2.6. ESCALA DE MEDICION DE LAS CREENCIAS DE CONTROL

#### 3.2.6.1. CREENCIAS DE CONTROL BARRERAS (C.CONT.B)

1.- Mi horario de trabajo entrará en conflicto con mi práctica de ejercicio el mes entrante  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

2.- Si mi horario de trabajo entra en conflicto con mi práctica de ejercicio el mes entrante, ello hará:  
**Mucho más difícil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más fácil**  
 acudir al centro(\*)

3.- El mes entrante invertiré mucho tiempo en atender a mi familia  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

4.- Si invierto mucho tiempo en atender a mi familia el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 acudir al centro(\*)

5.- El mes entrante emplearé mucho tiempo para ir al centro  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

6.- Si empleo mucho tiempo para ir al centro el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 acudir al centro(\*)

7.- El mes entrante estaré cansado/a  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

8.- Si estoy cansado/a el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 acudir al centro(\*)

9.- El mes entrante estaré estresado/a  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

10.- Si estoy estresado/a el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 acudir al centro(\*)

---

11.- El mes entrante compaginaré acudir al centro con otras actividades lúdicas  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

12.- Si compagino acudir al centro con otras actividades lúdicas el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
acudir al centro(\*)

---

13.- Me tendré que desplazar desde lejos para acudir al centro el mes entrante  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

14.- Si he de desplazarme desde lejos para acudir al centro el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
acudir al centro (\*)

---

15.- Tendré dificultades de aparcamiento cuando acuda al centro el mes entrante  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

16.- Si tengo dificultades de aparcamiento el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
acudir al centro(\*)

---

17.- El mes entrante me aburriré realizando el programa  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

18.- Si me aburro haciendo el programa el mes entrante , ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
acudir al centro(\*)

---

(\*) con la periodicidad señalada en mis objetivos de asistencia.

### 3.2.7. ESCALA DE MEDICION DE LAS CREENCIAS DE CONTROL

#### 3.2.7.1. CREENCIAS DE CONTROL FACILITADORES (C.CONT.F)

1.- El centro me ofrecerá flexibilidad horaria el mes entrante  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

2.- Si el centro ofrece flexibilidad horaria el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 acudir al centro(\*)

3.- El mes entrante no habrá aglomeraciones de gente en el centro  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

4.- Si no hay aglomeraciones de gente en el centro el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 acudir al centro(\*)

5.- El mes entrante habrá un ambiente agradable en el centro  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

6.- Si hay un ambiente agradable el mes entrante, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 acudir al centro(\*)

7.- Las instalaciones del centro estarán limpias el mes entrante  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

8.- Si las instalaciones del centro están limpias, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 acudir al centro(\*)

9.- Los instructores del centro estarán técnicamente preparados el mes entrante  
**Totalmente de acuerdo** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Totalmente en desacuerdo**

10.- Si los instructores están bien preparados técnicamente, ello hará  
**Mucho más fácil** \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ **Mucho más difícil**  
 que acuda al centro(\*) el mes entrante

---

11.- El mes entrante recibiré un trato personalizado en el centro  
Totalmente de acuerdo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente en desacuerdo

12.- Si recibo un trato personalizado el mes entrante, ello hará  
Mucho más fácil \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Mucho más difícil  
acudir al centro(\*)

---

13.- Me sentiré a gusto en el centro el mes entrante  
Totalmente de acuerdo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente en desacuerdo

14.- Si me siento a gusto el mes entrante, ello hará  
Mucho más fácil \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Mucho más difícil  
acudir al centro(\*)

---

15.- Los instructores del centro me animarán a acudir al centro el mes entrante  
Totalmente de acuerdo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente en desacuerdo

16.- Si los instructores me animan a acudir al centro el mes entrante, ello hará  
Mucho más fácil \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Mucho más difícil  
acudir al centro(\*)

---

17.- El centro estará equipado con material de alta calidad el mes entrante  
Totalmente de acuerdo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente en desacuerdo

18.- Si el equipamiento de la sala es de alta calidad, ello hará  
Mucho más fácil \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Mucho más difícil  
que acuda al centro(\*) el mes entrante

---

19.- Tendré un programa propio el mes entrante  
Totalmente de acuerdo \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Totalmente en desacuerdo

20.- Si tengo un programa propio el mes entrante, ello hará  
Mucho más fácil \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Mucho más difícil  
acudir al centro(\*)

---