

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE EDUCACIÓN
UNIDAD DE POSGRADO

**La motivación según Mc Clelland y el rendimiento
académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de
Educación Secundaria de la Universidad Nacional
Mayor de San Marcos Lima Perú 2012**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Magíster en Educación con
mención en Docencia en el Nivel Superior

AUTOR

Walter Oswaldo Sánchez Gutierrez

Lima – Perú

2015

DEDICATORIA

A la memoria de mi mamá María Graciela y
mi hermana Juana Rosa.

AGRADECIMIENTO

Agradecimiento especial a mis padres, por todo el esfuerzo realizado para mi formación personal.

A los profesores de la UNMSM que me inculcaron la convicción de ser cada vez mejor, no solo para tener un buen empleo sino sobre todo para construir una gran sociedad.

ÍNDICE GENERAL

	Página
Carátula.....	01
Dedicatoria.....	02
Agradecimiento.....	03
Resumen.....	08
Abstract.....	09
Introducción.....	10
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO.....	12
1.1. Fundamentación del Problema.....	12
1.1.1 Problema General.....	12
1.1.2 Problemas Específicos.....	13
1.2. Objetivos.....	13
1.2.1. Objetivo General.....	13
1.2.2. Objetivos Específicos.....	13
1.3. Justificación.....	14
1.3.1. Justificación Teórica.....	14
1.3.2. Justificación Práctica.....	15
1.4. Fundamentación y formulación de la Hipótesis.....	15
1.4.1. Hipótesis General.....	15
1.4.2. Hipótesis Específicas.....	16
1.5. Identificación y clasificación de las variables.....	16
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	18
2.1. Antecedentes de la investigación.....	18
2.2. Bases teóricas.....	24
2.3. Definición conceptual de términos.....	52

CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	55
3.1. Operacionalización de las variables.....	55
3.2. Tipo de Investigación.....	56
3.3. Estrategias para la prueba de hipótesis.....	57
3.4. Población y muestra.....	58
3.5. Instrumentos de recolección de datos.....	59
3.6. Técnicas y procedimientos de recolección de datos.....	62
CAPITULO IV: TRABAJO DE CAMPO Y CONTRASTE DE HIPÓTESIS.....	64
4.1. Presentación, análisis e interpretación de los datos.....	65
4.2. Proceso de prueba de hipótesis.....	86
4.3. Discusión de los resultados.....	88
4.4. Adopción de las decisiones.....	88
CONCLUSIONES.....	89
RECOMENDACIONES.....	91
BIBLIOGRAFÍA.....	93
ANEXOS.....	96
Matriz de consistencia.....	97
Matriz metodológica.....	98
Operacionalización de variables.....	99
Instrumento de recolección de datos.....	101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: De Correlaciones Escalar y Escalas Test Total de la Escala de Motivación	60
Tabla N° 2: De Conversión de Puntuaciones Directas a Categorías de motivación.....	61
Tabla N°3: Prueba de Kolmogorov-Smirnov de normalidad estadística de los datos de motivación.....	65
Tabla N°4: Tabla de Kolmogorov-Smirnov de Normalidad estadística de los datos del rendimiento académico.....	67
Tabla N°5: De correlaciones Rho de Spearman, entre los tipos de motivación según McClelland y el rendimiento académico.....	69
Tabla N°6: Descriptivo del rendimiento académico por tipo de motivación.....	70
Tabla N° 7: Análisis de varianza de los rendimientos académicos según el tipo de motivación	72
Tabla N°8: Contrastación de los tipos de motivación según el género en estudiantes del I Ciclo de la Facultad de Educación....	77
Tabla N° 9: Contrastación del rendimiento académico según el género en estudiantes del I ciclo de la Facultad de Educación..	78
Tabla N° 10: Medidas de tendencia central de la motivación en el grupo masculino.....	79
Tabla N° 11: Medidas de tendencia central de los tipos de motivación en el grupo femenino	80
Tabla N° 12: Medidas de tendencia central del rendimiento académico en los estudiantes masculinos del I ciclo de la Facultad de Educación	82
Tabla N° 13: Medidas de tendencia central del Rendimiento Académico del grupo femenino Facultad de Educación.....	83

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Barras porcentualizadas del rendimiento académico por categorías.....	68
Gráfico N° 2: Barra porcentual del tipo de motivación según McClelland.....	71
Gráfico N° 3: Dispersión de resultados de la variable motivación de Afiliación con el rendimiento académico.....	73
Gráfico N° 4: Dispersión de resultados de la variable motivación de Poder con el rendimiento académico.....	74
Gráfico N°5: Dispersión de resultados de la variable motivación de Logro con el rendimiento académico.....	75
Gráfico N° 6: Perfil comparativo de los tipos de motivación según el género.....	80
Gráfico N° 7: Perfil del rendimiento académico por cursos según género.....	84
Gráfico N° 8: Porcentual descriptivo del rendimiento académico por categorías.....	85

RESUMEN

La presente investigación estudia la Motivación como variable independiente y el Rendimiento Académico como variable dependiente, en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Esta investigación se propuso establecer las relaciones entre la Motivación según McClelland y el Rendimiento Académico, la tesis es de tipo básica, no experimental, metodológicamente es correlacional con diseño transeccional; adicionalmente se describen las variables estudiadas.

La presente investigación se llevó a cabo en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, en la Facultad de Educación. La población examinada estuvo constituida por los alumnos del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú, durante el año lectivo 2012.

Los datos se obtuvieron mediante la aplicación de la escala de motivación de Logro del Dr. Luis Vicuña Peri; asimismo se utilizó el record académico final de notas de los alumnos que componen nuestra población estudiada.

De acuerdo a los coeficientes hallados en cada tipo de motivación, cada asignatura y el rendimiento general hemos encontrado que no están correlacionadas, lo que significa que un estudiante puede tener la motivación de afiliación, de poder o de logro y su rendimiento académico puede ubicarse en cualquier categoría o nivel, este dato nos demuestra que es verdad la hipótesis nula en el sentido que ambas variables son independientes, por tanto el rendimiento académico universitario no está asociado al tipo de motivación, la que sin lugar a duda tendrá influencia en otras actividades asociadas al rol docente, pero no así con el desempeño académico.

Palabras clave: Motivación, logro, afiliación, poder, rendimiento académico.

ABSTRACT

This research studies the independent variable Motivation and Academic Achievement as a variable dependent on the I cycle students undergraduate Academic Professional Secondary School of the Faculty of Education at the National University of San Marcos.

This research aimed to establish the relationship between motivation by McClelland and academic performance, type basic thesis is not experimental, it is methodologically correlation with transactional design; additionally describes how the variables studied are manifest.

This research was conducted at the National University of San Marcos, in the Faculty of Education. The study population consisted of students of the first cycle of undergraduate Secondary School Academic Professional School of Education at the National University of San Marcos Education, Lima Peru, during the 2012 school year.

The data were obtained by applying the scale of achievement motivation Dr. Luis Vicuña Peri; also the final academic record was used to obtain the final averages of students that make up our population studied.

According to the coefficients found in each type of motivation, each subject and overall performance we have found that they are not correlated, which means that a student may have the motivation of affiliation, power or achievement and academic performance can be located in any category or level, this data shows that the null hypothesis is true in the sense that both variables are independent, so the university academic performance is associated with the type of motivation, which undoubtedly will influence other activities associated the teaching role, but not with academic performance.

Key words: Motivation, achievement, affiliation, power, academic achievement.

INTRODUCCIÓN

Entre los estudiantes de Educación se encuentran diferentes cualidades y características que van a marcar el tipo de profesional que serán en el futuro. Entre esas características algunas merecen ser promovidas y otras corregidas.

Entre las características deseables del licenciado en Educación encontramos la motivación de logro como característica importante que hará posible que se esfuerce más por alcanzar sus metas y un mejor desempeño profesional.

Una de las funciones del profesor con respecto a sus alumnos es el de ser motivador, por lo tanto el profesor debe predicar con el ejemplo, es decir debe sentir motivación por lo que hace, por alcanzar sus metas, por cumplir su labor eficientemente.

La motivación de logro es un tipo de motivación interna que el profesor debe desarrollar y a su vez fomentar entre sus alumnos.

La motivación de logro es una cualidad de una minoría de estudiantes y profesionales debido a que prolifera aún el conformismo y el facilismo.

Es muy importante que el docente peruano posea ésta cualidad que le impulse a investigar en el campo educativo, desarrollarse como profesional y como persona.

La presente investigación tiene como propósito describir la Motivación y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

Por ello, la presente tesis tuvo por objetivo conocer la intensidad y la relación de la variable motivación desde la concepción de McClelland con el rendimiento académico en los estudiantes del I ciclo de la Escuela Académico profesional de Educación, para tal fin se aplicó el cuestionario de motivación de logro y se recabó el

rendimiento académico de los estudiantes, estos resultados son materia de la presente tesis que se desarrolla en cuatro capítulos:

En el capítulo I, se presenta la situación problemática, de donde se desprende el problema de la presente investigación, se enfatiza en las justificaciones y en la determinación de lo que se pretende desarrollar.

En el capítulo II, se describe el marco teórico que subyace al presente estudio, para dar lugar a la presentación de las investigaciones relacionadas al tema desarrolladas en nuestro medio, en el extranjero y además se precisan las definiciones conceptuales de términos.

En el capítulo III, se especifica el tipo de investigación, método, diseño y así como las características de la población de donde se determinó la muestra estudiada, también se describen los instrumentos utilizados, el procedimiento de recolección y de análisis de datos.

En el capítulo IV, se presentan los resultados de manera analítica, para las pruebas de hipótesis pertinentes que den consistencia objetiva a lo encontrado en la presente investigación.

Se finaliza enumerando las conclusiones del estudio y elaborando las recomendaciones a partir de lo encontrado, las referencias bibliográficas son un reflejo de las consultas realizadas.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1 Fundamentación del problema.

Es el rendimiento académico uno de los temas centrales de la investigación educativa y es un aspecto de constante interés para los educadores.

Desde la década de los 80 a la actualidad se ha intensificado el interés por el estudio de la influencia de las variables motivacionales en el aprendizaje y rendimiento académico, mostrándose una estrecha relación entre ellas.

Entre los estudiantes es frecuente observar que tienen las capacidades intelectuales necesarias; sin embargo su rendimiento académico no refleja tales capacidades. Por lo que se puede afirmar que no basta tener las capacidades necesarias, también hace falta el querer y la convicción en lo que se hace, lo que implica tener la motivación de logro correspondiente.

También es común observar entre los estudiantes comportamientos que si bien pueden ser un producto de la edad, es posible que resulte de algún tipo de carencia emocional o de estados depresivos como: la apatía, dejadez, falta de proyección, identificación y orgullo por su carrera, pudiendo ser factores que expliquen ésta condición el conformismo como un comportamiento de afrontamiento de allí que resulta necesario despejar la interrogante que a continuación nos formulamos:

1.1.1 Problema General

¿Cuál es la relación entre la Motivación según McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012?

1.1.2 Problemas Específicos.

A.- ¿Cómo se relaciona la Motivación de afiliación desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012?

B.- ¿Cómo se relaciona la Motivación de poder desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012?

C.- ¿Cómo se relaciona la Motivación de logro desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012?

1.2 Objetivos

1.2.1.- Objetivo General

Establecer las relaciones entre la Motivación según McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

1.2.2.- Objetivos Específicos

A.- Establecer las relaciones entre la Motivación de afiliación desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

B.- Establecer las relaciones entre la Motivación de poder desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

C.- Establecer las relaciones entre la Motivación de logro desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

1.3 Justificación

1.3.1 Justificación Teórica

La relevancia de la presente investigación consiste en verificar la forma en que la teoría de McClelland respecto a la motivación guarda relación con el rendimiento académico; ya que los resultados nos servirán para elaborar conocimiento válido y confiable sobre la Motivación y Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú-2012.

Conociendo sistemáticamente la relación entre la motivación y rendimiento académico, las autoridades y docentes en particular tendrán los conocimientos básicos para programar acciones de intervención con el objeto de contrarrestar lo que resulte perjudicial y reforzar lo proactivo.

Asimismo éste estudio es importante porque nos permitirá conocer el tipo de motivación y características del rendimiento académico y conocer si son o no interdependientes y en cualquiera de los casos las informaciones obtenidas serán predictores del comportamiento profesional ulterior.

1.3.2 Justificación Práctica

Los resultados servirán para verificar la confiabilidad y la validez del cuestionario utilizado para medir la motivación siendo útil para futuros estudios y si los criterios de la actual evaluación describen comportamientos simétricos o distorsiones de conformidad con la distribución normal.

1.4 Fundamentación y formulación de Hipótesis.

La presente investigación parte del conocimiento que entre el aprendizaje y la motivación hay una relación en forma de u invertida esto es que los extremos dificulta el aprendizaje siendo el nivel intermedio de motivación el facilitador, pero este modelo corresponde a la interacción entre el proceso de la enseñanza aprendizaje utilizando como herramienta para despertar, mantener el interés con el tema a la motivación.

En el presente estudio el modelo de la motivación corresponde al impulsor como orientador de la acción dentro del grupo y de la organización. Así las personas con motivación de afiliación tienden a formar grupos cerrados, los de motivación de poder buscan el reconocimiento y admiración de los demás, mientras que los de motivación de logro buscan la excelencia en el rendimiento y crecer con el grupo.

La presente investigación busca conocer la relación de la variable motivación según McClelland con el rendimiento académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, para tal efecto se plantean las siguientes hipótesis:

1.4.1 Hipótesis General

Hi.- Existe relación entre la Motivación según McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

Ho.- No existe relación entre la Motivación según McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

1.4.2 Hipótesis Específicas

H₁.- Existe relación entre la Motivación de afiliación desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

H₂.- Existe relación entre la Motivación de poder desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

H₃.- Existe relación entre la Motivación de logro desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

1.5 Identificación y clasificación de las variables.

Variable X: La motivación según McClelland.

- Por la función que cumple en la hipótesis: independiente.
- Por su naturaleza: atributiva.
- Por la posesión de la característica: continúa.
- Por el método de medición de la variable: cuantitativa.
- Por el número de valores que adquieren: politomía.

Variable Y: Rendimiento académico.

- Por la función que cumple en la hipótesis: dependiente.
- Por su naturaleza: atributiva.
- Por la posesión de la característica: continua.
- Por el método de medición de la variable: cuantitativa.
- Por el número de valores que adquieren: dicotomía.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes Nacionales

Huby Vela, Jaime (2009), en su tesis “Motivación para el aprendizaje y rendimiento académico en estudiantes de la Facultad de Ingeniería de Petróleo de la Universidad Nacional de Ingeniería” en Lima Perú.

La muestra estuvo constituida por la totalidad de alumnos del primer año de la Facultad de Ingeniería de Petróleo de la Universidad Nacional de Ingeniería.

Las conclusiones de la investigación indican la existencia de diferencias estadísticas significativas en la motivación para el aprendizaje entre los alumnos varones y mujeres de la Facultad de Ingeniería de Petróleo de la Universidad Nacional de Ingeniería.

Valencia Gutiérrez, Adolfo. (2009), en su tesis “Capacidades emprendedoras y rendimiento académico en estudiantes de la Facultad de Contabilidad de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos” en Lima Perú.

La muestra seleccionada para la presente investigación estuvo constituida por los alumnos del primer y segundo año de la Facultad de Contabilidad de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Los análisis estadísticos realizados demuestran que las capacidades emprendedoras se encuentran relacionadas significativamente con el rendimiento académico en los alumnos de la Facultad de Contabilidad de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Angulo Ramos, Javier (2008), en su tesis “Relación de la Motivación y satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos” en Lima Perú.

La muestra estuvo conformada por 214 estudiantes obtenido por el método aleatorio de una población de 928 alumnos de la Facultad de Educación, periodo 2006 de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Las conclusiones de la investigación indican que la motivación para el estudio de educación y la satisfacción con la profesión elegida están relacionadas significativamente con el rendimiento académico en los estudiantes de la Facultad de Educación.

Pari Ruiz, Haydee (2006), en su tesis “Asertividad, Necesidades Cognitivas y rendimiento académico en estudiantes del VII y VIII ciclo de la escuela Académico profesional de Comunicación Social e Ingeniería de Sistemas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos” en Lima Perú.

La muestra estuvo conformada por 263 estudiantes y como resultado de la investigación se confirmó que existe relación entre la asertividad y el rendimiento académico en los estudiantes del VII y VIII ciclo de las escuelas académico profesionales de Comunicación Social e Ingeniería de Sistemas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

También se confirmó que existe relación entre las necesidades cognitivas y el rendimiento académico en estudiantes del VII y VIII ciclo de las escuelas académico profesionales de Comunicación Social e Ingeniería de Sistemas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Quispe Quispe, Maruja (2008), en su tesis sobre “La relación entre la autoconciencia, motivación y el nivel de rendimiento académico de los alumnos del IX semestre de la especialidad de educación primaria del Instituto superior Pedagógico público de Huancané 2007-2008” en Puno, Perú.

La muestra estuvo conformada por 54 alumnos (equivalente a toda la población).

Como conclusión de la investigación se afirma que existe una relación directa entre la autoconciencia y el nivel de rendimiento académico de alumnos del IX semestre de la especialidad de educación primaria del Instituto superior Pedagógico público de Huancané, siendo la correlación directa, significativa, que alcanza un nivel de 78,3%.

Ortiz Zegarra, Laura (2009), en su tesis “Relación entre las expectativas del profesor, la motivación para el aprendizaje el rendimiento académico en alumnos de secundaria” de Lima, Perú.

La población de estudio estuvo conformada por alumnos del tercer y cuarto grado de secundaria de instituciones educativas de Lima norte, centro y sur. La muestra estuvo conformada por 295 alumnos.

Como conclusión de la investigación se afirma que existe correlación positiva entre motivación por el aprendizaje y rendimiento académico.

También que existe relación muy débil entre expectativas académicas del profesor y la motivación por el aprendizaje, por lo que se necesitan de estudios posteriores que esclarezcan los hallazgos.

García Ampudia, Lupe (2004), en su tesis “Factores Cognitivos, Motivacionales y autoconcepto en relación al rendimiento académico” en Lima Perú.

La población de estudio estuvo constituida por escolares de quinto año de secundaria de menores de colegios estatales de Lima Metropolitana, constituida por x 84,552 en el año 2002. La muestra definitiva estuvo conformada por 895 alumnos, de los cuales 447 fueron mujeres y 448 hombres.

Como conclusión de la investigación se afirma que en las relaciones entre motivación y rendimiento académico se encontraron correlaciones positivas en todos los factores a excepción de ansiedad que presentó correlación negativa. En las relaciones estrategias de aprendizaje y rendimiento se encontró correlaciones positivas en todos los factores a excepción del factor ayuda. En la relación autoconcepto y rendimiento académico se encontró correlación positiva así como en todos los factores de motivación y estrategias de aprendizaje.

Vargas Vargas, Gaby (2007), en su tesis “Influencia de la motivación de logro, actitud emprendedora y autoeficacia emprendedora, sobre la intención emprendedora de los estudiantes del área de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco”.

La población estuvo constituida por la totalidad de estudiantes matriculados en el área de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, matriculados durante el semestre académico 2006-I, siendo la muestra de 339 alumnos.

Como conclusión de la investigación se afirma que analizando la relación entre la actitud emprendedora y la autoeficacia emprendedora, se encontró una correlación positiva y significativa en el contexto de los estudiantes universitarios del área de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.

Analizando la relación entre la motivación de logro e intención emprendedora se encontró una correlación positiva y significativa en el contexto de los estudiantes universitarios del área de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.

Conde Gómez, Olga (2005), en su tesis “Relación entre estilos de aprendizaje, autoestima y rendimiento escolar en estudiantes del primer año del bachillerato”, en Lima Perú.

La población de investigación estuvo constituida por 233 alumnos del centro piloto de bachillerato de gestión estatal “Los próceres”, situado en el distrito de Santiago de Surco. Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó la fórmula de Cochran (1981) habiendo obtenido el tamaño de la muestra ascendiente a 173 estudiantes.

Como resultado de la investigación se concluyó que la autoestima y el rendimiento escolar están relacionados de manera significativa en los estudiantes de las variantes científico-tecnológicos y científico-humanístico del primer año de bachillerato.

Contreras Carrillo, Patricia (2008), en su tesis “Relación entre las habilidades sociales, estilos de aprendizaje, personalidad y rendimiento académico en estudiantes de psicología” de una universidad de Lima Metropolitana.

Estando la población conformada por estudiantes de 17 a 24 años y siendo la muestra de 288 alumnos obtenida por muestreo no probabilística.

Siendo una de las conclusiones la correlación altamente significativa entre habilidades sociales y rendimiento académico.

Dodobara, F. (2005), en su tesis “Relación entre Motivación de logro académico, la auto eficacia y la disposición para la realización de una tesis”. La muestra estuvo conformada por estudiantes de ambos sexos pertenecientes a tres universidades privadas de Lima.

Las conclusiones del estudio indican que no existe una relación significativa entre motivación de logro y el auto eficacia para la realización de una tesis en estudiantes de tres universidades de Lima. Este hallazgo resulta sorprendente, porque si una persona está motivada a buscar el éxito en situaciones académicas del pregrado, entonces, supuestamente, obtendrá los conocimientos necesarios para hacer una tesis.

2.1.2 Antecedentes Internacionales

Cruz Pérez, Ana Isabel (2004) en su tesis “Relación entre Motivación de Logro y rendimiento académico” de la facultad de Humanidades de la Universidad Francisco Marroquín, Guatemala 2004.

La muestra estuvo conformada por 110 adolescentes hombres y mujeres cuyo rango de edad oscila entre 16 y 18 años que cursaban el 4to de bachillerato de una institución privada mixta y laica de la ciudad de Guatemala.

Los resultados indican que existe una correlación positiva media entre el nivel de motivación de logro y el rendimiento académico.

Rodríguez Fuentes, Gustavo (2009), en su tesis “Motivación, Estrategias de Aprendizaje y Rendimiento Académico en estudiantes de Educación Secundaria Obligatoria” Universidad la Coruña, España.

La muestra estuvo conformada por 524 estudiantes de Educación Secundaria Obligatoria de la comunidad Autónoma de Galicia.

Los resultados indican que existe un incremento progresivo en el uso de estrategias cognitivas y autorregulación del estudio, a medida que las metas sean más altas y una disminución progresiva en el uso de estrategias cognitivas y autorregulación del estudio a medida que las metas sean más bajas.

Venezuela Millán, María (2008), en su tesis “Factores de motivación relacionados con el aprendizaje en el estudiante de Medicina” Barcelona, España.

La muestra estuvo conformada por 142 estudiantes de la asignatura de Psicología evolutiva de la escuela de Ciencias de la Salud de la Universidad del Oriente, núcleo de Anzoátegui, cursantes de la asignatura de Psicología evolutiva que corresponde al IV semestre de la carrera de Medicina.

Las conclusiones de la investigación indican que los estudiantes se encuentran motivados tanto por factores de carácter extrínseco como por factores de carácter intrínseco.

Bedodo Espinoza, Valeria (2006), en su tesis “Motivación Laboral y Compensaciones: una investigación de orientación teórica” Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales; Santiago Chile.

Las conclusiones de la investigación indican que respecto al modo en que se relacionan motivación laboral y las compensaciones, es posible reconocer la existencia de una tendencia que permite plantear que las compensaciones, entendidas en su concepto integral, se relacionan con la motivación en el trabajo, de manera que correctamente diseñadas logran influir en los empleados a mostrar mejores desempeños.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías de la Motivación

2.2.1.1 Antecedentes Históricos

A lo largo de la historia, el pensamiento occidental se ha caracterizado por un análisis de la conducta muy diferente a la moderna. Se consideraba que los seres humanos, al estar dotados de una razón, pueden elegir libremente. La razón dicta a la voluntad que debe hacer en cada caso y de ahí la responsabilidad de la conducta humana. Esta forma de pensar, denominada racionalismo, está presente en los escritos de Platón y Aristóteles y ha dominado el pensamiento occidental hasta mediados del siglo XIX.

Fueron necesarios dos hechos transcendentales para que se produjera el paso de una concepción racionalista a otra motivacional.

En primer lugar, fue necesario que los filósofos asociacionistas británicos establecieran la idea de que los contenidos de la mente se forman a partir de las experiencias vividas por las personas. Por tanto, el antecedente de la voluntad de elección, el pensamiento, está determinado por los acontecimientos a los que hemos sido expuestos. Es decir, el determinante último de la conducta, la voluntad, no era libre sino más bien función de las experiencias personales, que podían ser predichas y utilizadas para predecir cambios de la voluntad.

El segundo hecho transcendental fue la teoría de la evolución de Charles Darwin que plantea dos propuestas muy importantes para la psicología de la motivación. Estas propuestas fueron:

- a) Que animales y hombres representan especies progresivas dentro de un mismo continuo biológico.
- b) Todos los seres vivos disponen de tendencias conductuales innatas que les llevan a responder a determinados estímulos como el hambre, la sed o el dolor. La supervivencia del organismo depende de la eliminación de tales estímulos.

Estas dos propuestas van a ser el punto de partida para la teoría del instinto y la teoría del impulso.

De acuerdo a Palmero, F.; Fernández-Abascal, E.; Martínez, F. y Cheliz, M. del libro *Psicología de la Motivación y Emoción* (2002), clasificamos las teorías de la motivación en primitivas y contemporáneas que a continuación se describen.

2.2.1.2 Teorías primitivas

a) La teoría del instinto

William James sugirió la existencia de instintos en el hombre. Define los instintos como: “la facultad de actuar de manera que se produzcan determinados fines sin preverlos y sin que haya una educación anterior acerca de su ejecución” en *Psicología de la Motivación y Emoción* de Palmero, F.; Fernández-Abascal, E.; Martínez, F. y Cheliz, M. (2002) pág. 154.

Según James, una vez que ocurría una actividad instintiva habría previsión de su fin en futuras ocasiones. Esta previsión podía facilitar o bloquear la expresión del instinto. De este modo, James constituye una transición entre el racionalismo y las teorías motivacionales.

El psicólogo británico William McDougall, fue uno de los primeros y más fervientes defensores de la idea de que la propositividad y la búsqueda de metas era lo que mejor caracterizaba a la conducta humana. Bajo la influencia darwiniana McDougall hizo depender esa propositividad y búsqueda de metas de instintos innatos, Reeve, J. (1995).

McDougall propuso varias listas de instintos (por ejemplo la búsqueda de comida, sexo, miedo, curiosidad, etc.). Cada instinto incluye tres componentes: cognitivo, conativo y afectivo. En primer lugar, cada instinto implica una receptividad a determinados estímulos. En segundo lugar, un instinto implica una disposición a

comportarse de determinadas formas. Finalmente, tiene un componente emocional, un componente que constituye el núcleo del instinto. El componente afectivo es nuclear en la medida que es inmutable, mientras que los otros dos supuestamente cambiaban con el aprendizaje.

La teoría de McDougall fue muy importante en su momento, pero terminó siendo muy criticada. La principal crítica es que la explicación de la conducta a partir de instintos pecaba de circularidad. Decir, por ejemplo, que las conductas agresivas del hombre se deben a la existencia de un instinto de agresividad y luego justificar la existencia de ese instinto apelando a las conductas agresivas es una tautología, que no va más allá del mero etiquetado de la conducta en cuestión. Entonces como una alternativa, los psicólogos empezaron a prestar más atención al control experimental de los antecedentes motivacionales de la conducta. Así fue como el concepto de instinto fue reemplazado por el concepto de impulso.

b) La teoría del impulso

Con la caída del concepto de instinto, algunos investigadores comenzaron a investigar, en condiciones controladas de laboratorio, la influencia de impulsos biológicos, como el hambre, la sed o el sexo, sobre el comportamiento animal.

Hull, Clark propuso la teoría más elaborada sobre el impulso y la conducta humana. Este planteó que los impulsos biológicos proporcionaban la motivación para llevar a cabo la conducta aprendida en una situación dada, Reeve, J. (1995).

En el sistema de Hull, la conducta es función de la motivación (definida como impulso) y del aprendizaje (definida como hábito o fuerza asociativa entre un estímulo y una respuesta) Hull definió operacionalmente la fuerza asociativa del hábito en función del número de ensayos de aprendizaje previos, y el nivel de impulso en función del número de horas de privación o de la intensidad de un estímulo nocivo. Los impulsos tenían como función aportar vigor o intensidad a la conducta, mientras que los hábitos tenían una función directiva.

Hull consideró que, para que la conducta se lleve a cabo, es necesario que el hábito como el impulso tenga un valor mayor que cero, ya que un número por cero es igual a cero. Significa además que, a medida que el nivel de impulso aumenta, las diferencias entre respuestas correspondientes a hábitos diferentes también aumentan. Es decir, en tareas sencillas, en las que solo hay una respuesta dominante, a mayor nivel de impulso mejor ejecución. Sin embargo en tareas difíciles, en las que hay más de una respuesta dominante, el aumento del nivel de impulso perjudica a la ejecución de la respuesta. Una última característica importante de la teoría de Hull es su noción de reducción de impulso como la base del refuerzo. Cualquier cosa que reduzca el nivel de impulso del animal (como comida para una rata hambrienta) refuerza la respuesta instrumental que precedió a su obtención (como el presionar una palanca en una Caja de Skinner).

Pese a sus aportaciones, las dificultades de los investigadores por encontrar empíricamente algunos de los postulados de Hull acabaron cuestionando a la teoría en su totalidad. Por todo ello, la teoría de Hull carece hoy de la importancia que tuvo en su momento.

c) La teoría de la voluntad

A finales del siglo XIX y principios del XX hubo una gran proliferación de teorías acerca de la voluntad (psicología alemana de la voluntad). Algunas de ellas, especialmente las que se apoyaban en la especulación o en estudios exclusivamente introspectivos de los actos voluntarios, trataban la voluntad como un proceso derivado o una manifestación de sensaciones, imágenes o sentimientos. Otras teorías, por el contrario, concebían la voluntad como una entidad psíquica independiente.

Narziss Ach, destacó en aquella época, como investigador de la voluntad. El concepto clave de Ach era el de determinación o tendencia determinante. Este concepto hacía referencia a la influencia que puede ejercer sobre nuestros pensamientos y acciones la representación interna de una meta. Es decir, la

determinación o intención de hacer algo, por debajo del nivel de consciencia pero de acuerdo con la representación de la meta, el curso de nuestra actividad mental, lo que facilita la realización eficaz de la acción pretendida, Cofer, C. y Appley, M. (1993).

Otros desarrollos interesantes de la psicología alemana de la voluntad fueron las aportaciones de Michotte y Prüm, sobre los procesos de elección o decisión, y los trabajos del grupo de Lewin, sobre la influencia que puede ejercer una intención aún no concluida (es decir una tarea inacabada) sobre los pensamientos y acciones relacionados con dicha intención.

2.2.1.3 Teorías Contemporáneas

a) El enfoque biológico

Dentro del enfoque biológico podemos identificar dos temas o cuestiones de índole general, por un lado tenemos la cuestión evolucionista y la cuestión fisiológica.

La primera cuestión ha sido abordada por biólogos evolucionistas, etólogos y socio biólogos, entre otros. La idea principal que podemos extraer de éste planteamiento es que algunas conductas motivadas podrían estar genéticamente determinadas. La segunda cuestión ha sido abordada por especialistas en psicología fisiológica y psicobiología, entre otros. El interés principal de estos investigadores ha sido el identificar las bases biológicas de la conducta.

Una idea nuclear dentro del enfoque biológico en el estudio de la motivación es que los organismos nacen con determinados mecanismos auto-reguladores que mantienen un medio corporal interno estable. Cuando se produce una alteración en alguno de esos mecanismos, se origina un estado motivacional que lleva al individuo a actuar para restaurar el mecanismo auto-regulador alterado.

a.1 Bases genéticas de la motivación

Para el psicólogo evolucionista, determinadas motivaciones han evolucionado por un proceso de selección natural, ya que ayudaron a los seres humanos a adaptarse a su ambiente.

Así, por ejemplo, los humanos han desarrollado un miedo a las serpientes porque éste les mantiene alejados de un animal ciertamente peligroso.

El enfoque evolucionista defiende la existencia de un motivo último, un motivo que estaría en la base de todas las motivaciones específicas: la optimización de la actitud inclusiva. La teoría de la optimización sugiere que, como consecuencia del proceso de selección natural, los individuos se esfuerzan por optimizar la representación de sus genes en generaciones futuras.

El principal atractivo del enfoque evolucionista es su capacidad para explicar tendencias de conducta que han llegado a formar parte de la naturaleza humana y para las que, de otro modo, no tendríamos una explicación clara. Ofrece además un importante contrapunto para la reflexión frente a la postura opuesta de considerar únicamente los factores ambientales a la hora de explicar la conducta.

En el lado negativo, es de criticar la facilidad con la que algunos teóricos evolucionistas admiten la determinación genética directa de patrones de conducta muy específicos. Parece más razonable pensar que lo que está reprogramado genéticamente sean capacidades o disposiciones generales más que conductas específicas.

a.2 Bases fisiológicas de la motivación

Tratar de las bases fisiológicas de la motivación es referirse a dos aspectos básicos como son: los centros de placer y la teoría de la activación.

Sobre los centros de placer, fueron Olds y Milner los primeros en estudiar empíricamente sobre las bases biológicas del placer-dolor al estimular eléctricamente

ciertas zonas del cerebro de la rata, descubriendo que esto constituía una poderosa recompensa para el animal, Cofer, C. y Appley, M. (1993).

La teoría de la activación, comprende un conjunto de investigaciones que tratan de explicar la conducta motivada a partir de los cambios que se producen en el nivel de activación del organismo. La idea principal es que la preparación y realización de una acción requiere de un cierto nivel de activación, para ello los investigadores trataron de identificar ciertas estructuras fisiológicas relacionadas con la activación identificándola con la formación reticular, una parte del tronco del encéfalo. Esta estructura cerebral que, en respuesta a la estimulación, manda impulsos al córtex manteniéndolo alerta o activo, fue tomada como la base fisiológica de la activación.

b) El enfoque comportamental o del aprendizaje

Este enfoque se refiere a todas aquellas teorías y estudios que giran en torno a los conceptos de recompensas e incentivos. Estas teorías tienen su origen en la investigación animal realizada en el contexto de la psicología del aprendizaje.

El concepto de recompensa se refiere a cualquier objeto ambiental atractivo que sigue a una conducta, haciendo aumentar la probabilidad de que ésta conducta se vuelva a producir en el futuro.

El concepto de incentivo se refiere a cualquier objeto ambiental atractivo o aversivo cuya anticipación provoca en el individuo una conducta de aproximación o evitación del mismo. De éste modo, un mismo objeto atractivo puede actuar como recompensa o como incentivo positivo, dependiendo de si se presenta antes o después de la conducta. Antes, actúa como incentivo motivando una conducta de aproximación, después, actúa como una recompensa, reforzando la conducta en cuestión. Un término más técnico de recompensa es el término refuerzo. Igualmente, un mismo objeto aversivo puede actuar o como castigo o como incentivo negativo.

c) El enfoque cognitivo-social

Según éste enfoque, para que se dé una conducta, primero tiene que haber un estímulo o situación antecedente, luego algún proceso cognitivo mediador y finalmente una conducta.

El análisis cognitivo puede centrarse en tres momentos diferentes de la secuencia. En primer lugar, en el procesamiento activo de la información actual. En segundo lugar, en la formación de estructuras cognitivas o representaciones genéricas acerca del mundo, que hemos abstraído de nuestras experiencias individuales. En tercer lugar, en la influencia de éstas estructuras cognitivas sobre nuestra conducta.

Es en este tercer momento de la secuencia en el que se ha centrado la mayor parte de la teorización e investigación sobre motivación realizada desde una perspectiva cognitiva durante la segunda mitad del siglo XX.

Dentro del enfoque cognitivo consideramos cinco tipos de teorías que a continuación desarrollamos:

c.1 Teorías de feedback negativo

El concepto de feedback negativo se ve representado por el concepto fisiológico de homeostasis. Cuando se aplica a los enfoques cognitivos significa, que cualquier desviación cognitiva pone en marcha una conducta dirigida a reducir la desviación detectada.

Una de las primeras nociones de feedback negativo utilizado en este sentido fue el concepto de plan, la noción de meta y las teorías de consistencia cognitiva.

c.1.1 La noción de plan

En 1960, Miller, Galanter y Pribram, para explicar cómo las estructuras cognitivas de la persona pueden controlar su acción, eligieron la noción de plan. Un plan de acción se origina cuando detectamos una discrepancia entre la información que estamos

procesando y algún estándar interiorizado. Es decir, una discrepancia entre el estado actual y un estado ideal, Madsen, K.B. (1967).

Una meta es cualquier incentivo que una persona está motivada a conseguir. Como los planes, también las metas implican una discrepancia entre un estado presente y un estado deseado que aún no se ha alcanzado. Ese estado deseado moviliza las acciones de la persona. Un resultado importante de la investigación es que la fijación de metas específicas y difíciles hace mejorar el rendimiento. No basta con la buena intención de hacerlo lo mejor posible, cuanto más específica sea la meta que nos marcamos más eficaz resultará.

Un elemento clave de la teoría es el compromiso, para que los mecanismos actúen en la consecución de una meta, es necesario que haya un compromiso auténtico con la meta que se desea alcanzar.

c.1.2 Teorías de consistencia cognitiva

La idea básica de estas teorías es que la inconsistencia entre pensamientos, creencias, actitudes y conducta genera un estado de tensión que resulta aversivo, por lo que la inconsistencia activa las conductas encaminadas a reducir dicho estado. El estado óptimo es aquel en el que los propios pensamientos, creencias, actitudes y conductas son consistentes entre sí.

c.2 Teorías de la expectativa-valor

La idea básica de las teorías de la expectativa-valor es que la tendencia motivacional hacia una acción determinada es función de que la persona espere obtener algún resultado con esa acción y de que valore el resultado. De este modo, la tendencia motivacional surge de la superación de un conflicto entre deseabilidad y viabilidad. De alguna forma, sopesamos nuestros deseos y la realidad antes de iniciar un curso de acción.

La fuerza motivacional puede ser de aproximación o de evitación hacia la acción en cuestión. Esto depende de si el valor del resultado que se espera obtener es positivo o negativo.

c.3 Teorías de la atribución

La idea básica de la teoría de la atribución es que los seres humanos buscamos explicación a los acontecimientos que ocurren en nuestra vida o en la de otras personas. Buscamos las causas de esos acontecimientos, especialmente cuando esos acontecimientos son imprevistos.

Dado que hay múltiples causas, los psicólogos han tratado de identificar un número más reducido de dimensiones causales básicas. Las dos dimensiones más importantes son la dimensión de lugar de la causalidad y la estabilidad. Podemos atribuir el éxito o el fracaso de una conducta a causas internas, que pueden ser estables (como la capacidad o la falta de capacidad) o inestables (como el mucho o poco esfuerzo empleado), o bien a causas externas, las cuales pueden ser también o estables (como la sencillez o dificultad de la tarea) o inestables (como la buena o mala suerte).

La teoría de la atribución presenta una visión del hombre como un ser racional. Pero, resalta también la existencia de algunos errores o sesgos de juicio. El principal error de atribución que se comete es sobreestimar la importancia de los factores de personalidad al interpretar la conducta de los demás. Pero el error motivacional más importante es atribuirnos el éxito y negar la responsabilidad de nuestros fracasos, un modo de proteger nuestra autoestima.

c.4 Teorías de motivación de competencia y crecimiento

Muchos autores han resaltado la existencia en los seres humanos de una necesidad de volverse competentes en su interacción con el ambiente en el que viven. Así tenemos por ejemplo a White quién resaltó la motivación de competencia o efectancia como él prefirió denominarla, Garrido, I. (1996). También De Charms

postula que el principal motivo de los seres humanos es el de ser eficaces en producir cambios en el ambiente.

Unida a la idea de competencia va normalmente la idea de crecimiento. En efecto, el hacer bien una tarea puede provocar que ésta pierda parte de su valor y que, en consecuencia, nos planteemos retos nuevos y más difíciles. De este modo se produce un crecimiento personal.

c.5 Teorías de self y autorregulación

c.5.1 El self o auto-concepto

Es la representación mental que uno tiene de sí mismo. Está formado por varios auto-esquemas, cada uno referido a distintos ámbitos de actuación de la persona.

A partir de las experiencias particulares y de la información que recibe de los demás, la persona se forma una imagen general de sí misma.

La relación del auto-concepto con la motivación es doble. Por un lado, la discrepancia entre el self actual y el self ideal o posible, puede actuar como una meta, motivando la conducta dirigida a reducir la discrepancia. Por otro lado, hay un motivo de consistencia, que nos lleva a buscar información que confirme la imagen que tenemos de nosotros mismos, o que sea congruente con ella y a rechazar o ignorar la información que es contraria a esa imagen.

c.5.2 Auto-regulación

La idea de auto-regulación de la conducta es un resultado de las teorías cognitivo-sociales. Tanto en el modelo de expectativa, como en el modelo de discrepancia, se asume que la persona tiene una representación mental de un estado deseado. Ambos modelos suponen que esa representación da cuenta de la selección y/o inicio de un curso de acción. Es decir, tales modelos son propositivos.

Sin embargo, los modelos carecen de mecanismos específicos que expliquen cómo la persona prosigue en la consecución de un objetivo a la vista de dificultades. De hecho, estas circunstancias son las únicas de interés desde un punto de vista motivacional. El siguiente paso, por tanto, era aceptar que los seres humanos pueden auto-regular su conducta.

Sin embargo, la idea de autorregulación tardó en llegar a la psicología de la motivación, dos modelos relativamente recientes que llenan este vacío, son los elaborados por Kuhl y Heckhausen. En ambos, el concepto clave es el de intención. La formación de una intención implica el compromiso con un determinado curso de acción y marca la separación entre los procesos motivacionales y los procesos volitivos, Bolles, R. (1990).

Kuhl considera que las intenciones adquieren un estatus especial en la memoria de trabajo, guiando de éste modo los pensamientos y acciones inmediatos.

Por su parte, Heckhausen considera que la formación de una intención produce una disposición mental orientada a la realización, caracterizada por una actitud planificadora y atenta a las oportunidades de actuación, que permite a la persona afrontar de la forma más adecuada la realización de la acción pretendida.

d) El enfoque de las diferencias individuales

Este enfoque se ocupa de las diferencias en el comportamiento motivado de unas personas a otras, e incluso de la misma persona en diferentes momentos o situaciones.

Este enfoque tiene cuatro diferentes orientaciones que a continuación desarrollamos:

d.1 Diferencias individuales: Una orientación biológica

Consiste en relacionar las diferencias de comportamiento con el temperamento.

El temperamento hace referencia a características fisiológicas heredadas. El temperamento representa la excitabilidad habitual del cerebro y del sistema nervioso autónomo y endócrino de una persona.

Una de las dimensiones de la personalidad relacionadas con el temperamento más estudiado, ha sido la extraversión-introversión.

Según Eysenck, la extraversión-introversión es una dimensión de la personalidad que hace referencia a las diferencias entre individuos en sociabilidad e impulsividad.

Eysenck considera que las personas difieren entre sí en sus niveles habituales de arousal (activación fisiológica y psicológica de un cuerpo).

Los extravertidos tienen un nivel de arousal, habitualmente bajo. Por ello, tienden a realizar conductas que aumentan su nivel de arousal como las relaciones sociales, el hacer cosas nuevas, o el actuar de forma impulsiva.

Por su parte, los introvertidos, que tienen un nivel de arousal habitual de moderado a alto, están motivados a mantener e incluso reducir sus niveles de arousal. Por eso, tenderán a evitar los contactos sociales y procurarán llevar una vida más ordenada, menos impulsiva. De este modo, la motivación que subyace a la conducta de extravertidos e introvertidos es, según Eysenck, la misma: la búsqueda y mantenimiento de niveles óptimos de activación.

d.2 Diferencias individuales: una orientación evolutiva

Se refiere a diferencias en la persona, de carácter más transitorio, es decir las diferencias que se producen dentro de la misma persona en momentos temporales

diferentes, en otras palabras a las diferencias vinculadas a los procesos de maduración o evolutivos.

Para los integrantes de la psicología del ciclo vital, el desarrollo del hombre consiste en la realización de un conjunto de tareas evolutivas comunes por las que todos los individuos van pasando a lo largo de su vida. Cada tarea evolutiva supone para la persona un desafío para su capacidad de adaptación al medio. Así por ejemplo, en el ámbito familiar, los padres han de enfrentarse a tres retos importantes: el nacimiento del primer hijo, el abandono del hogar por parte de los hijos, y el comienzo de la desintegración de la unidad familiar original. Entonces, la posición de la persona en cada uno de éstos ámbitos, y cómo se está enfrentando a los desafíos, nos proporciona un buen indicador del estado motivacional, o de lo que podríamos denominar las preocupaciones principales de la persona.

d.3 Diferencias individuales: una orientación factorialista

Esta orientación pretende, a través de la metodología del análisis factorial, identificar las dimensiones o factores básicos de la personalidad. Es decir que es lo que básicamente tienen en común todas las personas.

En la actualidad existe un cierto consenso entre los investigadores en torno a un modelo denominado: modelo de los cinco factores. Según el modelo las cinco dimensiones básicas de la personalidad son: la extraversión, la (in)estabilidad emocional, la amabilidad, la responsabilidad y la apertura.

Por lo que respecta a la relación de los cinco factores con la motivación, algunos estudios han encontrado correlaciones entre cada una de las necesidades básicas de Murray y al menos uno de los cinco factores. Así por ejemplo, la necesidad de afiliación se relaciona con el factor de extraversión, y la necesidad de logro con el factor de responsabilidad.

d.4 Diferencias individuales: Una orientación social

Consiste en relacionar las diferencias en comportamiento entre las personas con disposiciones de personalidad que no tiene una base innata tan clara como el temperamento.

En los orígenes de ésta orientación se encuentra la clasificación de necesidades psicológicas básicas propuesta por Murray. Entre estas necesidades, las de logro, afiliación y poder que fueron objeto de especial atención por parte de McClelland.

e) La Teoría de McClelland

El psicólogo norteamericano David McClelland (1917-1998) ha contribuido a la psicología de la motivación con una serie de artículos experimentales y teóricos.

McClelland desarrolló una teoría de la motivación que puede clasificarse dentro de las teorías hedonistas de la motivación, Cofer, C. y Appley M. (1993) ya que usa el afecto en su dimensión hedonista (la de lo placentero y lo desagradable) como un aspecto importante de su teoría.

Otros puntos de vista consideran a la teoría de McClelland como un sistema original basado en un estudio experimental avanzado de la motivación humana determinado culturalmente, Madsen, K. (1967).

McClelland y colaboradores han seguido en su obra a Freud y H.A. Murray porque usan la fantasía para medir la motivación y la lógica del estudio de la pulsión animal al intentar experimentalmente alertar y saciar motivos.

En la teoría de McClelland se considera que todos los motivos son aprendidos y se definen como “el restablecimiento por un indicio de un cambio de una situación afectiva” Arnau, J. (1974). La palabra reestablecimiento significa en ésta definición que está involucrado un aprendizaje previo.

La idea básica es que la motivación es una reactivación de un estado emotivo anterior, suscitado por la presencia de un indicio asociado a dicho estado. Así, el

hombre que ha experimentado una emoción agradable, los indicios asociados a este estado al volver a presentarse posteriormente activará de nuevo parte de éste estado, y suscitará en él una conducta que lo moverá hacia el estado de placer que ya experimentó. En el caso de que el estado emotivo hubiera sido desagradable, las señales asociadas al mismo suscitarían un tipo de secuencia conductual evitativa.

Uno de los aspectos más importantes que establece la definición de McClelland y colaboradores sobre la motivación es el reestablecimiento de un cambio de la situación afectiva actual. Si nosotros asociamos, como propone McClelland y sus asociados, el ruido de un sonador con la comida de una sustancia dulce, con el tiempo, el ruido del sonador adquirirá el poder de evocar un motivo o reintegrar un estado que implica un cambio afectivo positivo. Si asociamos el sonador con un choque eléctrico, éste, a la larga, adquirirá un poder de reestablecer un estado afectivo negativo; es decir, un poder de provocar un cambio del estado afectivo actual.

De acuerdo a ésta teoría se deduce que una conducta motivada es aquella que se ubica en la dimensión acercamiento-evitación o apetito-ansiedad.

e.1 El afecto como base para los motivos

McClelland y colaboradores afirman que decidieron tomar el arousal afectivo como base de los motivos por varias razones.

En primer lugar, eligieron los estados afectivos como base de los motivos, más bien que la reducción de las necesidades biológicas o la estimulación intensa, porque estos modelos motivacionales no ofrecen una explicación adecuada a los fenómenos motivacionales. Esto no quiere significar, que “las necesidades de supervivencia” y la “intensidad del estímulo” no sean condiciones importantes de la motivación, sólo que no son suficientes.

Por otra parte, la elección de la emoción como base del motivo viene determinada por el hecho de que este punto de vista sobre la motivación posee un pasado histórico largo, ya que la concepción de la motivación en base al “dolor-placer” se

encuentra ya en esquema en el Protágoras de Platón. Y no sólo esto, sino también porque, cuando en el laboratorio se pretende conseguir o evocar motivos, se parean estímulos con “estados afectivos resultantes del choque, la sacarina en la boca, la privación del alimento y otros”. A su vez, estos estados emotivos se pueden manipular operacionalmente cuando se trabaja con motivaciones. Por todo ello, los motivos basados en los estados de dolor y placer ofrecen unas posibilidades de control y manipulación experimentales evidentes.

En síntesis, la teoría de McClelland y colaboradores, es una teoría hedónica de la motivación, basada en el grado de “discrepancia” entre las expectativas de un cambio afectivo sugerido por una serie de estímulos-señales y la confirmación o no confirmación de éste cambio.

e.2 Los Motivos en la teoría de McClelland

McClelland enfoca su teoría en tres tipos de motivos:

e.2.1 Motivo de Afiliación

Es el motivo por el cual las personas necesitan interactuar con otras personas y se muestran típicamente ansiosas por esas relaciones.

También estas personas temen la desaprobación de los demás y en lo que sería un intento por saber la opinión que se tiene de ellos se afanan en buscar seguridad en el resto de la gente, lo que por desgracia es un patrón de conducta que suele hacerles menos populares.

Las personas que tienen motivaciones de afiliación laboran mejor cuando reciben alguna felicitación por sus actitudes favorables y su colaboración, seleccionan amigos para rodearse de ellos. Sienten una satisfacción interna mayor al encontrarse entre conocidos.

Las personas con una gran necesidad de afiliación buscan la compañía de otros y toman medidas para ser admitidas por ellos; tratan de proyectar una imagen

favorable en sus relaciones interpersonales, suavizan las tensiones desagradables en sus entrevistas, ayudan a otros, y desean ser admirados en retribución.

Las personas con motivaciones de afiliación, manifiestan algunas de éstas conductas:

El desarrollo de las relaciones interpersonales. Las personas con alta necesidad de afiliación suelen unirse a más grupos sociales que las personas con baja necesidad de afiliación. También parece ser que las personas con alta necesidad de afiliación están más tiempo interactuando con los demás y cuando inician amistades suelen establecerlas de forma más estable y duradera que las personas con necesidad de afiliación baja.

El mantenimiento de las redes interpersonales. En lo que parece ser una estrategia por mantener las amistades, las personas con alta necesidad de afiliación hacen más llamadas, escriben más cartas y visitan más a sus amistades que las personas con baja necesidad de afiliación.

e.2.2 Motivo de Poder

El motivo de poder se define como la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general.

Las personas con alta necesidad de poder comparadas con las personas con baja necesidad de poder se esfuerzan por ser reconocidas como líderes en grupos pequeños, sienten impulsos frecuentes hacia la agresión, prefieren trabajos donde puedan ejercer alguna influencia y acumulan pertenencias prestigiosas. Los factores ambientales también pueden aumentar el motivo de poder especialmente en situaciones donde la persona tiene cierto grado de control o influencia sobre el destino de otra.

Los individuos con una alta necesidad de poder pasan más tiempo pensando cómo obtener y ejercer el poder y la autoridad, que aquellos que tienen una baja necesidad

de poder. Necesitan ganar argumentos, persuadir a otros, prevalecer, y se sienten incómodos sin cierto sentido de poder.

Las personas motivadas por el poder tienden a mostrarse más dispuestas que otros a aceptar riesgos. En ocasiones emplean el poder en forma destructiva, pero también lo hacen constructivamente para colaborar con el desarrollo de organizaciones de éxito.

El poder organizacional es la necesidad de influir en la conducta de los demás para el bienestar de la organización como un todo. En otras palabras, estas personas buscan el poder a través de canales de liderazgo regulares, de manera que son aceptadas por otros y se elevan a posiciones de liderazgo debido a sus actividades sobresalientes. Sin embargo, si las ambiciones de un individuo se encaminan al poderío personal y a la manipulación política, dicha persona corre el riesgo de convertirse en un mediocre líder organizacional.

e.2.3 Motivo de Logro

El motivo de logro es el impulso a tener un buen rendimiento en relación a un criterio de excelencia establecido. Las personas con alta necesidad de logro suelen rendir mejor en tareas de dificultad moderada y mostrar conductas relacionadas con la actividad empresarial independiente en comparación con personas con baja necesidad de logro.

La motivación de logro se define como la tendencia a alcanzar el éxito en una situación que contemple la evaluación del desempeño de una persona en relación con estándares de excelencia, es un impulso por vencer desafíos, avanzar y crecer. Este tipo de motivación conduce a metas e impulsos más elevados, ya que las personas trabajan mejor y alcanzan adelantos más sobresalientes.

La gente orientada hacia los logros personales busca el triunfo “per se”. No experimenta una “sed de dinero” particularmente fuerte, aunque puede adquirir

riquezas en su esfuerzo por alcanzar el triunfo. Trabaja gracias a su deseo de vencer obstáculos, alcanzar metas y ser útiles a otros.

McClelland (1989) en su libro Estudio de la Motivación Humana refiere que las personas con alta necesidad de logro tienden a buscar y a hacer mejor tareas moderadamente retadoras, a asumir la responsabilidad personal de su rendimiento, a buscar una retroinformación de rendimiento sobre la forma en que estaban actuando y a ensayar nuevas y más eficaces maneras de hacer las cosas.

e.2.3.1 Características de las personas con motivación de logro

Las personas con alta necesidad de logro presentan un conjunto de características, tales como:

- Prefieren tareas moderadamente difíciles porque poseen mayor valor de retroinformación.

- Prefieren ser personalmente responsables del resultado de un rendimiento porque solo en éstas condiciones podían sentir la satisfacción de hacer algo mejor.

- Necesidad de retroinformación sobre el rendimiento. Los sujetos con alta necesidad de logro deberían de preferir el trabajo en situaciones donde obtengan retroinformación sobre el modo en que están actuando.

- Capacidad de innovar. Los sujetos con alta necesidad de logro es más probable que busquen información para encontrar nuevos modos de hacer mejor las cosas.

e.2.3.2 Consecuencias sociales de una intensa necesidad de logro

- El éxito profesional. Se les ocurrió a los investigadores que éstas características (de la persona con alta necesidad de logro) deberían de tener efectos importantes en el modo en que se comportaban estos sujetos en la vida real, en el mundo social, tal como lo afirma McClelland en su libro Estudio de la Motivación Humana “si los individuos con alta necesidad de logro poseían las características

que acabamos de examinar, deberían de comportarse de modo que, bajo ciertas circunstancias, conducirían a un mayor éxito en el mundo real”.

- El éxito emprendedor. Según McClelland, una alta necesidad de logro debe hacer especialmente probable que los sujetos se interesen por los negocios y se muestren capaces en esa actividad, porque los negocios requieren que las personas asuman riesgos moderados y la responsabilidad personal de sus acciones.
- Crecimiento económico. McClelland describió algunas de las relaciones entre la necesidad de logro y las condiciones económicas del país donde vive. Por ejemplo en 1965 demostró que los jóvenes con una gran necesidad de logro tendían a escoger profesiones emprendedoras. Si en un país hay muchas personas con gran necesidad de logro y si entran en esos negocios, cabe suponer que allí se registrará un crecimiento económico muy rápido

2.2.2 Rendimiento Académico

2.2.2.1 Definiciones acerca de rendimiento académico

Delimitar el concepto y ámbitos de aplicación del rendimiento académico nunca ha resultado fácil, a pesar de que ésta cuestión constituye uno de los aspectos fundamentales de la investigación socioeducativa. Sabemos eso sí que “se trata de un constructo complejo y que viene determinado por un gran número de variables y las correspondientes interacciones de muy diversos referentes: inteligencia, motivación, personalidad, actitudes, contextos, etc. Es pues, un producto multicondicionado y multidimensional, por eso no puede atribuirse al centro educativo toda la responsabilidad, sino que han de considerarse, asimismo, los entornos familiar, social, cultural y económico en donde se inserta. Eso sí, el indicador más aparente y recurrente de los rendimientos son las notas”. Adell, Marc (2002), pág. 27.

La complejidad del rendimiento académico inicia desde su conceptualización, en ocasiones se le denomina como aptitud escolar, desempeño académico ó

rendimiento escolar, pero generalmente las diferencias de concepto sólo se explican por cuestiones semánticas, ya que generalmente en los textos, la vida académica y la experiencia docente, son utilizados como sinónimo. Veamos algunas definiciones sobre rendimiento académico.

Partiendo de su significado etimológico, la Enciclopedia Larousse define la palabra rendir de la siguiente manera: “del latín reddere, que significa devolver, entregar” y define rendimiento como “producto o utilidad que da una persona o cosa en relación con lo que gasta, cuesta, trabaja, etc.”

Para Novaez, M. (1986) el rendimiento académico es el quantum obtenido por el individuo en determinada actividad académica. Así, el concepto de rendimiento está ligado al de aptitud, y sería el resultado de éste y de factores volitivos, afectivos y emocionales, además de la ejercitación.

Chadwick, C. (1979) define el rendimiento académico como la expresión de capacidades y de características psicológicas del estudiante desarrolladas y actualizadas a través del proceso de enseñanza-aprendizaje que le posibilita obtener un nivel de funcionamiento y logros académicos a lo largo de un período, año o semestre, que se sintetiza en un calificativo final (cuantitativo en la mayoría de los casos) evaluador del nivel alcanzado.

Kaczynska (1986) afirma que el rendimiento académico es el fin de todos los esfuerzos y todas las iniciativas escolares del maestro, de los padres, de los mismos alumnos; el valor de la escuela y el maestro se juzga por los conocimientos adquiridos por los alumnos.

Otros entienden el rendimiento en términos de capacidad, por cuanto se interpreta que el fracaso de los alumnos es consecuencia de una escasa capacidad y, por el contrario, se espera siempre buenos rendimientos de aquellos que poseen suficiente capacidad así lo afirma Muñoz Arroyo en Ponce de León, A. (1998).

También por rendimiento académico se hace referencia a una medida de las capacidades del alumno, que expresa lo que éste ha aprendido a lo largo del proceso formativo. También supone la capacidad del alumno para responder a los estímulos educativos. En este sentido, el rendimiento académico está vinculado a la aptitud.

Resumiendo, el rendimiento académico es un indicador del nivel de aprendizaje alcanzado por el estudiante, por ello, el sistema educativo brinda tanta importancia a dicho indicador. En tal sentido, el rendimiento académico se convierte en una tabla imaginaria de medida para el aprendizaje logrado en el aula, que constituye el objetivo central de la educación. Sin embargo, en el rendimiento académico, intervienen muchas otras variables externas al sujeto, como la calidad del maestro, el ambiente de clase, la familia, el programa educativo, etc., y variables psicológicas o internas, como la actitud hacia la asignatura, la inteligencia, la personalidad, las actividades que realice el estudiante, la motivación, etc. El rendimiento académico parte del presupuesto de que el alumno es responsable de su rendimiento. En tanto que el aprovechamiento está referido, más bien, al resultado del proceso enseñanza-aprendizaje, de cuyos niveles de eficiencia son responsables tanto el que enseña como el que aprende.

2.2.2.2 Características del rendimiento académico

Después de realizar un análisis comparativo de diversas definiciones del rendimiento académico, se puede concluir que hay un doble punto de vista, estático y dinámico, que encierran al sujeto de la educación como ser social. En general, el rendimiento académico es caracterizado del siguiente modo:

- a) El rendimiento académico en su aspecto dinámico responde al proceso de aprendizaje, como tal está ligado a la capacidad y esfuerzo del alumno.
- b) En su aspecto estático comprende al producto del aprendizaje generado por el estudiante y expresa una conducta de aprovechamiento.
- c) El rendimiento está ligado a medidas de calidad y a juicios de valoración.
- d) El rendimiento es un medio y no un fin en sí mismo.

e) El rendimiento está relacionado a propósitos de carácter ético que incluye expectativas económicas, lo cual hace necesario un tipo de rendimiento en función al modelo social vigente.

2.2.2.3 Tipos de rendimiento Académico

Se considera dos tipos de rendimiento académico:

- a)** Rendimiento efectivo, que es el que realmente obtiene el alumno de acuerdo con su esfuerzo, aptitudes y capacidades y que es, el que se refleja en los exámenes tradicionales, pruebas objetivas y trabajos personales y en equipo.
- b)** Rendimiento satisfactorio, considerado como la diferencia existente, entre lo que ha obtenido realmente el alumno y lo que podía haber obtenido, tenidas en cuenta: su inteligencia, su esfuerzo, sus circunstancias personales y familiares, etc. Este rendimiento se traduce en términos de actitud satisfactoria o insatisfactoria.

Para lograr un rendimiento académico óptimo, se deben combinar los diversos factores que intervienen en este proceso y como consecuencia de lo anterior:

- Evaluar al alumno teniendo en cuenta su inteligencia y esfuerzo. Ante un mismo rendimiento, dos alumnos deben ser calificados de forma diferente, si diferente es su capacidad y esfuerzo.
- Ofrecer al alumno la oportunidad de que a través de pruebas escritas, pruebas orales, trabajos personales y otros, obtenga su máxima calificación y evitar así, en lo posible, la frustración que supone siempre, el no alcanzar la evaluación que uno cree que le corresponde.
- Informar frecuentemente de la marcha del aprendizaje en cada una de las áreas del currículo, ya que el alumno debe saber en cada momento el estado de rendimiento en cada una de las materias.
- Los alumnos deben pensar antes de escribir en los exámenes.

- Los alumnos deben “repasar” los exámenes antes de entregarlos. Es una buena costumbre que suele terminar en hábito muy positivo, evitando las precipitaciones y la falta de seriedad en la entrega de todo tipo de trabajos.

2.2.2.4 Factores que influyen en el Rendimiento Académico

Los factores que influyen en el rendimiento académico pueden ser endógenos o exógenos.

a) Factores Endógenos

Los factores endógenos, hacen referencia a los factores relacionados con la persona. Así tenemos los principales factores endógenos:

- La inteligencia es una variable psicológica que se relaciona de modo moderado con el rendimiento académico del estudiante, siendo la inteligencia verbal el aspecto que guarda mayor relación con el rendimiento tal como afirma Hernández, P. (1999). La inteligencia es una potencialidad que puede cristalizar o no en el rendimiento, dependiendo de múltiples condiciones. Dicho de otra manera, las relaciones entre inteligencia y rendimiento están moduladas por variables como la motivación, la personalidad, el tipo de enseñanza.

En el mismo sentido Catell considera que la inteligencia solo puede explicar un 25% de la variabilidad del rendimiento y, por lo tanto el restante 75% debe ser explicado por diferentes causas, Hernández, P. (1999).

- La autoestima, es otra variable psicológica que se relaciona con el rendimiento, siendo el nivel de autoestima el responsable de muchos éxitos o fracasos académicos, tal como lo afirma “en nuestra personal experiencia con nuestros alumnos y en la de otros educadores se corrobora fehacientemente la influencia de la autoimagen en el rendimiento académico” y en relación al nivel de autoestima y rendimiento académico sostiene “Cada día somos testigos de la impotencia y decepción en sus estudios de aquellos niños o adolescentes con un nivel bajo de

autoestima, por el contrario cuando posee una autoestima positiva, o la recupera por nuestra acertada intervención pedagógica, observamos un buen rendimiento en sus estudios” Alcántara, José. (1993), pág. 10.

También desde 1964 se han realizado muchas investigaciones, entre ellas una de las más significativas fue la realizada por Rosenthal, profesor de la Universidad de Harvard. Rosenthal decidió comprobar el “efecto Pygmalion” en el caso de estudiantes desaventajados de una pequeña escuela de California.

Los resultados de las investigaciones apuntan a la conclusión de que “las expectativas del docente constituyen uno de los factores más poderosos en el rendimiento escolar de sus alumnos” Bonet, J. (1994), pág. 121.

- Sobre la personalidad y el rendimiento académico, Crozier, R. (2001), afirma “los rasgos de personalidad influyen significativamente en nuestra capacidad para preveer las puntuaciones que se obtengan en los test de rendimiento educativo, confirmando que los factores de personalidad son tan importantes, al menos, como la inteligencia para el rendimiento”.
- La motivación, materia de nuestro estudio, es otro factor muy importante para el rendimiento académico. Parece razonable pensar que cuanto más motivación, el rendimiento será mucho mejor; sin embargo los psicólogos han descubierto que esto no es así.

Tal como se afirma en la Enciclopedia de la Psicopedagogía, si una persona está poco o nada motivada, un aumento de motivación provocará por lo general una mejora del rendimiento, pero existe un límite a partir del cual el aumento de motivación empeorará el rendimiento. Por ejemplo, una motivación excesiva durante la realización de un test puede resultar casi tan perjudicial como una falta total de preocupación por los resultados del test.

Entonces, en relación a lo anteriormente afirmado, lo importante es establecer un nivel de motivación óptimo antes que máximo.

- Con respecto a la motivación de logro y rendimiento académico, David McClelland y John Atkinson creían que gran parte de la conducta humana se podía explicar en términos de una necesidad, la necesidad de logro que se podría definir como un deseo de tener éxito en actividades que implique un nivel de prestigio o en actividades que se puedan definir claramente el éxito y el fracaso, McClelland, D. (1989).

Una gran cantidad de datos de investigación implican que las personas con una necesidad de logro moderadamente alta tienen más éxito personal y social que aquellas en las que ésta necesidad es muy baja.

También se ha demostrado como resultado de experimentos que los estudiantes con alta motivación de éxito obtenían calificaciones mejores a lo largo del curso cuando creían que éste era muy importante para las carreras a las que pensaban dedicarse que aquellos estudiantes que, teniendo igualmente una alta motivación de éxito, apenas veían relaciones entre el curso y sus futuras ocupaciones.

b) Factores exógenos

La influencia externa en el rendimiento académico es preponderante para el éxito o fracaso del alumno. Las variables familiares, sociales y económicas de los estudiantes y sus características comunes son factores que influyen en el rendimiento académico. Así tenemos:

- La familia, es una variable exógena muy importante que influye en el rendimiento académico, ¿pero qué componente o aspecto familiar es el más influyente? Adell, M. (2002) afirma que los aspectos o componentes familiares más influyentes en relación a los rendimientos no son los de la componente económica o los derivados del estatus sociocultural, sino los de la dimensión relacional o psicológica

Es entonces la familia entendida como cobijo afectivo la que se considera como factor influyente en el rendimiento académico y no la familia entendida como estructuradora de orden y productividad social.

- El clima de la clase como factor de rendimiento. Resulta incuestionable de que el hombre es un ser social, es decir es según su contexto, ahora el alumno sobre lo que es y hace tiene innegable influencia su contexto y su contexto más inmediato es el grupo-clase, entonces resulta fundamental conocer lo que está pasando en el grupo-clase para actuar en la mejora del clima de relaciones y del estado general del colectivo. Así como afirma Antoni Adell “en la medida que el colectivo, la clase en nuestro caso, se encuentra bien organizado-estructura y existe una buena dinámica de relaciones-funcionalidad-, el resultado será un buen ambiente, un buen clima, un contexto relacional y afectivo favorable”, favorable para el alumno y un mejor rendimiento académico.
- El profesor, es un factor relevante para el buen rendimiento académico es el profesor, quien debe responder a un perfil, cuyas características personales, su formación profesional, sus expectativas respecto a los alumnos, una cultura de preparación continua, la didáctica utilizada, la planificación docente, los contenidos pertinentes, estrategias adecuadas juegan un papel importante en el rendimiento académico. Para Domínguez, C. (1999), el docente como factor externo influye directamente en el resultado académico de los estudiantes.

2.2.2.5 Motivación de logro y el ámbito académico

La motivación de logro posee un efecto determinante sobre los estudiantes en general y, por ende, en las conductas que utilizan o no para desempeñarse adecuadamente en el ámbito académico.

La motivación de logro ejerce una influencia importante sobre el aprendizaje y la retención: dos elementos claves para el satisfactorio rendimiento de un estudiante. En lo concerniente al aprendizaje, el efecto catalizador de la motivación se da por medio del aumento de la atención. Los estudiantes universitarios con un alto rendimiento académico son menos propensos a la distracción que los que poseen un bajo rendimiento. Los alumnos con alta motivación de logro ensayan y piensan más sobre los problemas omitidos que los estudiantes con baja motivación de logro.

Finalmente hay que señalar que un nivel de motivación moderado es el que produce resultados excelentes en el aprendizaje.

El éxito en la vida universitaria tiene su base en la selección adecuada de una carrera acorde con las habilidades e intereses del estudiante, y se ve influenciado por la motivación de logro.

Las personas difieren entre sí en el grado con el que necesitan satisfacer cada una de estas necesidades. Así, por ejemplo, el afán de superación que caracteriza a la necesidad de logro. Podemos encontrar en un extremo personas que conciben las dificultades de la vida como alicientes para la lucha y el esfuerzo, y en el otro extremo personas que se desalientan ante las primeras dificultades.

Pero además, las personas difieren entre sí en el tipo de incentivos que valoran. Así, por ejemplo, las personas con alta necesidad de afiliación valoran las relaciones íntimas y sinceras con otras personas, las profesiones y asociaciones dirigidas a ayudar a otras personas.

2.3 Definición conceptual de términos.

Aprendizaje.-Hace referencia al proceso o modalidad de adquisición de determinados conocimientos, competencias, habilidades, prácticas o aptitudes por medio del estudio, la práctica y la experiencia.

Enseñanza.- Del latín *insignare* (señalar, significar, dar signo de alguna realidad, mostrar a través de signos).

Desde el punto de vista pedagógico, la enseñanza es el conjunto de procedimientos que tiene como fin transmitir información al discente a fin que logre adueñarse de la misma, en ese momento ocurre el aprendizaje. Como ya lo señalara Dewey en su conocida analogía “la enseñanza es al aprendizaje lo que el vender es al comprar”.

Motivación.- Es un proceso psicológico que impulsa a la acción se inicia bajo estado de carencia, Herbert L. Petri, Jhon M Govern, (2006).

Motivo.- Es un factor dentro de la motivación que pertenece al estado carencial del sujeto, identificando la causa de su necesidad, de esa forma el motivo hace que la persona se mantenga por el tiempo necesario hasta alcanzarla.

Motivación de Logro.- Tendencia a alcanzar el éxito en una situación que contemple la evaluación del desempeño de una persona en relación con estándares de excelencia. Es un impulso por vencer desafíos, avanzar y crecer. McClelland D. (1989) página 271

Motivación de Poder.- Necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona o grupo. Personas que necesitan ganar argumentos, persuadir a otros, prevalecer y se sienten incómodos sin cierto sentido de poder. McClelland D. (1989) página 271

Motivación de Afiliación.- Necesitan interactuar con otras personas, buscan la compañía de otros, ayudan a otros. Personas que laboran mejor cuando reciben felicitación por sus actitudes favorables y colaboración, seleccionan amigos para rodearse de ellos. McClelland D. (1989) página 271

Motivación y Aprendizaje.- Motivación es la intensificación consecuente y el efecto de lograr que los estudiantes apliquen las energías que poseen latentes para resolver sus necesidades y los proyectos en la dirección que necesita el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Se aprende lo que nos afecta con intensidad. Lo que nos gusta, lo que nos hace doler, lo que necesitamos. Si cuando el maestro quiere hacer aprender algo, recurre a un “endulzamiento”, apelando a recursos didácticos para presentarlo mejor, indudablemente mejorara la posibilidad de que se lo “aprehenda” pero no garantizará la persistencia del aprendizaje.

Se aprende lo que motiva. Cuando se endulza el mensaje, se puede despertar un interés inicial. Es sencillo, pero mantener ese interés todo el tiempo necesario es más difícil.

Rendimiento.- Es la relación entre los esfuerzos o insumos empleados y los resultados obtenidos. Consiste en determinar el índice de productividad o rendimiento de un programa, proyecto o servicio, determinando en qué medida los insumos se han convertido en productos. De este modo se establece en qué grado el gasto de recursos se justifica por los resultados.

Rendimiento Académico.- El rendimiento académico es un conjunto de habilidades, destrezas, hábitos, ideales, aspiraciones, intereses, inquietudes, realizaciones que aplica el estudiante para aprender. El rendimiento académico es un indicador del nivel de aprendizaje alcanzado por el mismo, por ello, el sistema educativo brinda tanta importancia a dicho indicador. En tal sentido, el rendimiento académico se convierte en una tabla imaginaria de medida para el aprendizaje logrado en el aula, que constituye el objetivo central de la educación.

En el rendimiento académico, intervienen diferentes variables externas al sujeto, como la calidad del maestro, el ambiente de clase, la familia, el programa educativo y variables psicológicas o internas, como la actitud hacia la asignatura, la inteligencia, la personalidad, el auto-concepto del estudiante, la motivación. En suma, el rendimiento académico del alumno depende de su situación material y social de existencia, que debe ser tomado en cuenta en el momento de evaluar su nivel de aprendizaje.

CAPITULO III METODOLOGÍA

3.1 Operacionalización de las variables.

VARIABLE X : Motivación según McClelland			
VARIABLE	TIPOS	ITEMS	GRADOS
Motivación	Motivación de Afiliación	18	Escalas de grados que va desde: 1. Equivale a Definitivamente en desacuerdo. 2. Equivale a Muy en desacuerdo. 3. Equivale a En desacuerdo 4. Equivale a De acuerdo. 5. Equivale a Muy de acuerdo. 6. Equivale a Definitivamente de acuerdo.
	Motivación de Poder	18	
	Motivación De Logro.	18	

Variable Y : Rendimiento Académico			
VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE VALORACION
Rendimiento Académico	Las siete asignaturas y el promedio general. Las asignaturas son : 1.-Taller de Comunicación I. 2.-Estudio y apreciación del arte. 3.-Desarrollo del pensamiento lógico matemático. 4.-Bases biológicas y psicológicas del comportamiento. 5.-Idioma Inglés. 6.-Visión Histórica del Perú. 7.-Expresión corporal y cultura física.	-Examen parcial. -Examen final. -Nota de práctica - Promedio final.	Excelente : 20 Muy Bueno: 17-19 Bueno: 14-16 Promedio: 07-13 Bajo: 04-06 Muy Bajo: 03-00 Media =10 D.S = 5.92 ½ DS = 2.95

3.2 Tipo de investigación método y diseño

La presente investigación es de tipo no experimental, en cuanto al método es correlacional, el diseño fue el transeccional, esto porque para despejar la interrogante formulada no se manipularan variables, sino solo se medirán y se registrarán datos que ya ocurrieron y mediante los procedimientos estadísticos pertinentes, se exploró la intensidad y dirección de la relación, cuando los datos se obtuvieron en un solo momento. Hernández, R, Fernández, C., y Baptista, P., (2010).

Según los tipos de investigación que menciona Mejía E. (2005) también se puede tipificar el presente estudio según los siguientes criterios:

- Por los conocimientos previos usados el presente estudio es científico porque sus fuentes teóricas se derivan de la ciencia.
- Por la naturaleza del objeto de estudio la tesis es factual o empírica porque los fenómenos que estudia son observables y medibles.
- Por el tipo de pregunta el presente estudio es práctica porque tiene como propósito verificar como los supuestos teóricos se acomodan a una determinada realidad. Delimitada en las investigaciones descriptivas correlacionales sin pretender establecer asociaciones causales sino el interés consiste en tratar de hallar correspondencias entre una variable (la motivación según McClelland) con otra variable (rendimiento académico), sin plantear relación causal, de modo que el estudio pretende conocer la relación entre estas variables.
- Por el método de contrastación de las hipótesis es del tipo efecto- causa, en cuanto se quiere conocer cómo se relaciona la motivación con el rendimiento académico, cuando estas variables ya han ocurrido, como se puede observar no hay manipulación de las variables.
- Por el método de estudio de las variables es cuantitativo porque se miden las variables y se expresan en valores numéricos.
- Por el número de variables la tesis es bivariada porque considera como materia de correlación las variables motivación y rendimiento académico.

- Por el ambiente en que se realiza la investigación es de campo ya que el escenario del estudio son las condiciones naturales de los participantes.
- Por los datos que el presente estudio ha producido son secundarios porque permitirá conocer el comportamiento del estudiante de educación en función a sus impulsos motivantes hacia la vida y realizaciones personales.
- El enfoque de la tesis según la clasificación que estamos utilizando es pragmática, porque los resultados podrán utilizarse para el desarrollo de programas con fines de selección o de aprendizajes de motivos proactivos.
- Por la profundidad del tema tratado corresponde a los estudios previos realizados para verificar nuestras hipótesis.
- Por el tiempo de aplicación el estudio es transversal ya que los datos se recogieron en un solo evento. Mejia E. (2005)

3.3 Estrategias para la prueba de hipótesis

Dado que el propósito del presente estudio es determinar la relación entre la Motivación según McClelland con el Rendimiento Académico en estudiantes del primer ciclo de pre grado de la Facultad de Educación Nivel Secundaria, se ha desarrollado el siguiente procedimiento:

Primero.- Se solicitó por escrito al Director de la Escuela de Pre grado, su autorización para tener acceso a los ingresantes 2012-1, para previa coordinación con los docentes se les aplique el Cuestionario de M-L.

Segundo.- Se coordinó con la Oficina de Informática de la Facultad de Educación para obtener el récord académico de cada alumno que expresa el rendimiento académico.

Tercero.- Concluida la aplicación del cuestionario se consignó en una data en espera de que finalice el ciclo académico y obtener el record académico de cada estudiante.

Cuarto.- Obtenida la data, se procedió a demostrar si los datos guardan distribución normal, utilizando el procedimiento de Kolmogorov-Smirnov, Quintín, Cabero y Santana (2007), y decidir por el estadístico de correlación pertinente.

Quinto.- La Teoría de las necesidades secundarias de McClelland dio soporte teórico al presente estudio. Puesto que estando relacionado la motivación con el aprendizaje, el presente estudio, se propuso verificar si los tipos de motivación que tienen que ver con las metas productivas de las personas, se relacionan con el rendimiento académico, los hallazgos serán útiles para fortalecer los tipos de motivación y en la selección del perfil de docente que se quiere en las instituciones.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

La presente investigación se llevó a cabo en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, en la Facultad de Educación. La población examinada está constituida por los alumnos del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012, que totalizan 130 ingresantes.

3.4.2 Muestra

En el presente estudio no es necesario fijar un tamaño de muestra por el tamaño de la población. En consecuencia, el levantamiento de la información será censal para la población de estudiantes.

Luego de la aplicación del Cuestionario M-L, se depuraron algunos, por omisiones, por respuestas inconsistentes, y por protocolos defectuosamente cumplimentados, quedando finalmente la muestra constituida por 100 alumnos del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.

La caracterización de la muestra se presenta a continuación:

	Frecuencia	Porcentaje	Nota
Femenino	70	70.00	14.8
Masculino	30	30.00	14.7
Total	100	100.00	14.7

3.5. Instrumentos de Recolección de Datos

Los datos se obtendrán mediante la aplicación de la escala de motivación de Logro del Dr. Luis Vicuña Peri.

Asimismo se utilizará el récord académico final para obtener los promedios finales de los alumnos que componen nuestra población estudiada.

3.5.1 Escala de Motivación

FICHA TÉCNICA

AUTOR	: Dr. Luis Alberto Vicuña Peri
COLABORADORES	: Ps. Héctor Manuel Hernández Valz Rune Arauco Mengoni
AÑO	: 1996.
REVISIÓN	: Psicométrica 2004
PROCEDENCIA	: Lima – Perú
ADMINISTRACIÓN	: 20 Minutos (aprox.)
OBJETIVO	: Explorar la motivación de Logro, Afiliación y Poder en jóvenes y adultos. Basado en la teoría sobre las motivaciones de McClelland D.C.

TIPO DE ÍTEM: Enunciados de situaciones estructuradas acompañadas por tres alternativas de respuesta obligada. Cada alternativa identifica un tipo de motivación cuyas respuestas van en una escala de seis grados que van desde el definitivamente en desacuerdo (grado 1), hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).

ADMINISTRACIÓN: Es necesario poner énfasis en las instrucciones de cómo debe responder el examinado, debe quedar claro que deberá contestar a cada una de las alternativas de cada situación estructurada.

VALIDEZ: La demostración si las escalas cumplen con su propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez de constructo.

Para la validez de contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de las organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis solo las 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del Ji cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces a un nivel del 0.01 de significación.

Para el método de constructo se efectuaron correlaciones inter escalas y escala total esperando encontrar correlaciones significativas entre cada uno de sus componentes y puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas pero de baja intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente pero a su vez todas evalúan motivación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen.

Tabla 1
De Correlaciones Escalar y Escalas Test Total de la Escala de Motivación
M – L – 96

	PODER	LOGRO	TOTAL
AFILIACIÓN	0.72	0.61	0.42
PODER		0.84	0.27
LOGRO			0.19

CONFIABILIDAD: Fue por el método del test – retest con un intervalo de tres meses entre la primera y segunda aplicación encontrando un coeficiente de 0.88

CALIFICACIÓN: El cómputo de las puntuaciones es muy práctico, sólo debe efectuar la suma aritmética de los valores según la respuesta dada por el sujeto siguiendo la siguiente clave:

- Para AFILIACIÓN sume los valores SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa "A".
- Para PODER, sume los valores SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa "B".
- Para LOGRO, sume los valores SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa "C".

INTERPRETACIÓN: Las puntuaciones directas obtenidas en cada una de las escalas pueden ser transformadas a categorías utilizando la siguiente tabla de conversión:

Tabla 2
De Conversión de Puntuaciones Directas a Categorías de Motivación

CATEGORÍAS	AFILIACIÓN	PODER	LOGRO
Muy alto	101 – 108	101 – 108	101 – 108
Alto	83 – 100	83 – 100	83 – 100
Tendencia alto	65 – 82	65 – 82	65 – 82
Tendencia bajo	47 – 64	47 – 64	47 – 64
Bajo	29 – 46	29 – 46	29 – 46
Muy bajo	18 – 28	18 – 28	18 – 28

Investigaciones efectuadas con la escala:

“La motivación de Logro y el autoconcepto en estudiantes universitarios de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos”. Instituto de Investigaciones Psicológicas. IIPsi. Diciembre 2004. Vol. 7 Nro. 2. Dr. Luis A. Vicuña P., Héctor M. Hernández V., Jorge Luna A., Rolando Solís N., Rune Arauco M.

“Disposiciones Psicológicas y Expectativas del estudiante universitario para la formación de empresas y el rol gerencial”. Instituto de Investigaciones Psicológicas IIPsi. Enero 1998. Vol. 1 Nro. 1. Dr. Luis A. Vicuña P., Héctor M. Hernández V., Mildred T. Paredes T., Rolando Solís N., Jhonan Pecho G.

“Relación entre Motivación y Síndrome de Burnout en docentes de una Escuela Académico Profesional de Obstetricia de una Universidad Nacional.” Tesis de Maestría mención Comportamiento Organizacional y Recursos Humanos. Quispe Oliva, Julia. Universidad Ricardo Palma.

3.5.2 Actas del Rendimiento Académico

Proporcionado por la Oficina de Informática de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, previo trámite administrativo.

El Historial académico de calificaciones, proporciona información del periodo académico 2012, detallando una relación de 7 asignaturas con sus respectivas calificaciones correspondientes al semestre 2012-I.

3.6 Técnicas y procedimientos de recolección de datos

Se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el Cuestionario de Motivación cuya ficha técnica se presentó líneas arriba para el rendimiento académico se utilizó el formato oficial de la Universidad previa coordinación con la Oficina de Informática de la Facultad de Educación, vía administrativa. El cuestionario se aplicó de forma colectiva en grupos no mayores de veinticinco estudiantes por vez, cuidando en

todos los casos su disponibilidad y colaboración con el examen; a pesar de la aceptación voluntaria y del conocimiento del cuestionario se depuraron algunos, por omisiones, por respuestas inconsistentes, y por protocolos defectuosamente cumplimentados.

CAPÍTULO IV

TRABAJO DE CAMPO Y CONTRASTE DE HIPÓTESIS

En este capítulo se da cuenta de los resultados cuyo objetivo fue despejar la interrogante respecto a la relación entre la motivación y el rendimiento académico. Se consideró estas variables, porque teóricamente se espera que por el rol del docente, que es la de enseñar, lleva implícito un conjunto de tareas entre las que resalta el estudio permanente y sistemático, que de ocurrir, la lógica consecuencia se deberá expresar en rendimientos académicos sobresalientes, impulsados por algún motivo que en el presente estudio, en la concepción de McClelland puede ser: la afiliación, el poder y el logro, indistintamente.

Se espera que el académico oriente su motivación o impulso a la producción intelectual, precisamente por la tarea que va a desempeñar durante gran parte de su vida; sin embargo existe la posibilidad que los motivos fuesen diferentes a lo académico en tal caso no habría correlaciones significativas con el rendimiento académico, este dato en los futuros docentes es fundamental para recomendar a las instituciones universitarias la necesidad de implementar cursos complementarios de desarrollo personal y compromiso institucional, junto a estrategias de negociación para el manejo y control de conflictos; bajo esta problemática se decidió coordinar con la Universidad Nacional Mayor de San Marcos específicamente con la Facultad de Educación, recibiendo el apoyo para la realización del presente estudio, en lo concerniente a la apertura para el levantamiento de información, a partir de ello se realizó ajustes para el uso del análisis estadístico, empezando con el análisis de la normalidad estadística de los datos, para la elección del método pertinente y para el estudio complementario de contrastación según el género para concluir con la elaboración del perfil motivacional y del rendimiento académico de la muestra estudiada, que a continuación se presenta en el orden descrito.

4.1 Presentación, análisis e interpretación de los datos

4.1.1 Normalidad estadística de los datos de motivación y del rendimiento académico

Para determinar si los datos obtenidos con el cuestionario de Motivación se ajustan a la normal estadística se analizó con la prueba de Kolmogorov-Smirnov (Siegel, S 1977), se encontró valores Z que corresponden a probabilidades de conformidad con las hipótesis alterna mayores al 0.05 por tanto estos datos corresponden a una distribución normal y puede trabajarse con estadísticos paramétricos. Tal como se puede ver en la siguiente tabla.

Tabla N°3

Prueba de Kolmogorov-Smirnov de normalidad estadística de los datos de Motivación

		ToA	ToP	ToL
N		100	100	100
Parámetros normales(a,b)	M.	75.79	70.21	69.15
	DS	10.12	8.56	9.00
Diferencias más extremas	Absoluta	0.10	0.10	0.09
	Positiva	0.10	0.10	0.09
	Negativa	-0.04	-0.08	-0.08
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.02	1.03	0.94
Sig. asintót. (bilateral)		0.25	0.24	0.34

- La distribución de contraste es la normal
- Se ha calculado a partir de los datos.

Para los datos del rendimiento académico se hizo lo mismo, esta vez se encontró valores Z significativos al 0.05 para los cursos Estudio y Apreciación del Arte, Desarrollo del Pensamiento Lógico Matemático, Bases Biológicas y Psicológicas del

Comportamiento, Visión Histórica del Perú , Expresión Corporal y Cultura Física, cuyos valores p resultan menores del 0.05 que significa que no mantienen una distribución normal estadística, solo las asignaturas de Taller de Comunicación Integral y la asignatura de Idioma mantienen valores p de significación mayores del 0.05 demostrando que solo estas dos asignaturas mantienen una distribución normal las otras son asimétricas negativas es decir la tendencia mayoritaria del alumnado obtienen calificativos por encima del valor de su media aritmética, este dato nos indicaría dos posibles interpretaciones, la primera que se trata de estudiantes muy dedicados y eficientes y en el segundo caso que se trata de un sistema de evaluación poco exigente, este dato valdría la pena estudiarlo en otra investigación; por ahora tenemos la conclusión que de las siete asignaturas estudiadas, en cinco de ellas que representan el 71% no se distribuyen estadísticamente normal, este requisito solo se cumple en dos de ellas que representan el 29%, razón por la cual es mejor el uso de estadísticos no paramétricos en el análisis y usaremos algunos datos paramétricos como medias aritméticas como datos de interpretación referencial.

Lo hallado respecto al rendimiento académico puede verse en la siguiente tabla, donde se observa que el rendimiento académico va desde un mínimo de 11.9 que corresponde a la asignatura de Desarrollo Del Pensamiento Lógico Matemático hasta un promedio máximo de 16.17 en la asignatura de Taller de Comunicación integral y el promedio general fue de 14.7, como se puede observar la tendencia se inclina hacia el tercio superior, siendo necesario enfatizar en las asignaturas que demandan rigurosidad lógica, y pensamiento con rigor lógico en la interpretación y uso de conceptos, tal como se puede ver en la siguiente tabla y gráfico.

Tabla N°4

Tabla de Kolmogorov-Smirnov de Normalidad estadística de los datos del rendimiento académico

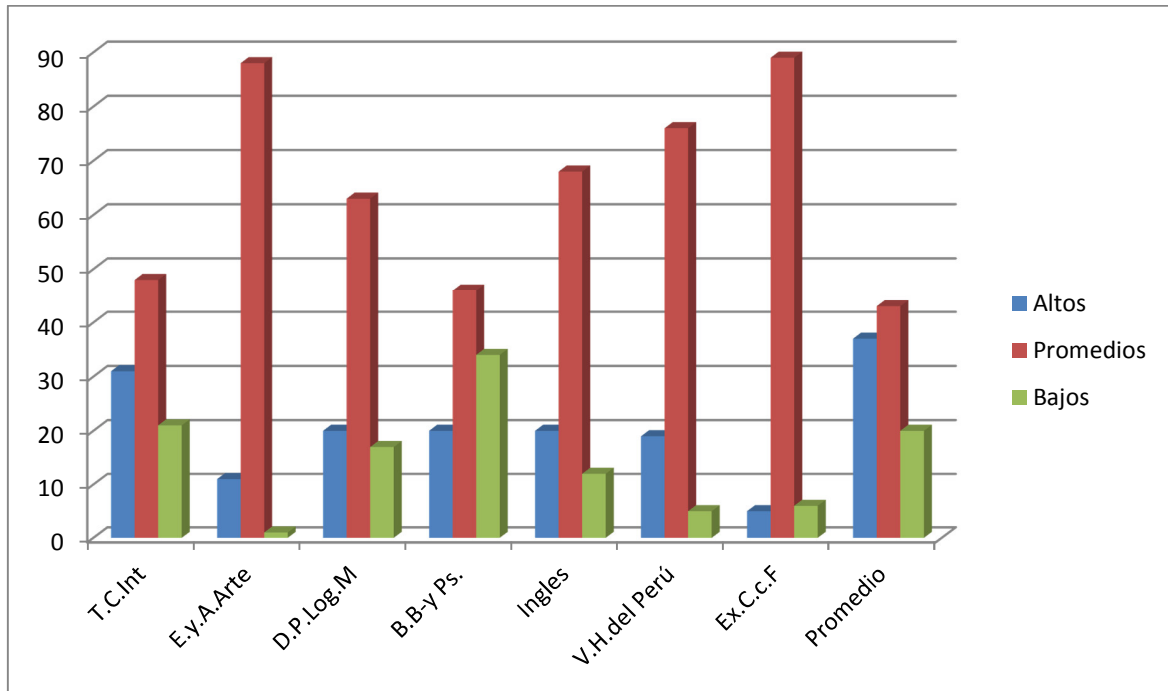
	Taller de Comunicación Integral	Estudio y Apreciación del Arte	Desarrollo Del Pensamiento Lógico Matemático	Bases Biológicas y Psicológicas del Comportamiento.	Idioma: inglés	Visión Histórica del Perú	Expresión Corporal y Cultura Física	Prom. R.A
N	100	100	100	100	100	100	100	100
P. norm(a,b)	M. 16.17	15.6	11.94	14.56	14.94	14.72	15.29	14.7
	DS 2.18	2.14	4.526	1.788	2.898	2.731	4.152	1.66
Dif. más								
extremas	Abs 0.11	0.17	0.158	0.147	0.121	0.196	0.292	0.18
	Pos 0.10	0.15	0.075	0.103	0.086	0.130	0.207	0.06
	Neg -0.11	-0.17	-0.158	-0.147	-0.121	-0.196	-0.292	-0.13
Z de K-S.	1.09	1.69	1.577	1.47	1.21	1.96	2.92	1.28
Sig. asintót. (bilateral)	0.17	0.01	0.01	0.03	0.11	0.00	0.00	0.07

a. La distribución de contraste es la normal

b. Se ha calculado a partir de los datos.

Gráfico N° 1

Barras Porcentualizadas del Rendimiento Académico por Categorías



Relación entre la motivación y el rendimiento académico

Para averiguar si las variables motivación y rendimiento académico están correlacionadas, se procedió a estimar la correlación utilizando el coeficiente de correlación Rho de Spearman, donde los coeficientes hallados por cada tipo de motivación y cada asignatura y el rendimiento general hemos encontrado que no están correlacionadas, lo que significa que un estudiante puede tener la motivación de afiliación, de poder o de logro y su rendimiento académico puede ubicarse en cualquier categoría o nivel, este dato nos demuestra que es verdad la hipótesis nula en el sentido que ambas variables son independientes, no están relacionadas significativamente, por tanto el rendimiento académico universitario no está asociado al tipo de motivación, la que sin lugar a duda tendrá influencia en otras actividades asociadas al rol docente, pero no así con su desempeño académico. Estos resultados pueden verse en la siguiente matriz de correlaciones.

Tabla N° 5

Coeficientes de correlación Rho de Spearman entre el tipo de motivación según McClelland y el rendimiento académico

Cursos	Tipos de Motivación según McClelland			
		Afiliación	Poder	Logro
Taller de Comunicación Integral	Correlación Rho	0.11548958	-0.02463716	0.03004441
	Sig. (bilateral)	0.25253687	0.80776449	0.76666974
	N	100	100	100
Estudio y apreciación del Arte	Correlación Rho	0.03478512	-0.06704074	-0.08072232
	Sig. (bilateral)	0.73116076	0.50750677	0.42465091
	N	100	100	100
Desarrollo del Pensamiento Lógico-Matemático.	Correlación Rho	0.04583607	-0.07976089	-0.04615851
	Sig. (bilateral)	0.6506668	0.43020618	0.64837199
	N	100	100	100
Bases Biológicas y Psicológicas del comportamiento.	Correlación Rho	0.02387467	-0.04077158	0.16607635
	Sig. (bilateral)	0.8136044	0.68712674	0.09866246
	N	100	100	100
Idioma Inglés.	Correlación Rho	0.12841653	-0.00356022	-0.01049548
	Sig. (bilateral)	0.20291181	0.97195638	0.91745653
	N	100	100	100
Visión Histórica del Perú	Correlación Rho	0.1379072	-0.06188113	-0.05294701
	Sig. (bilateral)	0.1712241	0.54079061	0.60084861
	N	100	100	100
Expresión Corporal y cultura física	Correlación Rho	0.04042592	-0.06286916	0.10507391
	Sig. (bilateral)	0.68964272	0.53433479	0.29814852
	N	100	100	100
Prom. Rendimiento	Correlación Rho	0.12816974	-0.09196421	0.02077938
	Sig. (bilateral)	0.20378842	0.36281709	0.83741316
	N	100	100	100

La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

Para complementar lo hallado se ha diagnosticado a cada examinado en el tipo de motivación que lo caracteriza y mediante el análisis de varianza de un factor se contrastó los rendimientos generales confirmando lo hallado, esto es que ambas variables no se afectan mutuamente, los datos encontrados se presentan a continuación.

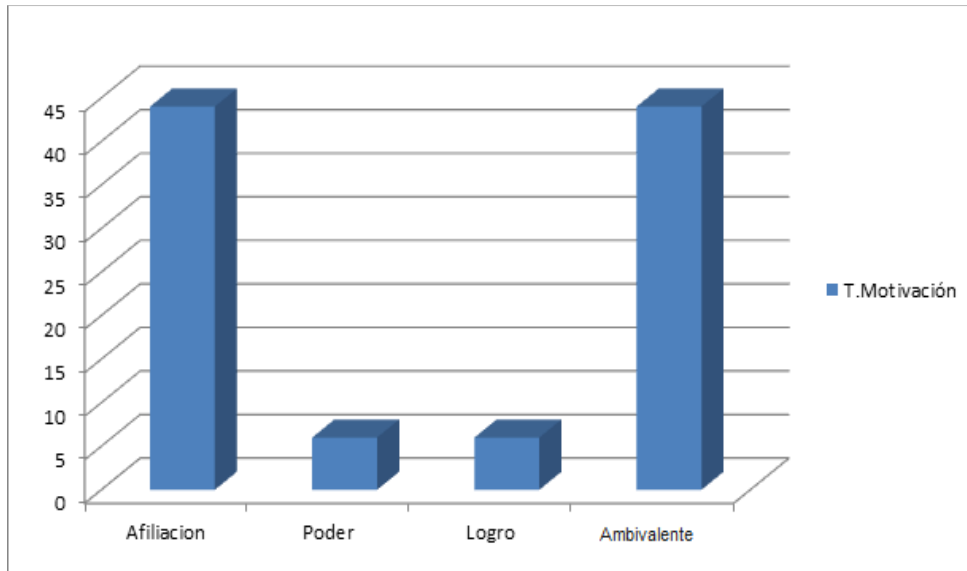
Tabla N°6
Descriptivo del rendimiento académico por tipo de motivación

<i>Grupos</i>	<i>Cuenta</i>	<i>Suma</i>	<i>Promedio</i>	<i>Varianza</i>
R.A de Afiliación	44	658.71	14.97	2.45
R.A. de Poder	6	78.14	13.02	3.65
RA. de Logro	6	87.14	14.52	4.99
R.A. Ambivalentes	44	650.57	14.79	2.45
	100	1474.57	14.75	

Se puede observar que los rendimientos académicos promedio son similares en los diferentes tipos de motivación y esto debido que la gran densidad de examinados se ubican en la motivación del tipo afiliación y en los ambivalentes, como se puede leer en el siguiente gráfico porcentual de los estudiantes según el tipo de motivación.

Gráfico N° 2

Barra Porcentual del Tipo de Motivación según McClelland.



En la siguiente tabla se puede leer lo mencionado líneas arriba, el análisis de varianza arroja una razón F de 2.569 que no llega ser significativa, para ello este valor calculado debió ser mayor el valor teórico de 2.699, quedando comprobado que los estudiantes pueden poseer cualquiera de los tipos de motivación estudiados y su rendimiento académico no guardará interdependencia con esta motivación secundaria que impulsa a las personas a la acción socio productiva en búsqueda de aceptación y que ésta al parecer no está directamente vinculada con este tipo de motivación, tal como se ha encontrado y se puede leer en la siguiente tabla.

Tabla N° 7

Análisis de varianza de los rendimientos académicos según el tipo de Motivación

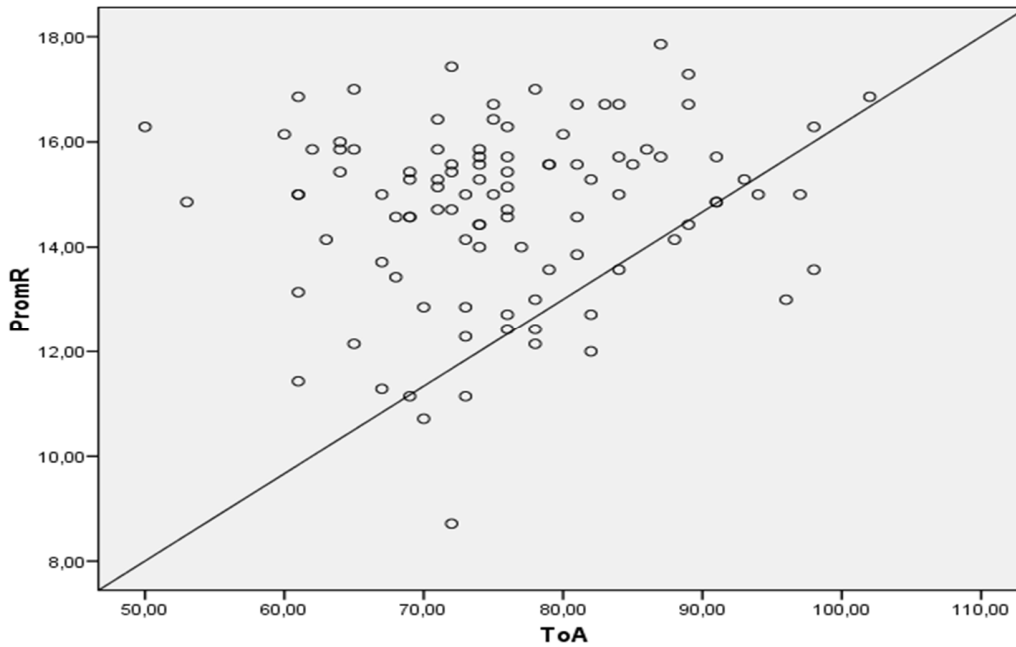
Origen de las variaciones	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Promedio de los cuadrados	F	Probabilidad	Valor crítico para F
Entre grupos	20.384	3	6.795	2.569	0.059	2.699
Dentro de los grupos	253.92	96	2.645			
Total	274.309	99				

4.1.1.1. Relación entre Motivación de Afiliación y Rendimiento Académico

Como se podrá leer en las dos tablas que anteceden, se nota que la motivación que prevalece es la de Afiliación, que caracteriza a las personas que sienten la necesidad de buscar reconocimiento y protección de los demás, esta característica no es del todo saludable para la función magisterial, este dato se torna más compleja cuando se encuentra un cuarenta y cuatro por ciento de estudiantes ambivalentes motivacionalmente, esto significa que no han definido aún el impulsor dominante de su vida, o lo que sería peor distorsionan el resultado para ocultar el impulsor actual altamente posible de afiliación.

Gráfico N° 3

Dispersión de resultados de la variable Motivación de Afiliación con el Rendimiento Académico.



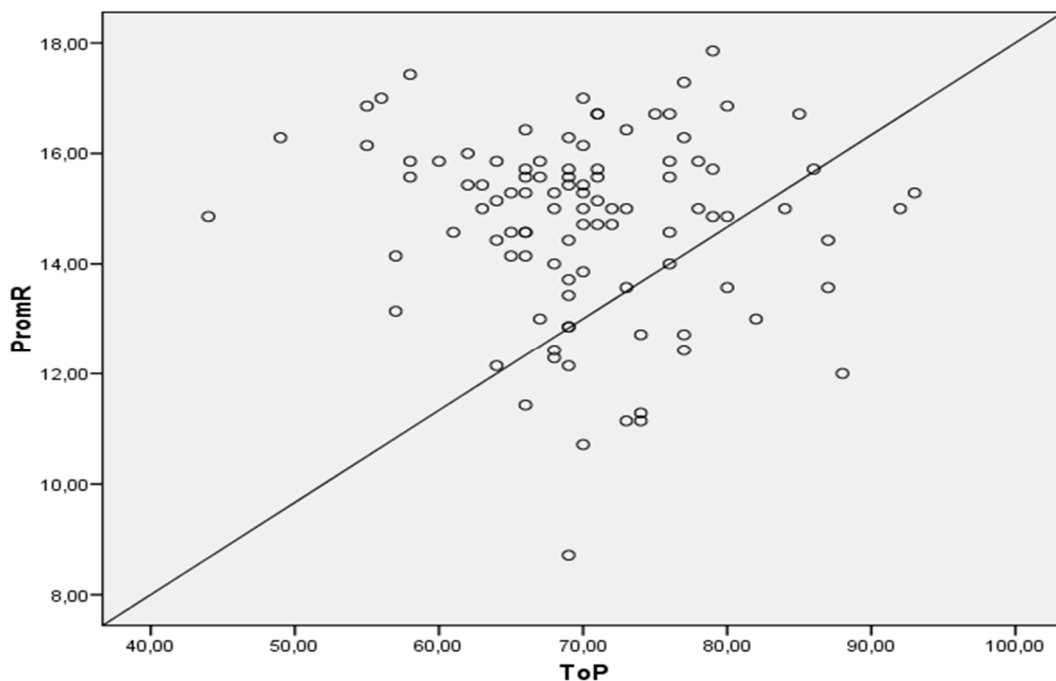
El gráfico representa la dispersión de los examinados respecto a la motivación de afiliación y al promedio del rendimiento académico, como se podrán observar los datos no mantienen una regresión lineal sino se ubican en diferentes puntos respecto a la línea de regresión, hecho que indica que para un mismo rendimiento académico hay diferentes niveles de motivación de afiliación, este dato indica que un alumno puede tener alta, media o baja motivación de afiliación y su rendimiento académico no le corresponde al nivel motivacional, ambas variables son independientes, esto quiere decir que el impulsor para el estudio no es la necesidad de aceptación de los demás.

4.1.1.1 Relación entre Motivación de Poder y Rendimiento Académico

De igual manera, tenemos solo un 6 por ciento de estudiantes que tienen como impulsor la motivación de poder, que según McClelland se define como la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general.

Gráfico N° 4

Dispersión de resultados de la variable Motivación de Poder con el Rendimiento Académico.



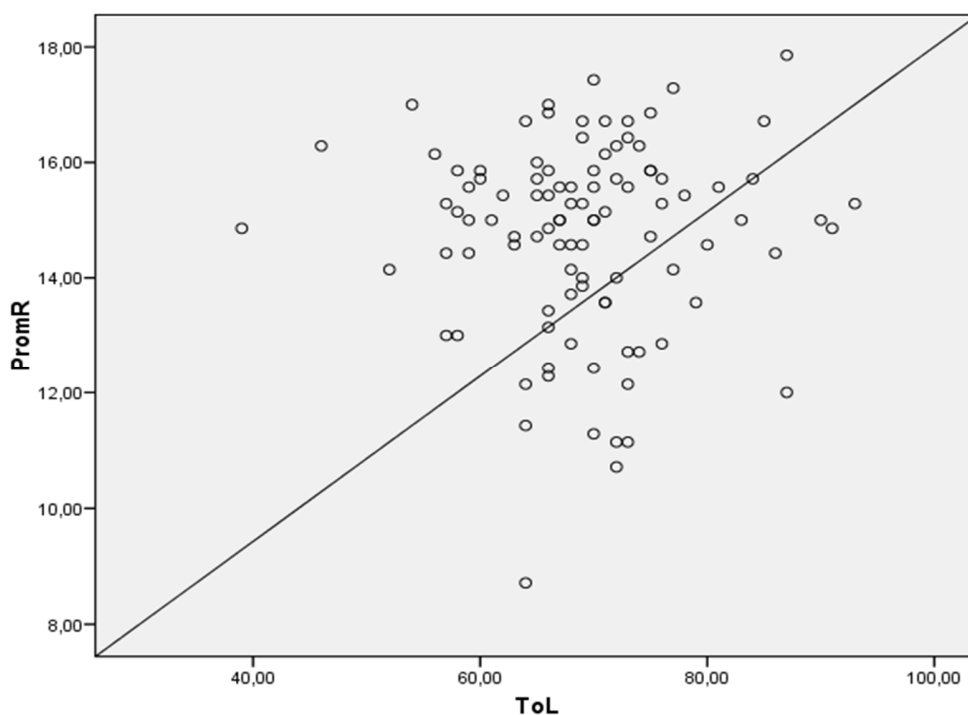
En ésta gráfico se observa que la nube de puntos no mantiene regresión lineal entre las variables motivación de poder y el rendimiento académico lo que significa que el impulsor para el rendimiento académico no es la necesidad de tener el control y el dominio.

4.1.1.2 Relación entre Motivación de Logro y Rendimiento Académico

Solo tenemos un seis por ciento de estudiantes, futuros docentes con impulsor de logro, que tipifica a las personas que se proponen auto desarrollarse en base a la pro actividad, esto significa que debe ponerse más atención en la selección del futuro docente y en lo que ya están en formación conviene la complementación mediante asignaturas de desarrollo personal y metas de vida en una concepción de bienestar personal y grupal.

Gráfico N° 5

Dispersión de resultados de la variable Motivación de Logro con el Rendimiento Académico.



La motivación de logro y el rendimiento académico presentan un coeficiente de 0,02; correlación espúrea que nos dice que el impulsor para el estudio no es la necesidad de conseguir el éxito mediante la realización personal y la del grupo o también entre la necesidad de conseguir grupos altamente efectivos en el trabajo académico, por tanto el impulsor para el estudio no son éstas necesidades secundarias que tienen que ver con la eficiencia en el trabajo organizacional.

Cabe la necesidad de indagar por otros impulsores hasta encontrar aquel que esté vinculado con el rendimiento académico porque lo que funcionaba hace algunos años era la afiliación, la necesidad de ser reconocido, actualmente ya no funciona como impulsor.

4.1.1.3 Análisis Complementario

Con el propósito de caracterizar al grupo estudiado se ha efectuado el presente análisis complementario, contrastando los tipos de motivación y el rendimiento académico según el género, pues como se considera socialmente, se admite que la mujer planifica y organiza con mayor detalles sus actividades en tanto que el varón, lo deja a la aventura, a la audacia para resolver el problema tan pronto como este surja, desde esta concepción se podrá esperar que las mujeres tengan mayor motivación de logro y los varones de poder, sin embargo si surgen necesidades afectivas por carencias en el hogar o en el grupo de referencia podríamos encontrar predominio de afiliación en ambos grupos, y algo similar pasaría con el rendimiento académico, estos resultados pueden verse a continuación.

a) La motivación y el género

Como los datos pueden trabajarse de forma no paramétrica, hemos utilizado la U de Mann-Whitney para contrastar los tipos de motivación según la variable género, habiendo encontrado valores Z que arrojan probabilidades mayores del 0.05, razón por lo cual se acepta la hipótesis nula que dice que el género no plantea diferencias significativas, por tanto las concepciones de vida de los varones y mujeres de la actualidad, se están modificando o posiblemente siempre haya sido así, la ausencia de estudios al respecto en grupos universitarios no permite la afirmación contraria.

Tabla N°8

**Contrastación de los tipos de motivación según el género en estudiantes del I
Ciclo de la Facultad de Educación**

	Afiliación	Poder	Logro
U de Mann-Whitney	970.5	987.5	920
W de Wilcoxon	1435.5	3472.5	3405
Z	-0.60	-0.47	-0.98
Sig. asintót. (bilateral)	0.55	0.64	0.33
A	Variable de agrupación: sexo		

b) El rendimiento académico y el género

Realizando un análisis similar al anterior se encuentra que solo hay diferencias significativas según el género en las asignatura de Desarrollo del Pensamiento lógico matemático y en Expresión corporal y cultura física al 0.05 de margen de error; en el primer caso a favor de los varones y en el segundo a dirección favorable a las mujeres, tal como puede verse en la siguiente tabla.

Tabla N° 9

Contrastación del rendimiento académico según el género en estudiantes del I ciclo de la Facultad de Educación

	Taller Comunicación Integral	Estudio y Apreciación del Arte	Desarrollo Pensamiento Log. Mat.	Bases Biol. Y Psicol. del Comportamiento.	Idioma. Inglés	Visión Histórica del Perú	Expresión	
							Corporal y Cultura. Física	Prom. Gen.
U de Mann- Whitney	840	964	736.5	949.5	846	1033.5	761	1028
W de Wilcoxon	1305	3449	3221.5	1414.5	1311	1498.5	1226	1493
Z	-1.597	-0.660	-2.367	-0.769	-1.546	-0.126	-2.212	-0.166
Sig. asintót. (bilateral)	0.110	0.509	0.018*	0.442	0.122	0.900	0.027*	0.868

(*) $P < 0.05$

c) Descripción de la motivación y del rendimiento académico

El presente análisis se ha realizado teniendo en cuenta el género: en el grupo Masculino cuyos datos se presenta en la siguiente tabla, se puede apreciar que el tipo de motivación que tiene mayor intensidad ha sido afiliación seguido por la motivación de poder y finalmente de logro, para situarnos debemos saber que la escala de referencia es de seis grados donde cuatro significa tendencia positiva.

Tabla N° 10

Medidas de tendencia central de la motivación en el grupo masculino

<i>Masculino</i>	<i>Afiliación</i>	<i>Poder</i>	<i>Logro</i>
Media	4.15	3.94	3.89
Mediana	4.11	3.97	3.97
D.S	0.58	0.55	0.57
Varianza	0.34	0.31	0.32
Asimetría	0.12	0.03	-0.2
Rango	2.67	2.39	2.44
Mínimo	2.78	2.72	2.56
Máximo	5.44	5.11	5
Suma	125	118	117
Cuenta	30	30	30

En el grupo Femenino hemos encontrado resultado parecido a la media mayor, corresponde a la motivación de afiliación, confirmando lo hallado y descrito líneas arriba que corresponde a tendencia positiva.

Tabla N° 11

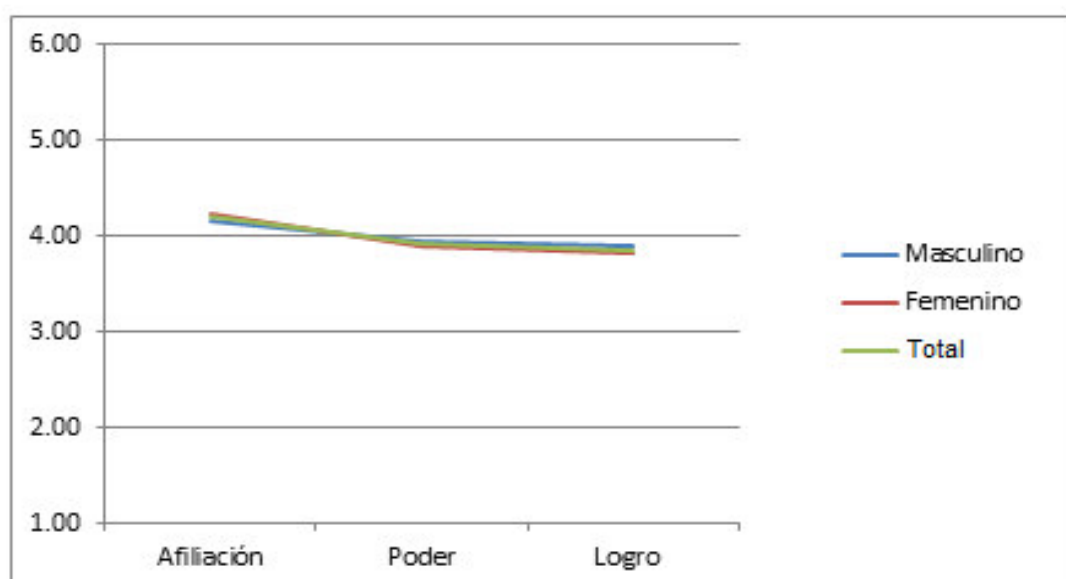
Medidas de tendencia central de los tipos de motivación en el grupo femenino

	<i>Afiliación</i>	<i>Poder</i>	<i>Logro</i>
Media	4.23	3.88	3.82
Mediana	4.17	3.83	3.78
D.S	0.55	0.44	0.47
Varianza	0.31	0.19	0.22
Asimetría	0.38	0.02	0.09
Rango	2.72	2.72	3
Mínimo	2.94	2.44	2.17
Máximo	5.67	5.17	5.17
Suma	296	272	268
Cuenta	70	70	70

Estos resultados pueden verse en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 6

Perfil comparativo de los tipos de motivación según el género



d) Descripción del rendimiento académico en el grupo Masculino

Se puede observar que la evaluación, es decir la interpretación en categorías favorece a las calificaciones obtenidas en todos los cursos, se puede observar en la tabla que a continuación se reproduce que la mediana es mayor que la media, aun cuando la variabilidad por los valores extremos obtenidos señala calificativos de cero, es probable, que tales puntajes mínimos de cero, no se deban a la evaluación sino a la condición de no se presentó, porque aun con tales calificativos la asimetría es negativa, que puede tener cualquiera de los dos significados; la evaluación ha sido fácil o se trata de estudiantes eficientes.

Tabla N° 12

Medidas de tendencia central del rendimiento académico en los estudiantes Masculinos del I ciclo de la Facultad de Educación.

	Taller de Comunicación. Integral.	Estudio y Apreciación. del Arte	Desarrollo del Pensamiento. Log .Matemático	Bases Biológicas y Psicológicas. del Comportamiento	Idioma Ext.1:Inglés	Visión Histórica del Perú	Expresión		Prom. Rend.
							Corporal y	Cultura Física A	
Media	15.6	15.4	13.7	14.4	14.4	14.4	14.8	14.7	14.7
Mediana	16	16	14	14	15	15	16	15.4	15.4
D.S	2.2	3.27	3.36	1.59	2.72	3.27	4.17	1.63	1.63
Varianza	4.86	10.7	11.3	2.53	7.42	10.7	17.4	2.65	2.65
Asimetría	-0.2	-3.8	-0.4	-0.1	-1.2	-3.2	-3.2	-0.9	-0.9
Rango	9	18	13	7	13	18	19	6.71	6.71
Mínimo	11	0	6	11	6	0	0	11.1	11.1
Máximo	20	18	19	18	19	18	19	17.9	17.9
Suma	469	463	411	433	432	433	444	441	441
Cuenta	30	30	30	30	30	30	30	30	30

e) Descripción del rendimiento académico en el grupo Femenino.

Los resultados obtenidos en el grupo femenino nos indican resultados similares a los encontrados en el grupo de varones.

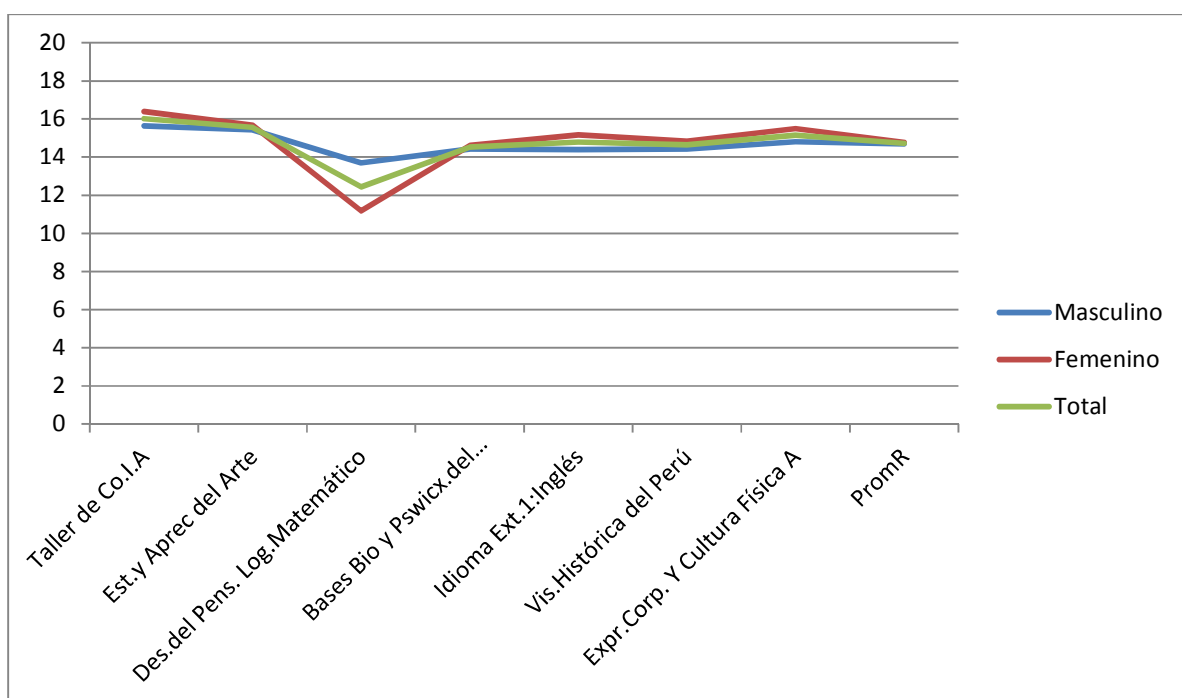
Tabla N° 13

Medidas de tendencia central del Rendimiento académico del grupo femenino del I ciclo de la Facultad de Educación

	Desarrollo del				Expresión		
	Taller de Comunicación Integral	Estudio y Apreciación del Arte	Pensamiento Lógico Matemático	Bases Biológicas y Psicológicas del Comportamiento. Ext.1:Inglés	Visión Histórica del Perú	Corporal y Cultura Física	Prom.Rend.
Media	16.4	15.7	11.2	14.6	15.2	14.8	14.8
Mediana	16	16	12	15	16	15	15
D.S	2.15	1.44	4.76	1.88	2.96	2.48	1.69
Varianza	4.62	2.08	22.7	3.52	8.75	6.16	2.86
Asimetría	-0.42	-0.1	-0.8	-1.1	-1	-3	-1
Rango	10	6	19	11	14	18	8.71
Mínimo	10	13	0	7	5	0	8.71
Máximo	20	19	19	18	19	18	17.4
Suma	1148	1097	783	1023	1062	1039	1034
Cuenta	70	70	70	70	70	70	70

A manera de resumen, en el gráfico N°2 se puede observar el rendimiento académico por cursos según el género, donde se registra rendimiento académico homogéneo en la mayoría de los cursos con excepción de la asignatura de Desarrollo del Pensamiento Lógico Matemático, donde los varones presentan mejor performance que las mujeres tal como se puede ver en el gráfico mencionado.

Gráfico N° 7
Perfil del rendimiento académico por cursos según Género

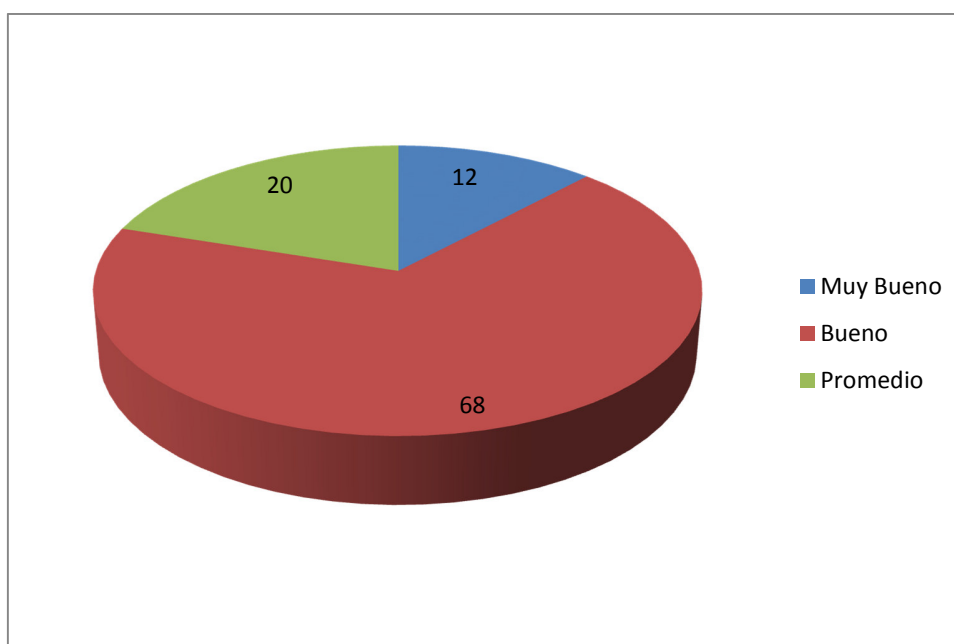


Concluyendo con la descripción del rendimiento académico, con los datos de ambos grupos de estudiantes hemos obtenido el porcentaje por categoría de rendimiento encontrando que solo el 12% se ubica en la categoría de rendimiento Muy Bueno, el 68% en la categoría Bueno o buen rendimiento y el 20% en la categoría promedio, como se podrá observar en la siguiente grafica sectorial que el 80% presenta un rendimiento académico que va desde un mínimo de 14 hasta un máximo de 19, No

se ha registrado ningún caso en la categoría de excelente, preocupa que haya un 20% en la categoría promedio con calificativo que va desde un mínimo de siete (un caso) hasta el calificativo de 13, este rendimiento si bien es aprobatorio sin embargo en el mejor de los casos indica que han alcanzado entre el 35 al 60% de los objetivos curriculares, la diferencia se acumula en déficit académicos, que difícilmente la Universidad corrige demandando de la auto superación para lo cual se requiere la promoción de la sensibilización pertinente, los datos puede visualizarse en el siguiente gráfico sectorial.

Gráfico N° 8

Porcentual descriptivo del rendimiento académico por categorías



4.2 Proceso de prueba de hipótesis

En el análisis realizado, se ha comprobado que los datos obtenidos no se distribuyen dentro del modelo de la normalidad estadística, por tanto el estadístico de correlación debe ser no paramétrico como el coeficiente de correlación de Spearman (Rho), en Martin, Cabero y Santana (2007), éste coeficiente trabaja con la diferencia de rangos entre los resultados de motivación y rendimiento académico, que permite obtener un coeficiente que va de 0.00 hasta 1, donde 0.00 indica ausencia de correlación y 1 correlación perfecta; para tal fin se trata a las variables motivación y rendimiento académico como datos ordinales siendo la variable X la motivación y la variable Y el rendimiento académico, estas variables se presentan en parejas por examinado empezando por el examinado 1 siguiendo con el 2 hasta el final que en el presente caso fueron 100 estudiantes valores que se ordenan por rangos para establecer la diferencia entre ellos y elevarlos al cuadrado utilizando la siguiente formula:

$$r_s = 1 - \frac{6 \cdot \sum d_i^2}{N^3 - N}$$

Con este procedimiento se ingresaron los cien datos de motivación de logro con cada uno de los puntajes de los cursos que fueron siete más el promedio general por ejemplo:

Motivación Logro (x)	Taller de comunicación integral (y)	Rx	Ry	Di	Di ²
70	15	7	4	3	9
59	19	2	7	-5	25
68	11	5	1	4	16
75	18	8	7	1	1
52	14	1	1.5	-0,5	0.25
66	16	4	5	-1	1
62	17	3	6	-3	9
69	14	6	1.5	-4,5	20.25
:	:	:	:	:	:
::	:	::	:	:	:

Despejando la formula con los cien datos se encontró un coeficiente de 0.03, que indica que entre ambas variables no hay correlación significativa.

Procedimiento similar se realizó para cada una de las motivaciones con cada uno de los otros seis cursos más el promedio general.

Sin embargo los valores de los coeficientes pueden ser diferentes de los extremos de la escala de referencia es decir entre 0.01 hasta 0.99, y otros valores, entonces la interrogante es a partir de qué valor de la correlación podemos afirmar que ambas variables están correlacionadas, para ello se ha desarrollado dentro del modelo de las probabilidades la fórmula de verificación si un coeficiente de correlación es o no producto del azar, mediante la prueba t de correlaciones, para un determinado nivel de error, en el presente estudio hemos trabajado con el 0.05 de margen de error, de modo que cuando consideramos que un coeficiente es significativo estamos admitiendo que solo tiene hasta un máximo de error de equivocarnos del 5 por ciento, de modo que la prueba de hipótesis está basada en la formula siguiente:

$$t = \frac{rs \sqrt{N - 2}}{\sqrt{1 - rs^2}}$$

Dónde:

T = valor crítico a partir del cual se rechaza la hipótesis nula.

rs = valor del coeficiente de correlación de Spearman.

N = número de casos

(N-2)= grados de libertad

Adicionalmente se clasificó a los examinados por el tipo de motivación y se contrastó sus rendimientos académicos utilizando el análisis de varianza de un factor al 0.05 de margen de error.

4.3 Discusión de los Resultados

De acuerdo a la teoría de la motivación de McClelland, la motivación de afiliación es aquella característica por la cual la persona necesita interactuar con otras personas y se muestran ansiosas por estas relaciones, la motivación de poder es aquella característica por la cual la persona busca tener influencia sobre otras, también de acuerdo a la misma teoría la motivación de logro es el buscar tener buen rendimiento de acuerdo al criterio de excelencia.

De acuerdo a las características que se desean para un profesional de la educación, éste debería tener principalmente estas dos motivaciones; sin embargo de acuerdo a los resultados del presente estudio lo que predomina es la motivación de afiliación.

Por lo que la realidad encontrada entre los estudiantes nos da a conocer una situación distinta a la deseable para un futuro profesional de la educación.

Entonces encontramos que la realidad contradice a la teoría en el sentido de que lo que está predominando en el estudiante de educación son otras razones, otras motivaciones distintas a aquellas que lo impulsaría a hacer de él en el futuro, un profesional que busque la excelencia en su quehacer.

4.4 Adopción de las decisiones

Estadísticamente se adoptó la decisión del 0.05 de margen de error para rechazar la hipótesis nula en lo denominado error del tipo 1 que nos dice el error que se corre al rechazar la H_0 , cuando es en realidad verdadera.

Bajo este criterio se encuentra que los coeficientes de correlación encontrados tienen errores mayores del 0.05 por lo tanto hemos aceptado la hipótesis nula. De manera análoga en el estudio de las contrastaciones para verificar el análisis previo.

CONCLUSIONES

1. Las variables motivación y rendimiento académico no están correlacionadas, lo que significa que un estudiante puede tener la motivación de afiliación, de poder o de logro y su rendimiento académico puede ubicarse en cualquier categoría o nivel, éste dato nos demuestra que es verdad la hipótesis nula. En éste sentido ambas variables son independientes, no están relacionadas significativamente, por tanto el rendimiento académico universitario no está asociado al tipo de motivación desarrollado por McClelland.
2. La motivación de afiliación y el rendimiento académico no están correlacionadas, porque de acuerdo a los coeficientes hallados, ambas variables son independientes, no están relacionadas significativamente y por tanto el rendimiento académico universitario no está asociado a la motivación de afiliación desarrollado por McClelland. Sin embargo es la motivación de afiliación la que prevalece en los estudiantes.
3. La motivación de poder y el rendimiento académico no están correlacionadas, porque de acuerdo a los coeficientes hallados se demuestra que es verdad la hipótesis nula. En éste sentido ambas variables son independientes, no están relacionadas significativamente, por tanto el rendimiento académico universitario no está asociado a la motivación de poder desarrollado por McClelland.
4. La motivación de logro y el rendimiento académico no están correlacionadas, esto es que ambas variables no se afectan mutuamente es decir son independientes, no están relacionadas significativamente, por tanto el rendimiento académico en

estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación no está asociado a la motivación de logro desarrollado por McClelland.

5. Del análisis complementario respecto al rendimiento académico y el género, se encontró que solo hay diferencias significativas según el género en las asignaturas de Desarrollo del Pensamiento Lógico Matemático y en Expresión Corporal y Cultura Física al 0.05 de margen de error; en el primer caso a favor de los varones y en el segundo a dirección favorable a las mujeres. Este resultado nos dice que ambas variables no mantienen interdependencia.

6. Respecto a los tipos de motivación y género, se encontró que el género no plantea diferencias significativas en los tipos de motivación, por tanto indistintamente al género, la persona puede poseer cualquiera de los tipos de motivación. Además, por los resultados, en el rendimiento promedio general, el género no plantea diferencias significativas por tanto estamos en condiciones de afirmar que de las 7 asignaturas solo en 2 que representa el 29%, el género ha planteado diferencias significativas a favor de los varones en la asignatura de Desarrollo Pensamiento Lógico Matemático, y a favor de las mujeres la asignatura Taller de Comunicación Integral, este dato valdría la pena revisar en próximas investigaciones con el objeto de descubrir la causa de tal diferencia que podría ser por falta de entrenamiento, diferencias individuales o simplemente por razones de interés.

RECOMENDACIONES

En la tesis se encontró que el rendimiento académico puede ser el promedio alto o bajo y el sujeto puede ser poseedor de cualquiera de los tipos de motivación según McClelland, este dato nos dice que no necesariamente un tipo de motivación le corresponde un tipo de rendimiento académico; sin embargo la motivación como impulsor lleva a las personas a realizar complejos conductuales que tienen sentido en el propósito o metas individuales.

Si el sujeto se caracteriza por la motivación de poder, su impulsor será hacer cosas con el fin de tener el control, si su motivación fuera de afiliación la meta que impulsa su actividad se orienta hacia la búsqueda de aceptación de los demás y a través de ello manipular el entorno, finalmente si el impulsor se orienta al logro se espera que la persona busque la autorrealización tanto de él como del equipo con el que trabaja, por lo tanto, estos tres tipos de motivación hacen predecible el comportamiento de la persona frente a la tarea, resulta en contextos productivos que los tres tipos de motivación alcanzarán la meta estándar, pero con comportamientos con secuelas subyacentes diferentes.

El estudiante con motivación de **afiliación** logra la meta porque ha encontrado la forma que los demás lo protejan y trabajen por él, los de motivación de **poder** alcanzan la meta a costa de la manipulación y dominio controlado que obtienen en el equipo de trabajo, en tanto que los de motivación de **logro** alcanzan la meta siendo las consecuencias en el grupo la reciprocidad y desarrollo mutuo. Por lo descrito resulta recomendable que en las instituciones educativas se cuente con el mayor número de docentes con motivación de logro.

Los resultados nos dicen que los jóvenes que han iniciado su formación docente se caracterizan por poseer una motivación de afiliación, lo conveniente ocurriría si el tipo dominante hubiese sido el tipo de motivación de logro, en base a este resultado y dado que los tipos motivacionales difícilmente son cambiantes, entonces la recomendación apuntaría en la selección, proceso de reclutamiento, debería examinarse a los postulantes en el tipo de motivación como un criterio más de selección en el perfil conveniente del futuro docente en el que nos permitimos proponer que el componente motivación debería ser motivación de logro.

La motivación de logro debería ser parte del perfil docente, porque es la generadora de la tendencia a la excelencia personal, por lo cual resulta relevante su presencia en quienes serán modelos en la formación de niños y jóvenes; asimismo porque los tiempos actuales requieren docentes que tengan un gran celo por mejorar su desempeño laboral de manera que su labor e interacción en el aula resulte beneficiosa. Por lo dicho, la motivación de logro debe ser una característica propia del estudiante de educación.

Para los estudiantes de educación, es conveniente desarrollar la política institucional de capacitación para la enseñanza transformacional mediante talleres, asignaturas de desarrollo personal y metas de vida en una concepción de bienestar personal y grupal.

Dar a conocer los resultados de la presente investigación y proponer estrategias de trabajo que ayuden a elevar la motivación de logro en los estudiantes de educación que lo necesiten.

Las instituciones universitarias deben implementar cursos complementarios de desarrollo personal y compromiso institucional, junto a estrategias de negociación para el manejo y control de conflictos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía referida al tema.

Adell, Marc. (2002). *Estrategias para Mejorar el Rendimiento Académico de los Adolescentes*. Madrid: Pirámide.

Alarcón, R. (1991). *Métodos y diseños de investigación del comportamiento*. Lima: Universidad Cayetano Heredia.

Alcántara, José. (1993). *Cómo Educar la Autoestima*. Barcelona: Ceac.

Arnau, Jaime. (1984). *Motivación y Conducta*. Barcelona: Fontanella.

Bolles, Robert. (1990). *Teoría de la Motivación*. México: Trillas.

Bonet, José. (1994). *Se amigo de ti mismo*. España: Sal Terrae.

Cofer, C. y Appley, M. (1993). *Psicología de la Motivación*. México: Trillas.

Chadwick, C. (1979). *Teorías del Aprendizaje*. Santiago: Tecla.

Crozier, Ray. (2001). *Diferencias individuales en el aprendizaje*. Madrid: Narcea.

Enciclopedia de la Psicopedagogía. (2010). Barcelona:Oceano.

Escobar, C. y Aguilar, R. (2002) *Motivación y Conducta: Sus bases biológicas*. México DF.: El Manual Moderno.

- Eysenck, H y Eysenck, S. (1964). *Manual of the Eysenck Personality Inventory*.
Universidad de London Press.
- Garrido, I. (1996). *Psicología de la Motivación*. Madrid: Síntesis.
- Gross, Richard. (2004). *Psicología la ciencia de la mente y la conducta*. México: El
Manual Moderno.
- Hernández, P. (1999). *Psicología de la Educación*. México: Trillas.
- Ingenieros, José. (2006). *El Hombre Mediocre*. Lima: Ebisa.
- Kaczynska, M. (1986). *El rendimiento escolar y la inteligencia*. Buenos Aires: Paidos.
- Krech D., Crutchfield, R. y Livson N. (1973). *Elementos de Psicología*. Madrid:
Gredos.
- Madsen, K.B. (1967). *Teorías de la Motivación*. Buenos Aires: Paidos.
- McClelland, D. (1989) *Estudio de la Motivación Humana*. Madrid: Narcea.
- Novaez, M. (1986). *Psicología de la actividad escolar*. México: Iberoamericana.
- Palmero, F.; Fernández-Abascal, E.; Martínez, F. y Cheliz, M. (2002). *Psicología de
la Motivación y Emoción*. España: Mc Graw Hill.
- Petri Herbert y Govern John. (2006). *Motivación, Teoría Investigación y Aplicaciones*.
México: Thomsom Editores.
- Ponce de León, A. (1998). *Tiempo Libre y Rendimiento Académico*. España:
Universidad de la Rioja.

Reeve, Johnmarshall. (1995). *Motivación y Emoción*. Madrid: McGraw Hill.

Bibliografía referida a la metodología de la investigación.

Caballero, Alejandro. (2005). *Guías Metodológicas para los Planes y Tesis de Maestría y Doctorado*. Lima: UGRAPH SAC.

Carrasco, Sergio. (2006). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores.

Martín, Q.; Cabero, M. y Santana, Y. (2007). *Tratamiento Estadístico de datos con SPSS*. Madrid: Thomson.

Mejía, Elías. (2005). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

La motivación según McClelland y el rendimiento académico, en estudiantes del I ciclo de pre grado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la UNMSM, Lima, Perú 2012.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL
¿Cuál es la relación entre la motivación según McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Lima 2012?	Establecer las relaciones entre la Motivación según McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.	H ₁ - Existe relación significativa entre la Motivación según McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS ESPECIFICAS
<p>A.- ¿Cómo se relaciona la Motivación de afiliación desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012?</p> <p>B.- ¿Cómo se relaciona la Motivación de poder desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012?</p> <p>C.- ¿Cómo se relaciona la Motivación de logro desarrollada por McClelland y el Rendimiento en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012?</p>	<p>A.- Establecer las relaciones entre la Motivación de afiliación desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.</p> <p>B.- Establecer las relaciones entre la Motivación de poder desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012</p> <p>C.- Establecer las relaciones entre la Motivación de logro desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.</p>	<p>H₁- Existe relación significativa entre la Motivación de afiliación desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.</p> <p>H₂- Existe relación significativa entre la Motivación de poder desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.</p> <p>H₃- Existe relación significativa entre la Motivación de logro desarrollada por McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012.</p>

ANEXO 2

MATRIZ METODOLÓGICA

TIPO Y MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE ESTUDIO	MÉTODO DE ANÁLISIS						
<p>Tipo no experimental</p> <p>Método correlacional.</p> <p>Diseño transeccional</p> <p>¿Existe correlación entre variables.</p> <p>$V_x \text{ --- } r \text{ --- } V_y$</p> <p>Donde</p> <p>$V_x$: Motivación según McClelland</p> <p>V_y: Rendimiento académico por asignatura y total</p>	<p>Los estudiantes ingresantes a la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación en el período lectivo 2012.</p> <table border="1" data-bbox="518 1059 691 1525"> <thead> <tr> <th data-bbox="518 1059 627 1328">Escuela académico profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación UNMSM</th> <th data-bbox="518 1328 627 1525">Nº Alumno</th> <th data-bbox="518 1525 627 2114">%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="627 1059 691 1328">Total de alumnos</td> <td data-bbox="627 1328 691 1525">130</td> <td data-bbox="627 1525 691 2114">100</td> </tr> </tbody> </table> <p>MUESTRA:</p> <p>Dado que el número de docentes de la población de ingresantes es relativamente pequeña no es necesario obtener una muestra, sino trabajar con el total en un estudio tipo censo.</p>	Escuela académico profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación UNMSM	Nº Alumno	%	Total de alumnos	130	100	<p>El instrumento fue El Cuestionario de Motivación, elaborado sobre la base de la Teoría de McClelland, en nuestro medio con un coeficiente de confiabilidad por el método del Test retest de 0.88 y con validez de constructo, demostrando que las tres escalas para cada tipo de motivación miden discriminativamente cada tipo de motivación.</p>	<p>Los datos serán procesados utilizando primero la prueba de normalidad estadística que permita decidir por el estadístico de correlación conveniente a los datos para los cuales se utilizará la técnica de procesamiento de datos y su instrumento, las tablas de procesamiento de datos para tabular y procesar los resultados de los instrumentos de los estudiantes. Se aplicará el análisis estadístico pertinente previa verificación si los datos mantienen o no distribución estadísticamente normal, de ser así se utilizará estadísticos paramétricos de lo contrario se hará uso de estadísticos no paramétricos tanto para la correlación como para la demostración de hipótesis.</p>
Escuela académico profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación UNMSM	Nº Alumno	%							
Total de alumnos	130	100							

			<p>- Censuro las bromas que no me parecen. 9.- Cuando mi amigo esta con sus amigos. - Orinto el tema de conversaci3n. 10.- Con el sexo opuesto. - Busco la forma de controlar la situaci3n. 11.- El sexo opuesto. - Sirve para comprobar la eficacia persuasiva. - Uno de ellos es quien debe orientar la relaci3n. 12.- En la relaci3n de pareja. Decido que deben hacer para mejorar algo. 13.- Respetto a mis vecinos. Son f3ciles de convencer y manejar. 14.- Quienes viven cerca a mi casa. - Impongo mis principios. 15.- En general, con mis conocidos del barrio. - Aceptan mi consejo para decidir. 16.- Siempre que nos reunimos a jugar. - Impongo mis reglas. 17.- Durante el juego. - Uso las normas m3s convenientes. 18.- Cuando estoy con mis padres. - Hago lo necesario para conseguir lo que deseo. 2.- En casa. - Soy qui3n logra que se haga algo 3til. 3.- Con mis parentes. - Puedo ser tan afectuoso como convenga. 4.- Cuando tengo un trabajo en grupo. - Finalmente, hago visible mi estilo en la presentaci3n. 5.- Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo. - Orinto para evitar errores. 6.- Si el trabajo dependiera de mi. - Orinto para evitar errores. 7.- Mis amigos. - Alcanzo mis metas con y sin ellos. 8.- Cuando estoy con mis amigos. - Busco la aprobaci3n de mis iniciativas. 9.- Cuando mi amigo est3 con sus amigos. - Los selecciono segun me parezca. 10.- Con el sexo opuesto. - Soy simp3tico si me interesa. 11.- El sexo opuesto. - Permite la compresi3n del otro. 12.- En la relaci3n de pareja. - Intento por obtener mayor utilidad. 13.- Respetto a mis vecinos. - Los ayudo siempre que obtenga un beneficio. 14.- Quienes viven cerca a mi casa. - Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad. 15.- En general con mis conocidos del barrio. - Espero que me consideren un ganador. 16.- Siempre que nos reunimos a jugar. - Elijo el juego en el que puedo ganar. 17.- Durante el juego. - Intento ganar a toda costa. 18.- Cuando el juego termina. - Siempre obtengo lo que quiero.</p>	<p>Impulso de control. Influir en otros. Necesidad de triunfos. Persuasivos.</p>																									
			<p>La Motivaci3n de Logro se mide con preguntas para respuestas en seis grados respecto a la tendencia de la persona a alcanzar el 3xito en una situaci3n que contemple la evaluaci3n del desempe2o de una persona, en relaci3n con est3ndares de excelencia. Es el impulso de la persona para vencer desafios, avanzar y crecer.</p>	<p>Logro</p>						<p>B3squeda del 3xito. B3squeda del desarrollo de los dem3s. Necesidad de ser un facilitador. Buscan altos est3ndares. B3squeda de soluci3n a problemas. Avanzar y crecer en equipo.</p>																			

ANEXO 4

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

ESCALA M – L – 1996-REV. 2008

Por: Luis Alberto Vicuña Peri y Colaboradores.

INSTRUCCIONES

Esta escala le presenta a usted, algunas posibles situaciones. En cada una deberá indicar su grado de acuerdo o desacuerdo, para lo cual deberá poner una equis (X) debajo de la categoría que describa mejor sus rasgos motivacionales. Trabaje con el siguiente criterio:

- 1 equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO
- 2 equivale a MUY EN DESACUERDO
- 3 equivale a EN DESACUERDO
- 4 equivale a DE ACUERDO
- 5 equivale a MUY DE ACUERDO
- 6 equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

		Desacuerdo			Acuerdo		
		1	2	3	4	5	6
1.	Cuando estoy con mis padres:						
a)	Hago lo necesario por comprenderlos						
b)	Cuestiono lo que me parece inapropiado						
c)	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
2.	En casa:						
a)	Apoyo en la consecución de algún objetivo						
b)	Soy el que da forma a las ideas						
c)	Soy quien logra que se haga algo útil						
3.	Con mis parientes:						
a)	Me esfuerzo para obtener su aprobación						
b)	Hago lo necesario por evitar su influencia						
c)	Puedo ser tan afectuoso como convenga						
4.	Cuando tengo un trabajo en grupo:						

a)	Acopio mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos.								
b)	Distribuyo los temas para facilitar el análisis								
c)	Finalmente, hago visible mi estilo en la presentación								
5.	Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:								
a)	Me sumo al trabajo de los demás								
b)	Cautelo el avance del trabajo								
c)	Oriento para evitar errores								
6.	Si el trabajo dependiera de mí:								
a)	Elegiría a asesores con mucho talento								
b)	Determinaría las normas y forma del trabajo								
c)	Oriento para evitar errores								
7.	Mis amigos:								
a)	Los trato por igual								
b)	Suelen acatar mis ideas								
c)	Alcanzo mis metas con y sin ellos								
8.	Cuando estoy con mis amigos:								
a)	Los tomo como modelos								
b)	Censuro las bromas que no me parecen								
c)	Busco la aprobación de mis iniciativas								
9.	Cuando mi amigo esta con sus amigos:								
a)	Busco la aceptación de los demás								
b)	Oriento el tema de conversación								
c)	Los selecciono según me parezca								
10.	Con el sexo opuesto:								
a)	Busco los puntos de coincidencia								
b)	Busco la forma de controlar la situación								
c)	Soy simpático si me interesa								
11.	El sexo opuesto:								
a)	Es un medio para consolidar la identidad sexual								
b)	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva								

c)	Permite la comprensión del otro								
12.	En la relación de pareja:								
a)	Ambos se complacen al sentirse acompañados								
b)	Uno de ellos es quien debe orientar la relación								
c)	Intento por obtener mayor utilidad								
13.	Respecto a mis vecinos:								
a)	Busco los lugares donde se reúnen								
b)	Decido que deben hacer para mejorar algo								
c)	Los ayudo siempre que obtenga un beneficio								
14.	Quienes viven cerca a mi casa:								
a)	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos								
b)	Son fáciles de convencer y manejar								
c)	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad								
15.	En general, con mis conocidos del barrio:								
a)	Acato lo que se decide en grupo								
b)	Impongo mis principios								
c)	Espero que me consideren un ganador								
16.	Siempre que nos reunimos a jugar:								
a)	Acepto los retos, aunque me parezcan tontos								
b)	Aceptan mi consejo para decidir								
c)	Elijo el juego en el que puedo ganar								
17.	Durante el juego:								
a)	Me adapto a las normas								
b)	Impongo mis reglas								
c)	Intento ganar a toda costa								
18.	Cuando el juego termina:								
a)	Soy buen perdedor								
b)	Uso las normas más convenientes								
c)	Siempre obtengo lo que quiero.								