

MOTIVACION PARA EL LOGRO Y PATRONES CLINICOS DE PERSONALIDAD EN ALUMNOS UNIVERSITARIOS INGRESANTES

Patricia Tirado Bocanegra ²

Nadia Campos Burgos, Wendy Cedillo Lozada, Valeria Celis Del Águila, Milagros Chávez Sánchez, Cristhell Cruzate Mendoza, Pablo Díaz Díaz, Brenda Santos Noriega, Eduardo Vásquez Carrasco ³

Consultorio Psicológico
Universidad César Vallejo

RESUMEN

El estudio se centra en determinar la relación entre la motivación para el logro y los patrones clínicos de personalidad, utilizando como instrumentos la Escala de Motivación M-L 1996 y el Inventario Clínico Multiaxial de Millon. Se trabajó con una población muestra de 1860 alumnos ingresantes a la Universidad "César Vallejo" en el semestre académico 2007-I. Los resultados indican que los patrones de personalidad esquizoide y esquizotípico obtienen una correlación negativa con la motivación para el logro, mientras que los patrones de personalidad paranoide, histriónico, antisocial, narcisista, límite, compulsivo, dependiente y evitativo obtienen una correlación positiva con la motivación para el logro.

Palabras clave: Motivación para el logro, patrones clínicos de personalidad y alumnos universitarios.

MOTIVATION FOR SUCCESS AND CLINICAL PERSONALITY STYLES IN UNIVERSITY-ENTRANCE STUDENTS

ABSTRACT

This study focuses on determining the relation between motivation for success and clinical-personality styles, using as methods the motivation scale and the multi-axis clinical inventory of Millon, respectively. A sample of 1,860 entry-level students was studied at the César Vallejo University in the academic semester 2007-I (April-July).

The results show that, those with a schizoid or schizotypic personality have negative correlation with motivation for success, while those with paranoid, histrionic, antisocial, narcissist, limited, compulsive, dependent or evasive personalities have positive correlation with motivation for success.

Key words: Motivation for success, clinical personality styles and university students.

MOTIVIERUNG FÜR PROFIT UND KLINISCHE MUSTER VON PERSONALITÄT IN STUDENTEN BEGINNER.

ZUSAMMENFASSUNG

Diese Forschung enthält ein Studium festzustellen, welche Beziehung zwischen Motivierung für Profit und die klinischen Muster von Personalität besteht, die Instrumente waren die Motivierungsskala MI - 1996 und der multiaxial Klinische Warenbestand von Millon.

Es waren insgesamt 1860 Studenten Beginner der César Vallejo Universität in akademischer Periode 2007 – I. Die Ergebnisse zeigen dass die Beschaffenteits Mustern von esquizoide und esquizotypische Personalität eine negative Wechselbeziehung in der Motivierung für Profit bekommen. Die Mustern paranoidischer, hystrionischer, antisozialer, narzisstischer, grenzartiger, compulsiver, abhängiger und flühender Personalität bekommen eine positive Wechselbeziehung mit der Motivierung für Profit.

Schlüsselwörter: Motivierung für Profit, Klinische Muster von Personalität und Studenten.

² Docente de la Universidad César Vallejo. Correo electrónico: tricy_27hotmail.com

³ Internos del Consultorio Psicológico 2006 de la Universidad César Vallejo

El estudio de la motivación, y específicamente la motivación de logro, ha estado presente en el interés de la investigación científica. De Santamaría (1987) divide esta evolución en tres grandes momentos. En primer lugar, los estudios de autores como McClelland, Clark y Roby a inicios de la década de los 50's, que centraron sus esfuerzos en la medición de la motivación sin contar aún con un marco teórico explícito. Algunos años después, McClelland y sus colaboradores buscaron elaborar una construcción conceptual a partir de las investigaciones previas. Finalmente, se pasó a una investigación más detallada y específica de la motivación en diversos ámbitos académicos.

Se puede definir la motivación en base a las siguientes propuestas. Para Marshall (1997), la motivación es el conjunto de razones del por qué las personas se comportan de la forma en que lo hacen; así mismo, sostiene que el comportamiento motivado es vigoroso, dirigido y sostenido. Bolles (1990), define la motivación como una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que decide en una situación dada, con qué vigor se actúa y en qué dirección se encauza la energía. Según Brody (2000), la motivación es un proceso dinámico en estado de activación o excitación que impulsa a las personas a actuar. Para Trechera (2000), la motivación se define como el proceso psicológico por el cual alguien se plantea un objetivo, emplea los medios adecuados y mantiene la conducta con el fin de conseguir dicha meta.

Según Vicuña y cols. (2001), la motivación viene a ser el proceso de activación selectiva, que orienta la acción del individuo hacia la satisfacción de necesidades. Agregan que este estado de motivación se consigue a partir de un hipotético estado previo de desequilibrio que impulsa un comportamiento, en respuesta a estos mismos estímulos de desequilibrio, produciendo la motivación en la persona. Estas conductas van orientadas a alcanzar un estado de equilibrio que es anticipado como satisfactorio. De esta

manera, la medición y observación no se puede realizar sobre la motivación, sino sobre estas conductas que se presentan según los tipos de incentivos y circunstancias presentes.

McClelland (1989), dentro de los modelos de satisfacción de necesidades, distingue tres tipos de necesidades, la necesidad de afiliación, la necesidad de poder y la necesidad de logro. Este autor define a la primera como el deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas, de formar parte de un grupo. A la segunda; necesidad de poder, la define como la necesidad de influir y controlar a otras personas y de obtener reconocimiento. Con respecto a la necesidad de logro; según Brookes y otros (2006), las investigaciones de McClelland la definen como el grado de motivación de las personas para ejecutar sus tareas laborales y la motivación de logro está relacionada con deseos de estimación o competencia; y está presente el deseo más general de lograr algo de importancia.

Atkinson (en Ruiz, 2005), define la motivación de logro, como la disposición relativamente estable de buscar el éxito o el logro de algo. Mientras que McClelland (en Ruiz, 2005) la define como la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que suponen la evaluación del desempeño de una persona, en relación con estándares de excelencia.

Los motivos del logro o consecución de algo de mucha importancia están referidos al grado de satisfacción que experimentan las personas cuando realizan diversas actividades, dependiendo del ámbito ocupacional en el que se desempeñen; sin embargo, este grado de satisfacción obtenido por realizar actividades varía entre las personas. Algunas se satisfacen por haber alcanzado metas, mientras que otras necesitan recompensas tangibles para experimentar el éxito (Vicuña, 2001). Este autor explica esta diferencia en el sentido que la motivación de logro en las personas está determinada por un juicio subjetivo de

lo que es “realmente” significativo o valioso para ellos. En ese sentido las personas con una alta motivación de logro se esforzarán por realizar y culminar las tareas que ellos consideran importantes y a desestimar aquellas tareas que consideren fáciles o poco reforzantes, desde luego, también determinadas por un juicio de valor subjetivo.

Atkinson, junto con McClelland (en Brookes y otros, 2006), definen la necesidad de logro como el deseo de tener éxito en actividades que impliquen un nivel de prestigio o en actividades en las que se puedan definir claramente el éxito y el fracaso. Las características de las personas que se orientan al logro son la tendencia a imponerse metas moderadas y a trabajar con mayor ahínco cuando las probabilidades de triunfar son moderadamente grandes, la preferencia de situaciones de trabajo en que puedan asumir la responsabilidad personal de la realización necesaria para alcanzar la meta, el gustar de recibir retroalimentación respecto de cómo les va, y son sensibles a esa retroalimentación concreta y la iniciativa en la investigación de su medio. (McClelland y Winter, 1969).

Ruiz (2005), propone una correlación positiva y significativa entre la motivación de logro y la disposición para realizar una tesis de pregrado en alumnos de psicología en tres universidades de Lima. Este autor lo explica desde el punto de vista que la motivación de logro implica una búsqueda constante de tener éxito en el ámbito académico y la tesis es una tarea académica que implica gran expectativa y concentra los esfuerzos de los alumnos de pregrado; por lo tanto, alumnos con un alto nivel de motivación de logro tienen también una alta disposición para realizar una tesis con el fin de titularse.

En cuanto a los patrones clínicos de personalidad, Millon (1999) ha desarrollado una de las teorías conceptuales de referencia y más utilizada para la clasificación de la personalidad, primero en

su teoría del aprendizaje biosocial y luego con un modelo evolutivo. Con relación al primer modelo, Millon sostiene que los aspectos fundamentales de la personalidad y la psicopatología se desarrollan como resultado de la interacción de fuerzas ambientales y orgánicas. En su segundo modelo evolutivo, Millon tomó ideas de la física, química y biología para trasladarlos a las teorías psicológicas de la personalidad; es decir, la teoría ontogenética del aprendizaje biosocial fue ajustada a la nueva concepción filogenética del universo, expresada a través de otras disciplinas científicas.

Para este autor los trastornos de personalidad no son enfermedades, son sistemas estructurales y funcionales internamente diferenciados, dinámicos, que consisten en múltiples unidades en múltiples niveles de datos y existen en un continuum. Además sostiene que la patogenia se distribuye secuencialmente y de forma múltiple a través de todo el sistema. En cuanto a la evaluación y tratamiento, Millon y Davis (1999), sostienen que los trastornos de personalidad pueden ser evaluados pero no diagnosticados; además, su tratamiento requiere una intervención combinada y diseñada estratégicamente.

Millon (1997) utilizando combinaciones de variables; v. g. fuente de reforzamiento y dualidades de dolor - placer o sí mismo - otros, agrupa los patrones de personalidad. La primera dimensión constituye la fuente primaria de donde las personas obtienen satisfacción y comodidad del ambiente, o evitan el dolor y el sufrimiento, también del ambiente. La segunda dimensión refleja el modelo básico de conducta instrumental o de afrontamiento que las personas emplean de forma casi constante para aumentar las gratificaciones y minimizar el dolor en la interacción con otras personas. Es decir, los patrones de personalidad están determinados por factores externos que lo modelan de acuerdo a un programa continuo de búsqueda de placer y evitación del dolor.

Los patrones esquizoide, evitativo y

esquizotípico utilizan un patrón interpersonal retraído, pero varían en cuanto a los estilos de afrontamiento instrumental. El patrón esquizoide utiliza un estilo pasivo de afrontamiento, mientras que el evitativo utiliza un estilo activo al afrontar su ambiente. La variante de afrontamiento disfuncional pertenece al patrón esquizotípico. Los patrones dependiente, histriónico y borderline de personalidad se agrupan bajo el patrón interpersonal dependiente para con los otros, pero varían en cuanto a sus estilos de afrontamiento. El primero, el patrón dependiente utiliza una variante pasiva de afrontamiento, mientras que el histriónico, el segundo, utiliza una variante activa. En este caso la variante disfuncional la esgrime el patrón límite o borderline.

Por otro lado, los patrones narcisista, antisocial y paranoide de personalidad asumen un patrón interpersonal independiente en cuanto a la dualidad sí mismo - otros. El patrón narcisista utiliza una variante pasiva de afrontamiento mientras que el patrón antisocial utiliza un estilo activo de afrontamiento. Al patrón paranoide pertenece un estilo de afrontamiento disfuncional. Finalmente, el patrón compulsivo de personalidad utiliza un patrón interpersonal ambivalente y un estilo de afrontamiento pasivo.

Desde esta perspectiva, mientras que McClelland (1968) mantiene que la motivación para el logro va determinada por factores ambientales y genéticos, y Millon y Davis (1999), sostienen lo mismo con respecto a los patrones clínicos de personalidad, se plantea la interrogante si ciertos patrones clínicos de personalidad mantienen una relación de desarrollo con la motivación para el logro.

METODO

Participantes

Alumnos ingresantes a la Universidad César Vallejo de Trujillo en el semestre académico 2007-I.

Instrumentos:

· Escala de Motivación M-L 1996, de Luis Alberto Vicuña Peri y cols. Esta escala fue desarrollada en Lima por Luis A. Vicuña, Héctor Hernández y Rune Arauco. Explora la motivación de logro, afiliación y poder en jóvenes y adultos, basándose en la teoría sobre la motivación de Mc Clelland. Posee una validez de 0.01 según la opinión de jueces y una confiabilidad de 0.88 habiéndose utilizado el método de test-retest.

· Inventario Clínico Multiaxial (MCM I), de Theodore Millon. Este inventario fue diseñado y desarrollado por Theodore Millon en USA. Es un instrumento diagnóstico de los patrones clínicos de personalidad en pacientes de servicios de salud mental, no es aplicable a poblaciones normales, excepto con propósitos de investigación. Se administra a personas mayores de 17 años y con un nivel de comprensión lectora adecuado. Posee las escalas: esquizoide, evitativo, dependiente, histriónico, narcisista, antisocial, compulsivo, esquizotípico, borderline y paranoide.

Procedimiento

Se aplicó la Escala de Motivación M-L 1996 de Luis Vicuña y el Inventario Clínico Multiaxial (MCM I) de Theodore Millon, a los alumnos ingresantes a las diferentes Escuelas Académico - Profesionales de la Universidad César Vallejo en el semestre académico 2007-I. La administración de ambas pruebas fue de forma colectiva, sin un límite de tiempo establecido.

La Escala de Motivación M-L 1996 se corrigió sumando los puntajes directos de cada una de las subescalas; A de motivación de afiliación, B de motivación de poder y C de motivación para el logro y adjuntándole un valor diagnóstico de acuerdo a una escala establecida. Para los fines del estudio sólo se utilizaron los

resultados de la subescala de motivación de logro C. El Inventario Clínico Multiaxial (MCM-I) se corrigió utilizando un software (Microsoft Excell), dándole un valor diagnóstico a cada puntaje obtenido.

Los puntajes obtenidos en ambas escalas se utilizaron para determinar el promedio de ocurrencia de cada variable en el grupo estudiado y luego se procedió a la correlación de ambos grupos de datos utilizando la fórmula estadística de Producto Momento de Pearson.

RESULTADOS

Después de haber procesado los datos se obtuvieron los siguientes resultados.

Los promedios que alcanzaron los ingresantes a la Universidad César Vallejo en los diferentes patrones clínicos de personalidad, se mantienen dentro del rango esperado, es decir, en un nivel subclínico. En promedio, la población evaluada no alcanza un nivel significativo de perturbación clínica, tal como se evidencia en la tabla 1.

TABLA 1 *Promedios obtenidos y promedios esperados de patrones clínicos de personalidad*

Patrones clínicos de personalidad	Promedio obtenido	Promedio esperado
Paranoide	1,28	0-3
Esquizoide	1,42	0-3
Esquizotípico	0,55	0-3
Histriónico	2,03	0-3
Antisocial	0,60	0-3
Narcisista	2,07	0-3
Límite	1,80	0-3
Compulsivo	1,34	0-3
Dependiente	1,27	0-3
Evitativo	1,79	0-3

La población evaluada en promedio alcanza un nivel con tendencia alta en relación a la motivación para el logro; es decir, tener éxito y alcanzar metas a través

de la realización de tareas y aprendizaje en el ámbito académico universitario, tal como se evidencia en la Tabla 2

TABLA 2 *Promedios obtenidos y promedios esperados de motivación para el logro*

Motivación	Promedio obtenido	Promedio esperado
Motivación de logro	68,06	65-108

TABLA 3 *Correlación entre la motivación para el logro y los patrones clínicos de personalidad*

Patrones clínicos de personalidad	Motivación para el logro
Paranoide	0,063
Esquizoide	-0,060
Esquizotípico	-0,044
Histriónico	0,132
Antisocial	0,048
Narcisista	0,153
Limite	0,050
Compulsivo	0,041
Dependiente	0,015
Evitativo	0,041

La motivación para el logro mantiene una correlación positiva con los patrones sub-clínicos de personalidad paranoide, histriónico, antisocial, narcisista, límite, compulsivo, dependiente y evitativo y una correlación negativa con los patrones sub-clínicos de personalidad esquizoide y esquizotípico.

Los patrones sub-clínicos de personalidad que tiene una correlación altamente significativa con la motivación para el logro son el patrón narcisista y el histriónico.

DISCUSION

El estudio mide la relación entre la motivación para el logro y los patrones clínicos de personalidad en los alumnos ingresantes a la Universidad César Vallejo en el período 2007-I. Los resultados se ajustaron a los niveles esperados, en cuanto a la motivación para el logro, la población estudiada obtuvo un nivel diagnóstico de tendencia alta. Esto quiere decir que la población evaluada se

encuentra motivada para la ejecutar de tareas laborales o académicas, tienen deseos de estimación y competencia y está presente el deseo de lograr algo de importancia, aunque sea a un nivel de tendencia (Brookes y otros, 2006).

En cuanto a los patrones clínicos de personalidad, los resultados arrojan niveles clínicamente no significativos. Por lo tanto, las características de personalidad obtenidas no deben leerse en un sentido patologizante, sino como características estructurales de personalidad; es decir, como actitudes que predisponen a interactuar de una u otra manera con el medio (Kernberg, O. 1987).

En cuanto a la correlación de ambas variables, se encuentra que la motivación para el logro mantiene una correlación positiva con los patrones clínicos de personalidad paranoide, histriónico, antisocial, narcisista, límite, compulsivo, dependiente y evitativo. Dentro de éstos, los patrones de personalidad que tiene una correlación altamente significativa con la

motivación para el logro son el patrón narcisista y el histriónico.

Según Millon (1999), el desarrollo de los patrones clínicos de personalidad es la resultante de la interacción de factores ambientales y genéticos, los mismos que son mencionados por McClelland (1968) como elementos generadores de la motivación para el logro. Por ejemplo, el patrón de personalidad narcisista es descrito por Millon como seguro, independiente, donde destaca la extroversión, la sensación de ser único y especial, dirige el afecto a sí mismo y sobrevalora sus capacidades. Esto se corrobora con el aporte de McClelland (1968) al señalar que las personas con un alto nivel de motivación para el logro tienden a imponerse metas y a trabajar con mayor ahínco cuando las probabilidades de triunfar son grandes y prefieren de situaciones de trabajo o estudio en que puedan asumir la responsabilidad personal de la realización de su labor (McClelland y Winter, 1969). Por otro lado, el patrón de personalidad histriónico, según Millon, busca la estimulación y afecto, relacionado esto con lo dicho por McClelland (1968) en el sentido que las personas que se orientan al logro gustan de recibir retroalimentación respecto de cómo les va, y son sensibles a esa retroalimentación concreta.

Asimismo, la motivación para el logro mantiene una correlación negativa con los patrones clínicos de personalidad esquizoide y esquizotípico. En el primer patrón, el esquizoide, Millon (1999) sostiene que se caracteriza por sus mínimas necesidades de afecto y emociones y su desvinculación para con recompensas y afectos; es decir, se muestra indiferente para con la satisfacción de necesidades y es impávido con las recompensas. Esto determina que la necesidad de lograr algo importante o el triunfar en algo y recibir el posterior reconocimiento y satisfacción de esa necesidad sea casi nulo en este patrón de personalidad. En cuanto al patrón clínico de personalidad esquizotípico, la característica más resaltante es su desvinculación con los lazos personales y la

utilización de roles periféricos al momento de interactuar; es decir, su despersonalización intermitente con el medio. Esto determina que la necesidad de logro esté minimizada, ya que la consecución de prestigios y éxito no son prioritarios en este patrón clínico de personalidad.

Podemos resumir que la motivación para el logro mantiene una estrecha relación de desarrollo con los patrones de personalidad narcisista e histriónico, y en menor medida con los patrones paranoide, antisocial, límite, compulsivo, dependiente y evitativo de la personalidad. Debido a que en ambas variables se comparten factores ambientales y genéticos, en palabras de Millon (1999), y factores esenciales y asociados, en palabras de McClelland (1968), que determinan la existencia de la necesidad de logro y su posterior expresión en la motivación para el logro. Por otro lado, existen patrones clínicos de personalidad que no mantienen una correlación positiva con la motivación para el logro, los patrones esquizoide y esquizotípico, debido a la existencia de factores que anulan la necesidad de logro, y por consiguiente, se genera la no expresión de la necesidad de logro.

El estudio permitió arribar a las siguientes *conclusiones*:

- Se ha determinado la comparación entre los promedios obtenidos y los promedios esperados de la población muestra evaluada, en relación a la motivación de logro y los patrones de personalidad.
- Todos los patrones de personalidad obtuvieron puntuaciones no significativas. Esto implica características o rasgos de personalidad que particularizan a los evaluados; sin embargo, que no revisten una significancia alta como para producir dificultades en sus interacciones cotidianas.

- Los estudiantes evaluados una tendencia alta de motivación de logro; es decir, se encuentran medianamente motivados para tener éxito y alcanzar metas que ellos consideran importantes en relación a su desempeño académico.
- En cuanto a la correlación entre la motivación de logro y los patrones de personalidad en los alumnos universitarios evaluados, se halla una correlación positiva entre la motivación para el logro y los patrones de personalidad paranoide, histriónico, antisocial, narcisista, límite, compulsivo, dependiente y evitativo; mientras que los patrones de personalidad esquizoide y esquizotípico mantienen una correlación negativa con la motivación de logro.
- Los patrones de personalidad que tienen una correlación altamente significativa con la motivación para el logro son el patrón narcisista y el histriónico de la personalidad.

REFERENCIAS

- * Brookes et al. (2006). Validez y confiabilidad de la Escala de Motivación de Logro para estudiantes de la Escuela Académica Profesional de Ingeniería Sistemas. Universidad César Vallejo. Piura.
- * Cárdenas et al. (2004). Revista de Psicología. Cohesión familiar y los patrones clínicos de personalidad en los alumnos ingresantes en el período 2004-I a la Universidad César Vallejo de Trujillo. Vol. 6. 82 - 90. Perú: Editorial Vallejana Trujillo.
- * Mankeliunas, M. (1987). Psicología de la motivación. México: Trillas.
- * McClelland, DC. (1968). La sociedad ambiciosa, factores psicológicos en el desarrollo económico. España: Guadarrama.
- * McClelland, DC.; Winter, DG. et al. (1969). Como se motiva el éxito económico. México: Centro Regional De Ayuda Técnica.
- * Millon, T. & Davis, RD. (1999). Trastornos de la personalidad, más allá del DSM-IV. España: Masson
- * Kernberg, O. (1987). Trastornos graves de la personalidad, estrategias psicoterapéuticas. México: El Manual Moderno.
- * Ruiz, F. (2005). Relación entre la motivación de logro académico, la autoeficacia y la disposición para la realización de una tesis. Revista de la Facultad de Psicología de la Universidad de Lima. N° 8, p. 221. Lima. Fondo Editorial Universidad de Lima.
- * Vicuña, L. (2001). La motivación de logros y el autoconcepto en estudiantes universitarios de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Revista Psicológica de Actualización Profesional – Paradigmas. Año 2, Vol. 2, N° 3-4, p. 177
- * Vicuña, L. (1996). UNMSM. “Descripción de la escala de motivación M-L 1996”.
- * Motivación del voluntario. <http://www.iniciativasocial.net/motivacion.htm> (consultado el 18 de abril de 2007, a las 14:07 hrs.)
- * Saber motivar: ¿el palo o la zanahoria?, José Luis Trechera Herreros. Consultado el 18 de abril de 2007, a las 14:14 hrs. de <http://www.psicologia-online.com/articulos/2005/motivacion.shtml>