INDICE

**INTRODUCCIÓN**

A continuación se investigará la motivación dominante que llevó a los alumnos vespertinos de primer año de la Universidad de Viña del Mar a estudiar Psicología con la intención de conocer cómo esta influye en el rendimiento académico.

El tema escogido se desprendió de una reflexión efectuada por el grupo en la primera clase de la cátedra Herramientas y Métodos básicos para el trabajo científico, donde se planteó el trabajo de parte de la profesora y se resolvió por parte del grupo de alumnos hacer algo que fuese viable en cuanto al objeto de estudio y el tiempo en que se debe resolver.

Se debe comenzar definiendo y comprendiendo el concepto de motivación relacionado con el rendimiento académico y para esto se escogieron las siguientes citas:

“Como señaló Marshal Jones (1955) en su presentación de los volúmenes anuales del *Nebraska SymposiumonMotivation*el tema de la motivación tiene que ver con "la forma en que la conducta se inicia, es activada, mantenida, dirigida e interrumpida". Dicho de otro modo, la motivación tiene que ver con él *por qué* de la conducta en contraste con el *cómo* y el *qué*.” (CITAR APA)

“Al revisar la información más reciente sobre el aprendizaje escolar y las variables que lo explican, parece claro que además de capacidades cognitivas para un buen y correcto aprendizaje y rendimiento académico es necesario cierta motivación por parte del alumno para el aprendizaje y realización de las tareas académicas” (CITAR APA)

Ya con esto se puede empezar con la investigación y futura compresión del resultado comprendiendo cual motivación dominante es la que lleva a los alumnos a tener un buen desempeño académico y a no desertar de la carrera al menos en el primer año de estudio.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el presente trabajo, se pretende inferir e identificar la Motivación para el estudio que tienen los alumnos de Psicología vespertino de primer año de la Universidad de Viña del Mar.

Cita Karem Ulloa: ¿Por qué surgen y decaen las grandes civilizaciones? O, en términos motivacionales ¿Cuál es la diferencia entre las razones del éxito comercial de la antigua grecia y la del triunfo de la organización del imperio romano? ¿Por qué algunos tipos de personas tienen éxitos en los negocios como empresarios mientras que otros no los tienen? ¿Cuáles han sido las características motivacionales de los Presidentes de estados unidos y como se relacionaron esas características con su forma de desempeñar el cargo? ¿Por qué pelean las naciones? ¿puedes curar realmente el amor en un sentido físico? (parr. 2, pág. 14)

A través de esta investigación se pretende conocer cómo influye el tipo de motivación a través de la detección de necesidad según el planteamiento del Mcllelland (Afiliación, Logro y Poder) en el rendimiento académico de los alumnos.

**Necesidad: 1.**f. Impulso irresistible que hace que las causas obren infaliblemente en cierto sentido.

**2.**f. Aquello a lo cual es imposible sustraerse, faltar o resistir. **3.**f. Carencia de las cosas que son menester para la conservación de la vida.

**4.**f. Falta continuada de alimento que hace desfallecer.

**5.**f. Peligro o riesgo ante el cual se precisa auxilio urgente.

**6.**f. Evacuación corporal de orina o excrementos.

U. m. en pl. (<http://dle.rae.es/?id=QKN8J5J>)

**Necesidad de poder:** “personas con una gran necesidad de poder se interesan en ejercer influencia y control. Para esto persiguen posiciones de liderazgo, son empeñosos, francos, obstinados y exigentes, y les gusta enseñar y hablar en público.

**Necesidad de afiliación:** personas que suelen disfrutar enormemente que se les tenga estimación y tienden a evitar la desazón de ser rechazados por un grupo social. Les gusta mantener buenas relaciones sociales y estar prestos a confortar y auxiliar a quienes se ven en problemas y gozar de amigables interacciones con los demás.

**Necesidad de logro:** poseen un intenso deseo de éxito y un igualmente intenso temor al fracaso. Les gustan los retos, y se proponen metas moderadamente difíciles (aunque no imposibles). Son realistas frente al riesgo. Tienden a ser infatigables, les gusta trabajar por muchas horas, no se preocupan excesivamente por el fracaso en caso de que este ocurra y por lo general prefieren hacerse cargo ellos mismos de sus asuntos. (<http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/35942082/Teoria_de_la_motivacion_segun_McClelland.docx?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1479070578&Signature=8FYVtZyIoZcGwHKWgWqZXFUqSVw%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DTeoria_de_la_motivacion_segun_McClelland.docx>) correo karem

Describir el comportamiento de los alumnos en un rango etario de 19 a 50 años, cuyo género será femenino o masculino, de un universo de 20 potenciales encuestados. Pretendiendo conocer con ello la motivación dominante de los alumnos.

Motivación: voluntad que estimula a hacer un esfuerzo con el propósito de alcanzar ciertas metas.

Motivación: la palabra motivación es el resultado d ela convinación de los vocablos latinos *motus* (movido) y *motio* (moviento). Desde la Psicología una motivaci{on se basa en aquellas cosas que impulsan a un individuo a llevar a cabo ciertas acciones y a mantener firme su conducta hasta lograr cumplir todos los objetivos planteados. La noción, además, está asociada a la voluntad y el interés. En otras palabras, puede definirse a la motivación como la voluntad que estimula a hacer un esfuerzo con el propósito de alcanzar ciertas metas. (Pérz Porto, J. Merino Maria. Publicado 2008 actualizado 2012 <http://definicion.de/motivacion/>)

CONTEXTO EN QUE SE DA EL PROBLEMA

Desde el inicio del año académico 2016 se ha visto una considerable deserción por parte de alumnos de la carrera de Psicología vespertino, por lo que el equipo de trabajo considerando tales situaciones cree pertinente conocer la realidad de aquellos que aún continúan su proceso de estudio, y no por ejemplo han dejado o “botado” algún ramo, buscando identificar la motivación de aquellos que en comparación a los últimos no lo han hecho.

Esta investigación es relevante, ya que con ella se pretende identificar la motivación dominante que tiene un grupo de alumnos de Psicología vespertino de primer año de la uvm. Dicha investigación se realiza además para identificar si las necesidades del grupo a investigar son similares a la de las personas que realizaran este trabajo. Dentro de estas motivaciones se pueden mencionar una vejez tranquila, conocimiento de vida y la ayuda a otros, crecimiento y desarrollo personal, complementación de conocimientos antes adquiridos.

DEFINICION DEL PROBLEMA

¿Cuáles son las necesidades motivacionales para estudiar Psicología vespertino en la UVM, según Mclleland?

¿Cómo afectan estas motivaciones (afiliación, logro y poder) al éxito o no del desarrollo de la carrera?

¿se busca con el estudio de la Psicología ejercer influencia directa sobre otros?

Cita, la motivación intrínseca aumenta el sentimiento personal de competencia y autodeterminación, favoreciendo la uatoestima y la satisfacción, y fomentando la autorregulación del comportamiento y el estilo atribucional interno, lo que estimula una orientación hacia la autonomía. Reeves 2002 (google academico)

Copiar cita de dany: Como señaló Marshal Jones (1955) en su presentación de los volúmenes anuales del *Nebraska Symposium on Motivation*el tema de la motivación tiene que ver con "la forma en que la conducta se inicia, es activada, mantenida, dirigida e interrumpida". Dicho de otro modo, la motivación tiene que ver con él *por qué*de la conducta en contraste con el *cómo* y el *qué*.

FORMULACION DE LOS OBJETIVOS