**Marco Teórico**

El concepto motivación ha ido evolucionando con el tiempo y va teniendo cada vez más relevancia debido a la importancia que le han dado los científicos, como factor primordial para lograr el éxito. Cabe señalar, que la motivación ésta en cualquier actividad del ser humano, e incluso en lo afectivo,

Según Santorock (2002) “lo define como “el conjunto de razones por las que las personas se comportan de las formas en que lo hacen. El comportamiento motivado es vigoroso, dirigido y sostenido””. (Alvarez, Sangronis, 2012, parr. 1)

La motivación, requiere e implica habilidades y conocimiento para conseguir cierto aprendizaje o destreza, con el objetivo de lograr lo que se desea y a la vez satisfacer alguna necesidad.Pero, además, es necesario considerar el contexto social y familiar de cada persona, ya que sin duda contribuirá en el desarrollo de cada ser humano y son determinantes para una conducta, ya sea positiva o negativa. (Delgado 2012)

Trechera (2005) explica que, etimológicamente, el término motivación procede del latín motus, que se relacionan con aquello que moviliza a la persona para ejecutar una actividad. De esta manera se puede definir la motivación como el proceso por el cual el sujeto se plantea un objetivo, utiliza los recursos adecuados y mantiene una determinada conducta, con el propósito de lograr una meta. (Naranjo, 2009, p. 153, 154)

Se puede señalar, en relación a la historia acerca de la motivación, que durante la década de los años 20 hasta los 60, se concentró en el estudio psicoanalítico, esencialmente al impulso e instinto; los expertos dieron importancia a los refuerzos como factor determinante en la motivación.A mediados de los años 60, se le da importancia a la teoría del logro, destacando su importancia en la vida de las personas cuyo resultado está reflejado a la meta y éxito, dependiendo del ambiente y necesidad.

En la época de los 70 y hasta la actualidad, se centra en las teorías cognitivas, en donde el aprendizaje es el factor importante.

Dentro del ámbito estudiantil hay una mezcla de factores que impulsa o incentivan a continuar con la carrera, dentro de cada expectativa personal. Sin embargo, existen otros factores negativos que producen deserción en los estudiantes, como el bajo rendimiento, problemas familiares, no cuentan con los recursos económicos, en fin, existen diversas situaciones que influyen en el comportamiento de las personas en relación al logro; pero asimismo, también está lo positivo y volvemos a señalar que dependerá de cada persona, ya que muchas veces aunque existan barreras y el desafío sea mucho mayor, el impulso motivacional se hace más fuerte. “La motivación supone un acercamiento notable al proceso de explicación científica de la conducta y, sobre todo, constituye un elemento útil y esencial en el ámbito de la acción educativa” (Beltrán, 1984).

Para que los estudiantes puedan alcanzar un buen desempeño académico necesitan de un gran esfuerzo y perseverancia, esto sería en el ámbito físico y, para planear, organizar, solucionar problemas sería a través de la actividad mental, ambos factores deben ir de la mano, para activar una motivación. “Esto quiere decir que la motivación es uno de los factores, junto con la inteligencia y el aprendizaje previo, que determinan si los estudiantes lograrán los resultados académicos apetecidos” (Beltrán, 1987).

En consecuencia, es válido destacar que según lo que se ha podido leer sobre varios autores, respecto a la motivación y como consecuencia el logro, es que cada acto que impulsa la motivación necesita de una necesidad significativa que logre cumplir la meta.

Dentro de las perspectivas de la motivación está la conductista, la cognitiva y la humanista, a ésta última se enfoca nuestro trabajo, la que se caracteriza porque la persona logre su objetivo, y es ella la que puede elegir con libertad su destino. Dentro de sus precursores podemos destacar a Abraham H. Maslow, quien jerarquiza las necesidades humanas, ordenadas según su prioridad; luego encontramos a Clayton Alderfer, su trabajo fue fundamentar con elementos nuevos la Teoría de la Jerarquía de Necesidades de Maslow. Cabe destacar a David C. McClleland, quien se dedicó al estudio sobre la Teoría de la Motivación, cuyo enfoque señala que existen tres motivaciones importantes, y es en donde ahondará más sobre sus perspectivas. McClelland (1961), “la conducta de logro es entendida como una función para lograr el éxito”. El aporte de estos estudios determina como primordial la necesidad y la categorizó en tres tipos de necesidades: logro, poder y afiliación; y éstas serán fuertes o débiles en relación a asociaciones pasadas y de recompensa obtenida del comportamiento; otro elemento importante que se debe considerar en la conducta de motivación es la ansiedad, ya que puede contribuir al éxito, si se ve de forma positiva. De lo contrario, si no confía en sus capacidades y habilidades pueden enfrentar el fracaso.

La Teoría de McClelland, primeramente se enfocaron en la motivación primaria “hambre” y se comprobó de que la motivación de logro tenía las mismas condiciones que la motivación primaria, por lo que sería relevante para el ser humano; además afirma que cuando una necesidad es fuerte en un ser humano, su efecto es motivarla e impulsarla a una conducta de satisfacción, considerando el medio cultural y social en el que se encuentra; tiende a repetirse la conducta cuando recibe recompensa y por ende hay un aprendizaje.

Para McClelland la motivación es la causa principal para el desarrollo y progreso económico de las sociedades.

Definiciones de Necesidades según McClelland:

**Necesidad del Logro:** Es el impuso de sobresalir, de tener éxito. Lleva a los individuos a imponerse a ellos mismo metas elevadas que alcanzar. Esta persona tiene una gran necesidad de desarrollar actividades, pero muy poca de afiliarse con otras personas. Las personas movidas por este motivo tienen deseo de la excelencia, apuestan por su trabajo bien realizado, aceptan responsabilidades y necesitan retroalimentación constante sobre su actuación.

**Necesidad del Poder:** Necesidad de influir y controlar a otras personas y grupos, y obtener reconocimientos por parte de ellas. Las personas motivadas por esta necesidad les gustan que se las considere importantes, y desean adquirir progresivamente prestigio y status. Habitualmente luchan por qué predominen sus ideas y suelen tener una mentalidad “política”.

**Necesidad de Afiliación:** Deseo de tener relaciones interpersonales, amistosas y cercanas, forman parte de un grupo, etc., les gusta ser habitualmente populares, en contacto con los demás, no se sienten cómodos con el trabajo individual y les agrada trabajar en grupo y ayudar a otra gente**”**. (Guedez. M. 2013)

**Rendimiento Académico**

El concepto de rendimiento académico siempre ha suscitado debates, toda vez que se le define generalmente en función de normas o escalas generales y no personales. Por ejemplo, Jiménez (2000) plantea que el rendimiento es “nivel de conocimientos demostrado en un área o materia comparado con la norma de edad y nivel académico”. Más recientemente, Manzano (2009) estipula que el aprendizaje puede entenderse mejor como resultado del esfuerzo y la capacidad de trabajo del estudiante, a lo largo de todo el proceso de enseñanza y aprendizaje. Esta última definición otorga al concepto un valor más personalizado y en la línea con una medida coherente, al medir al educando consigo mismo.

**Variables del Rendimiento Académico**

Según Artanduaga (2008), en el rendimiento académico intervienen factores contextuales y factores personales. Cada uno de estos factores tiene diferentes variables tipos de variables. Sus conclusiones se presentan en el siguiente cuadro.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Factores Contextuales | Variables Socioculturales | -Origen Socio-Cultural-Nivel educación Padre-Madre-Clima educativo familiar-Integración social del estudiante |
| Variables Institucionales | -Tipo y tamaño del centro-Procesos de funcionamiento-Políticas Educativas |
| Variables Pedagógicas | -Expectativas y actitudes del profesor-Formación del profesor-Proceso didáctico-Tamaño del grupo-Clima de la clase |
| Factores Personales | Variables Demográficas  | -Sexo, edad-Estado Civil-Experiencia laboral-Financiación de estudios |
| Variables Cognoscitivas | -Aptitudes intelectuales-Rendimiento académico previo-Capacidades y habilidades básicas-Estilos cognitivos-**Motivación** |
| Variables de Actitud | -Responsabilidad hacia el aprendizaje-Satisfacción-Interés por los estudios-Decisión ante los estudios-Planeación del futuro-Autoconcepto-Habilidades sociales |

Cuadro 1. Factores y variables que afectan el rendimiento académico

El presente trabajo se centrará en la variable “Motivación”, que aparece dentro de las variables cognoscitivas del cuadro anterior. A continuación, se describe brevemente el marco conceptual que relaciona la variable mencionada con el rendimiento académico.

**Motivación y Rendimiento**

La motivación, como variable cognoscitiva del rendimiento académico, ha sido estudiada por numerosos autores, quienes por lo general concuerdan por un lado en que la motivación académica es un fenómeno complejizado, como indican González Cabanach, Núñez y García-Fuentes (1994). Por otro lado, Weiner (1986), intenta explicar la importancia que tiene la motivación en el aprendizaje y, entonces, a partir de resultados negativos en el proceso de aprendizaje, se buscan causales (lugar, causa y estabilidad) las cuales se relacionan con las expectativas y las reacciones afectivas, los que influyen en los índices de conducta motivados: Los resultados.

Finalmente, Pressley, Harris y Marks (1992), hablan de la “conducta del logro” entrelazando las metas y estrategias para conseguirlos y como esta conducta se transfiere a otras situaciones condicionadas en gran medida por los procesos motivacionales y por las metas de los estudiantes.

**Glosario:**

Motivación: Es la voluntad que tienen las personas para hacer un esfuerzo por alcanzar ciertas metas. La motivación implica que existe alguna necesidad, y hace posible por medio de la acción poder satisfacer esa necesidad.

Necesidad: Carencia o falta de algo, es el principal motivo de la conducta humana.

Rendimiento académico: En el ámbito educativo, los profesionales idóneos, evalúan si el conocimiento fue aprendido o no por los estudiantes. Puede haber alto o bajo rendimiento, todo depende si la persona logró aplicar lo aprendido.

**DESCRIPCION DEL MARCO METODOLOGICO**

A través de la pregunta ¿Cuáles son las necesidades motivacionales para estudiar Psicología Vespertino en la Universidad de Viña del Mar?, se ha planteado la hipótesis que la necesidad motivacional para estudiar Psicología Vespertino en la UVM es la satisfacción de la necesidad de logro, de acuerdo a la definición estipulada en la presente investigación basados en la teoría de David McClelland.

En la búsqueda de esta hipótesis, la presente investigación tendrá un carácter cualitativo, para ello se aplicará el cuestionario de necesidades motivacionales del McClelland, en conjunto con un cuestionario simple diseñado por los miembros de este grupo. De esta manera se pretende identificar la motivación que tienen los estudiantes de Psicología Vespertino de la UVM para estudiar esta carrera.

La aplicación de los cuestionarios mencionados anteriormente, ~~nos~~ permitirá discriminar sobre los siguientes criterios de necesidad: delogro, poder y afiliación, cuestionarios que serán aplicados a un universo aproximado de 20 estudiantes de dicha universidad.

Las variables a analizar son:

**Variable Independiente:**Motivación

Definición Operacional:

Santos (1990), define la motivación como "el grado en que los alumnos se esfuerzan para conseguir metas académicas que perciben como útiles y significativas". Desde el punto de vista del docente, significa "motivar al estudiante a hacer algo, por medio de la promoción y sensibilización" (Campanario, 2002) “motivar supone predisponer al estudiante a participar activamente en los trabajos en el aula. El propósito de la motivación consiste en despertar el interés y dirigir los esfuerzos para alcanzar metas definidas”.(Zamora, Moreno, 2014, parr. 12, 13)

Desde una perspectiva histórica, Abarca (1995) se refiere a la motivación como un fenómeno integrado por varios componentes, los cuales aparecen y desaparecen de acuerdo con las circunstancias determinadas por los fenómenos sociales, culturales y económicos y, por ende, debe tener un tratamiento particular para cada uno de los sujetos. (Hernández, 2005, p. 2)

**Variable Dependiente:** Rendimiento Académico

Definición Operacional: “la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición con una norma o un estándar de excelencia, siendo la ejecución evaluada como éxito o fracaso, por el propio sujeto o por otros”. (Garrido, 1986, p. 138)

El proyecto es factible ya que relaciona 2 variables previamente definidas y relacionadas entre sí por autores, se cuenta con una cantidad ilimitada de recursos de información teniendo a disposición libros e internet, y siendo el único impedimento el tiempo.

Identificadas las variables se logra vislumbrar que la relación de la motivación con el rendimiento académico estipulada en la presente investigación, están relacionadas directamente, debido que de acuerdo a nuestra hipótesis, lo que buscan los estudiantes de psicología vespertino es la satisfacción de su necesidad de logro, de sus metas y objetivos particulares, sin dar relevancia a factores como: la futura remuneración, el poder que se pueda ejercer sobre un tercero al realizar clínica o la mera satisfacción de poder, al presentarse como Psicólogo.

Con la formulación de los objetivos general y específicos se pretende:

**Objetivo General:**

* Identificar las necesidades motivacionales de los alumnos de Psicología Vespertino de primer año de la Universidad de Viña del Mar.

**Objetivo Específico:**

* Mostrar los resultados obtenidos de las necesidades motivacionales de los alumnos de primer año de Psicología Vespertino de la UVM y comparar con el comportamiento académico de los mismos.
* Identificar cual es la necesidad motivacional que logra mejores resultados académicos en los alumnos de Psicología Vespertino de primer año de la UVM.
* Reconocer la necesidad motivacional dominante en los alumnos de Psicología Vespertino de primer año de la UVM.

Para ello se consideraran los siguientes indicadores:

|  |  |
| --- | --- |
| Variable Independiente | Indicador |
| Motivación | FamiliaAspecto económicoPoder sobre otrosAdquirir conocimientos |
| Variable Dependiente | Indicador |
| Rendimiento académico/Necesidad de logro | Tiempo de traslado a la universidadCondiciones de estudioInfraestructuraPosibilidades de beneficiosHoras de trabajo remunerado |

**Procedimiento**

Para medir y definir los tiempos se utilizará una Carta Gantt, en la cual se estipularán claramente los pasos, responsables y fechas de término de cada una de las actividades realizadas en la presente investigación, como se detalla a continuación:



**Participantes**

El universo de participantes estará conformado por alumnos de Psicología de la UVM, cuyo rango de edad fluctuará entre los 19 y 50 años, y que además hayan ingresado el año 2016 a esta institución en horario vespertino.

La cantidad de participantes potenciales será de 20 alumnos, de los cuales 15 participantes serán tomados como muestra para llevar a cabo este estudio, estos 15 participantes representa el 75% del universo total, lo que permitirá asegurar la representatividad de la misma muestra.

Es importante resaltar que los participantes serán de género masculino y femenino, estudiantes de primer año de Psicología Vespertina,quienes tienen un trabajo remunerado y familia propia, para quienes por diversas razones, como complementación de estudios, una vejez tranquila o simplemente por gusto, eligieron la carrera de psicología como su segunda carrera a estudiar.

De acuerdo a lo señalado anteriormente, los criterios de selección de los participantes son los siguientes:

* Que su rango etario sea entre 19 años como mínimo y 50 años como máximo.
* Que estudien en horario vespertino entre las 6:45 p.m. y 11:00 p.m.
* Que tengan trabajo remunerado.
* Que provengan en medida de lo posible de la V región.
* Que estudien psicología
* Que estén en primer año (2016)
* Que sean alumnos de la Universidad de Viña del Mar (UVM)

**Ambiente**

Debido a las características de los estudiantes a quienes se les aplicarán los cuestionarios, la recolección de datos se realizará en la tarde, en la Universidad de Viña del Mar (UVM), Sede Miraflores, V Región. Este lugar permitirá la observación libre de los participantes de nuestra recolección de datos.

Los cuestionarios se aplicarán, en la medida de lo posible, antes de cada clase entre 6:00 p.m. y 6:44 p.m. debido a que realizaremos el test con 20 posibles participantes potenciales de los cuales 15 serán la muestra, representando el 75%, lo que permite que la representatividad y veracidad sean la mayor posible dentro de las limitaciones del tiempo, debido a esto no tomara muchotiempo aplicar los cuestionarios.

**Técnicas de Recolección de Datos**

La primera técnica utilizada para la recolección de datos es el Cuestionario de Necesidades Motivacionales de McClelland, con la aplicación de este se podrá obtener la necesidad motivacional dominante por parte de los alumnos de primer año de la carrera de Psicología Vespertino de la Universidad de Viña del Mar. Un segundo instrumento de recolección será un cuestionario con preguntas cerradas, construido por los integrantes del grupo, con el cual se busca conocer los resultados académicos obtenidos por este grupo de alumnos en los dos trimestres cursados y finalizados a la fecha. De esta manera se abarcará la variable independiente - motivación, y la variable dependiente -rendimiento académico. No se utilizará video gráfico o de audio, ya que se consideró irrelevante en este proyecto de investigación.

Las técnicas de recolección de datos escogidas responden a lo que se busca obtener, ya que son datos de carácter exploratorio. Además de ser de aplicación sencilla, bajo costo y simple forma de interpretar los resultados.

En cuanto a la validez de los instrumentos, no permite ningún tipo de error, ya que en las 53 preguntas del Cuestionario de Necesidades Motivacionales de McClelland se debe escoger sólo una de las tres alternativas al momento de responder y en el cuestionario con preguntas cerradas, no hay espacio para confusiones o respuestas a medias, debido a que también se escogerá entre 4 opciones específicas. Por lo tanto, ambas técnicas de recolección de datos son de carácter objetivo y entregan información válida, medible y práctica para la investigación.

Todo lo dicho anteriormente demuestra confiabilidad en los instrumentos escogidos, sin embargo, una vez obtenido los resultados de ambos, se podrá corroborar o refutar la hipótesis propuesta por el grupo de investigación y de este modo también comprobar la confiabilidad de los instrumentos.

A continuación se presentan los instrumentos escogidos para la recolección de datos:

**I. DESCRIPCIÓN CUALITATIVA DE LAS NECESIDADESMOTIVACIONALES**

**(CUESTIONARIO McCLELLAND)**

1. **AFILIACIÓN**

Si en la persona predominan necesidades motivacionales de afiliación, se puede expresar que su interés principal es establecer relaciones interpersonales cálidas y amistosas. Toma sus decisiones con base en afectos y fobias, es sensible a la crítica y la asume como un rechazo.

Generalmente no se inclina por actividades empresariales, teme la confrontación pero logra establecer un clima de comunicación abierto y agradable.

1. **LOGRO**

Si existe predominio de esta necesidad en la persona, se le puede percibir como alguien con estándares y metas muy elevadas que se preocupa por obtener resultados; desea cumplir la responsabilidad de su éxito o fracaso; le gusta correr riesgos; requiere retroalimentación inmediata; se orienta hacia la tarea; usualmente trabaja solo y con altonivel de exigencia; orienta sus actividades hacia el largo plazo. Esta motivación es absolutamente necesaria para quien aspira a ser empresario.

1. **PODER**

Una persona con predominio de necesidades de poder desea tener influencia en la conducta y decisiones de otros, necesita que sus ideas sean aceptadas y su autoridad reconocida, pero no se le puede considerar necesariamente como autoritario. Su capacidad de liderazgo se da en la medida en que pueda ejercer influencia directa sobre otros.

**PERFIL MOTIVACIONAL
(CUESTIONARIO McCLELLAND)**

**HOJA DE RESPUESTAS**

Sexo: F\_\_\_\_ M\_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Trabajo remunerado: SI \_\_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_\_\_

 A \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 P \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 L \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. A B C
2. A B C
3. A B C
4. A B C
5. A B C
6. A B C
7. A B C
8. A B C
9. A B C
10. A B C
11. A B C
12. A B C
13. A B C
14. A B C
15. A B C
16. A B C
17. A B C
18. A B C
19. A B C
20. A B C
21. A B C
22. A B C
23. A B C
24. A B C
25. A B C
26. A B C
27. A B C
28. A B C
29. A B C
30. A B C
31. A B C
32. A B C
33. A B C
34. A B C
35. A B C
36. A B C
37. A B C
38. A B C
39. A B C
40. A B C
41. A B C
42. A B C
43. A B C
44. A B C
45. A B C
46. A B C
47. A B C
48. A B C
49. A B C
50. A B C
51. A B C
52. A B C
53. A B C

**PERFIL MOTIVACIONAL**

**(CUESTIONARIO McCLELLAND)**

**HOJA DE RESPUESTAS**

AFILIACIÓN

1. A
2. B
3. B
4. B
5. C
6. A
7. A
8. A
9. B
10. B
11. C
12. B
13. C
14. A
15. C
16. C
17. A
18. C
19. A
20. B
21. B
22. B
23. C
24. B
25. C
26. C
27. B
28. A
29. B
30. B
31. A
32. A
33. C
34. B
35. C
36. B
37. A
38. B
39. B
40. C
41. B
42. A
43. A
44. A
45. B
46. B
47. B
48. B
49. C
50. A
51. B
52. C
53. B

PODER

1. C
2. A
3. C
4. A
5. A
6. C
7. B
8. B
9. A
10. C
11. A
12. C
13. B
14. C
15. A
16. A
17. B
18. B
19. B
20. C
21. C
22. A
23. A
24. A
25. B
26. B
27. A
28. B
29. A
30. A
31. C
32. B
33. B
34. C
35. B
36. C
37. B
38. A
39. C
40. A
41. A
42. C
43. B
44. B
45. C
46. C
47. A
48. A
49. B
50. B
51. C
52. A
53. C

LOGRO

1. B
2. C
3. A
4. C
5. B
6. B
7. C
8. C
9. C
10. A
11. B
12. A
13. A
14. B
15. B
16. B
17. C
18. A
19. C
20. A
21. A
22. C
23. B
24. C
25. A
26. A
27. C
28. C
29. C
30. C
31. B
32. C
33. A
34. A
35. A
36. A
37. C
38. C
39. A
40. B
41. C
42. B
43. C
44. C
45. A
46. A
47. C
48. C
49. A
50. C
51. A
52. B
53. A

**ÁNALISIS PERFIL MOTIVACIONAL**

Sexo: F\_\_\_\_ M\_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Trabajo remunerado: SI \_\_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PUNTAJE BRUTO | NECESIDADES | NIVELES |
| AFILIACIÓN | PODER | LOGRO |
| 0-20 |  |  |  | BAJA |
| 21-30 |  |  |  | MODERADA |
| 31-45 |  |  |  | ALTA |
| 46-60 |  |  |  | DOMINANTE |

**INSTRUCCIONES**

El siguiente cuestionario tiene por objeto conocer la necesidad motivacional dominante de los estudiantes de primer año de la carrera de psicología vespertino de la Universidad de Viña del Mar, que ingresaron este año 2016 y que actualmente se encuentren trabajando.

Usted encontrará una serie de opiniones, situaciones, actividades, cualidades o características personales, seguidas cada una por tres alternativas. Escoja una sola de esas posibilidades marcando con una equis (X) en la hoja de respuestas, la que más se adecue o se asemeje a lo que usted haría, opine, o mejor se parezca a su auténtica forma de ser o actuar.

En este cuestionario NO existen respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es lo que usted piense, NO lo que debería pensar.

Responda todos los numerales aun cuando se trate de situaciones imaginarias por las que no ha pasado; en estos casos escoja la alternativa más aproximada a lo que usted haría.

Verifique que la marca que hace en la “Hoja de Respuestas” corresponda con el número y la letra que usted escogió en este cuadernillo.

1. **En mi actividad principal me gusta rodearme de:**
a. Amigos
b. Personas que conozcan el trabajo
c. Personas influyentes
2. **Las veces que más me divierto es cuando:**
a. Tengo una buena discusión
b. Estoy conversando agradablemente
c. Gano un juego en el que se necesita habilidad
3. **Las veces que me he sentido más triste ha sido porque:**
a. Fracasé en alguna tarea que me había impuesto
b. Tuve disgustos con familiares o amigos
c. Creía haber perdido una discusión
4. **Yo creo que el pecado de Adán fue debido a:**
a. Falta de voluntad y carácter
b. Sus relaciones de afecto hacia Eva
c. Falta de responsabilidad
5. **Cuando intercambio ideas, ante todo:**
a. Controlo la discusión
b. Escucho para mejorar mi punto de vista
c. Evito llegar a herir a otra persona
6. **En la vida yo:**
a. Haría amigos
b. Lucharía
c. Mandaría
7. **Si tengo tres reuniones en el mismo día y sólo puedo asistir a una de ellas, iría a:**
a. El cumpleaños de un amigo al que no quiero enojar
b. Una reunión política en la cual puedo llegar a ser elegido
c. Una conferencia útil para desempeñar mejor mi trabajo
8. **Al ver un retrato donde hay dos personas que desconozco, imagino que son:**
a. Dos amigos
b. Un jefe y un empleado
c. Dos empresarios
9. **Yo tengo más facilidad para:**
a. Ordenar o dirigir
b. Hacer amigos
c. Obtener resultados
10. **El material que más me gusta por su apariencia es el:**
a. Oro
b. Cobre
c. Hierro
11. **Cuando yo aprendo lo hago para:**
a. Defenderme en una discusión
b. Tener recompensas posteriores
c. Colaborar con los demás
12. **Lo que más admiro de la gente es:**
a. Su confianza en si misma
b. Su bondad y cooperación
c. Que sepa escuchar
13. **Yo tengo la tendencia a:**
a. No darme por vencido fácilmente
b. Nunca demostrar que he sido vencido
c. Ayudar al vencido
14. **Yo admiro más a:**
a. Una enfermera
b. Un negociante
c. Un político
15. **Por lo general soy más capaz de**:
a. Ser un buen líder
b. Tener el trabajo al día
c. Mantener buenas relaciones
16. **En el colegio o escuela yo:**
a. Organizaba los juegos
b. Competía para ganar
c. Jugaba únicamente con mis amigos
17. **Para mí el sol significa:**
a. Amor y vida
b. Dominio y poder
c. Actividad y energía
18. **Cuando hago algo difícil, generalmente lo hago por:**
a. El reto
b. Demostrar capacidad
c. Caer bien
19. **Yo creo que la vida sirve para:**
a. Vivir en paz y armonía
b. Ser una persona importante
c. Realizar algo
20. **La mayor parte de mi vida la he dedicado a**:
a. Aprovechar mejor el tiempo
b. Estar en compañías agradables
c. Luchar por adquirir posición
21. **Las veces que practico algún juego o deporte me preocupo más por:**
a. Poder hacerlo como lo hace el mejor
b. Salir peleando con alguien
c. Poder derrotarlos a todos
22. **Cuando acabo de cometer un error me siento incómodo porque:**
a. Voy a perder influencia ante mis colegas
b. La demás gente se va a disgustar conmigo
c. El trabajo no me quedo como quería
23. **Generalmente cuando estoy en grupo:**
a. Tomo las decisiones
b. Me adelanto a los acontecimientos
c. Me voy bien con la gente
24. **Con frecuencia siento:**
a. Rebote y náuseas
b. Malestar general
c. Que gozo de buena salud
25. **El tiempo es para mí:**
a. Un pájaro que vuela
b. Una fuerza que domina
c. Un lago en calma
26. **En el colegio me sentía satisfecho cuando:**
a. Me comentaban el resultado de mis tareas
b. Pegaba o insultaba a quien me ofendía
c. Jugaba en los recreos con mis colegas
27. **Cuando estoy con otras personas:**
a. Me es fácil pensar sobre qué hablar
b. Me esfuerzo por hacer amigos
c. Fácilmente influyo sobre lo que hablan
28. **Creo que la gente generalmente**
a. Se preocupa por la forma como se sienten los demás
b. Pretende que uno haga lo que ella quiere
c. Prefiere saber los resultados de su trabajo
29. **Una de las metas de mi vida es:**
a. Ganar el respeto de los demás
b. Tener ayuda y cariño de alguien
c. Ser alguien de mérito por su trabajo
30. **Tengo grandes cualidades para:**
a. Convencer a la gente
b. Agradar con buenos chistes
c. Aventajar a otras personas
31. **Lo que más deseo en mi vida es:**
a. Ser querido y aceptado por la gente
b. Tener éxito en el mundo
c. Ser una persona de influencia
32. **La mujer ante todo debe ser:**
a. Cariñosa
b. Respetuosa
c. Independiente
33. **En todas las acciones de la vida lo más importante es:**
a. Tener mucha dedicación y responsabilidad
b. Tener mucho orden y control
c. Evitar herir sentimientos ajenos
34. **Al estudiar lo hago por:**
a. Obtener recompensa posterior
b. Estar con otras personas
c. Convencer más tarde a otros
35. **Creo que la religión es más que todo:**
a. Una necesidad interna del hombre
b. Un medio para armonizar la sociedad
c. Una forma de controlar la gente
36. **Al entrar a un sitio donde hay varias personas, de las cuales conozco tres, buscaría la compañía del:**
a. Negociante famoso
b. Más amigable
c. Que me admira
37. **Si pudiera elegir mi compañero para un viaje, preferiría:**
a. Alguien a quien le pueda contar mis problemas íntimos
b. Alguien a quien tenga que dar instrucciones
c. Alguien con quien analizar mis opiniones
38. **En la vida se consigue más por:**
a. Influencia
b. Amabilidad
c. Esfuerzo
39. **A mí me gusta jugar:**
a. Contra personas hábiles
b. Para estar con gente agradable
c. Siempre y cuando gane
40. **Cuando alguien me dice que soy incapaz de hacer algo:**
a. Me disgusto porque ven mi debilidad
b. Me esfuerzo por hacer lo mejor
c. Me siento herido
41. **Yo disfrutaría más:**
a. Si tuviera autoridad sobre otros
b. Si mantuviera buenas amistades
c. Si hiciera planes a largo plazo
42. **La moral sirve:**
a. Para la paz y unión entre la gente
b. Para trabajar más efectivamente
c. Para controlar a la gente
43. **A mí me produce una emoción más fuerte la:**
a. Oscuridad
b. Altura
c. Velocidad
44. **A menudo deseo que:**
a. La gente me apruebe
b. Otras personas hagan lo que yo quiero
c. Mis propósitos se logren
45. **Si yo viajara lejos lo haría para:**
a. Conocer el mundo y salir de la rutina
b. Visitar amigos y parientes
c. Sentirme importante y poderoso
46. **Uno debe estar orientado hacia:**
a. El futuro
b. La amistad
c. El poder
47. **Lo que más le gusta a la gente es:**
a. Mandar
b. Ayudar
c. Tener éxito
48. **Hago un trabajo en casa y daño lo que estoy haciendo, entonces:**
a. Busco un culpable
b. Pido disculpas y explico
c. Intento mejorarlo
49. **En mi actividad lo que más me gusta es:**
a. Que me digan si lo hago bien
b. Decir cómo se debe hacer
c. Ayudar a mis compañeros
50. **Me gustaría que la gente:**
a. Ayudara a quien lo necesite
b. Fueran tan convincentes como yo
c. Planeara sus actividades
51. **La radio ha servido más para:**
a. Que la gente piense más y progrese
b. Tener ratos de alegría y unión
c. Que la gente aprenda a discutir
52. **Cuando hago alguna cosa**
a. Nunca me arrepiento
b. Me esfuerzo
c. Me gusta hacerlo acompañado
53. **Los buenos profesores**
a. Ponen metas de aprendizaje
b. Dan trato cordial a sus alumnos
c. Establecen controles estrictos

**II. ENCUESTA ANEXA (CREADA POR EL GRUPO)**

**PERFIL RESPUESTAS DE RENDIMIENTO**

Sexo: F\_\_\_\_ M\_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Trabajo remunerado: SI \_\_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_\_\_

1. A B C D E
2. A B C D E
3. A B C D E
4. A B C D E
5. A B C D E
6. A B C D E

A \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

B \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

C \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

D \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

E \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 ANÁLISIS DE RENDIMIENTO \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**INSTRUCCIONES**

La siguiente encuesta tiene por objeto conocer los resultados académicos dominante de los estudiantes de primer año de la carrera de Psicología Vespertino de la Universidad de Viña del Mar, que ingresaron este año 2016 y que actualmente se encuentren trabajando.

Usted encontrará una tabla donde aparecen los 6 ramos cursados en los dos primeros trimestres del primero año de psicología vespertino en la Universidad de Viña del Mar y 5 opciones de respuesta que hacen referencia así el ramo fue: Aprobado (A), Aprobado en Examen (B), Aprobado en Examen de Repetición (C), Reprobado (D), Homologado o Convalidado (E). Como se pudo dar cuenta, a cada una le corresponde una letra. Escoja una sola de esas posibilidades marcando con una equis (X) en la tabla donde corresponda.

En este cuestionario NO existen respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que usted responda con la verdad.

**ENCUESTA CON PREGUNTAS CERRADAS**

Sexo: F\_\_\_\_ M\_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Trabajo remunerado: SI \_\_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_\_\_

Aprobado (A)

Aprobado en Examen (B)

Aprobado en Examen de Recalificación (C)

Reprobado (D)

Homologado o Convalidado (E)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **RAMO** | **A** | **B** | **C** | **D** | **E** |
| **1. Teorías Psicológicas** |  |  |  |  |  |
| **2. Bases Socioantropológicas del Comportamiento** |  |  |  |  |  |
| **3. Expresión Oral y Escrita** |  |  |  |  |  |
| **4. Procesos Psicológicos Básicos** |  |  |  |  |  |
| **5. Gestión Personal** |  |  |  |  |  |
| **6. Pensamiento Lógico Matemático** |  |  |  |  |  |

**Análisis Descriptivo de Datos**

Al ser un proyecto de investigación cualitativo, los datos obtenidos mediante los instrumentos de recolección de información serán explicitados gráficamente. De este modo se revisan los resultados y se corrobora que no haya habido errores o falta de respuestas.

Luego de mostrar los datos brutos, se procede a la reducción con el fin de comprobar o refutar la hipótesis planteada por el grupo.

Además, se podrá realizar un análisis transversal al encontrar nuevas relaciones entre las variables a través de los datos obtenidos.

**Análisis de las muestras:**

En este estudio, se tomaron 15 test Psicológicos de las necesidades de McClelland a los alumnos de Psicología de primer año de la universidad Viña del Mar y los resultados se expresan en las tablas y gráficos siguientes:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SUJETO** | **SEXO** | **AFIL** | **POD** | **LOGRO** | **REND** | **EDAD** |
| **S1** | F | 9 | 12 | 31 | 23 | 40 |
| **S2** | F | 17 | 9 | 27 | 23 | 30 |
| **S3** | F | 17 | 7 | 29 | 22 | 27 |
| **S4** | F | 29 | 4 | 20 | 19 | 32 |
| **S5** | F | 15 | 19 | 29 | 21 | 33 |
| **S6** | F | 12 | 11 | 30 | 22 | 33 |
| **S7** | F | 17 | 6 | 30 | 22 | 39 |
| **S8** | F | 13 | 11 | 29 | 24 | 34 |
| **S9** | F | 12 | 7 | 34 | 24 | 36 |
| **S10** | F | 20 | 9 | 24 | 24 | 40 |
| **S11** | M | 19 | 11 | 23 | 23 | 32 |
| **S12** | M | 16 | 9 | 28 | 22 | 23 |
| **S13** | M | 19 | 11 | 23 | 24 | 21 |
| **S14** | M | 15 | 14 | 23 | 19 | 28 |
| **S15** | M | 10 | 17 | 26 | 20 | 27 |
| **Promedio** |  | **16,0** | **10,5** | **27,1** | **22,1** | **31,7** |

*Tabla 1. Datos obtenidos de la muestra.*

En la Tabla 1 se puede ver que el promedio de la variable de necesidad “LOGRO” es el más alto de los tres. El promedio más bajo de las tres necesidades es el de” poder”, por lo tanto, se puede decir que el promedio de las tres muestras en relación con el promedio de rendimiento, es que el rendimiento es mayor cuando hay necesidad de logro. Y la que menos se relaciona con el rendimiento es el de necesidad afiliación.

En la Tabla 2 se cambian los valores por estratos para cada valor. En ella se observa que la característica o variable predominante es el “LOGRO” con un valor “MODERADO”, mientras que el valor correspondiente de rendimiento es MB (Muy Bueno).

Debido al tamaño de la muestra y los valores dispares, el rango de edad y el sexo del encuestado no serán considerados en la dependencia de la variable rendimiento de la muestra.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SUJETO** | **SEXO** | **AFIL** | **POD** | **LOGRO** | **REND** | **EDAD** |
| **S1** | F | BAJA | BAJA | ALTA | MB | 40 |
| **S2** | F | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 30 |
| **S3** | F | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 20 |
| **S4** | F | MODERADA | BAJA | BAJA | B | 30 |
| **S5** | F | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 30 |
| **S6** | F | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 30 |
| **S7** | F | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 30 |
| **S8** | F | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 30 |
| **S9** | F | BAJA | BAJA | ALTA | MB | 30 |
| **S10** | F | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 40 |
| **S11** | M | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 30 |
| **S12** | M | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 20 |
| **S13** | M | BAJA | BAJA | MODERADA | MB | 20 |
| **S14** | M | BAJA | BAJA | MODERADA | B | 20 |
| **S15** | M | BAJA | BAJA | MODERADA | B | 20 |
| **Moda** | **F** | **BAJA** | **BAJA** | **MODERADA** | **MB** | **30** |

*Tabla 2. Datos de la muestra expresados en estratos nominales.*

*Grafico 1. La necesidad “LOGRO” y su relación con la variable “RENDIMIENTO”*

Al observar el gráfico 1, se puede observar en general que el rendimiento se incrementa en la medida que aumenta la motivación o la necesidad de logro.

**Conclusión**

Basados en la pregunta ¿Cuáles son las necesidades motivacionales para estudiar Psicología Vespertino en la Universidad del Mar?, se ha enfocado la presente investigación en detectar dichas necesidades, para esto se han aplicado dos cuestionarios, uno basado en las necesidades de logro estipuladas por David McClelland, y otro construido por los participantes que desarrollaron la investigación.

 Nuestra hipótesis inicial “que la necesidad motivacional para estudiar Psicología Vespertino en la UVM es la satisfacción de la necesidad de logro”, queda aprobada, ya que al aplicar ambos cuestionarios se detecta que a mayor rendimiento la necesidad predominante en los alumnos de primer año de Psicología Vespertino de la UVM es la de Logro, esto quiere decir que la motivación a conseguir un buen rendimiento está ligada notablemente al logro que cada uno desea obtener en lo personal, esto es, que la motivación que tienen es la de obtener éxito, sobresalir de entre sus pares, y alcanzar de esta manera las metas propuestas, buscan tener un buen rendimiento, no solo aprobar los ramos, sino que adquirir conocimiento para ello, ven el objetivo de aprobar el ramo como una responsabilidad que va mas allá de alcanzar un título al final de la carrera, sino que está sometido a las voluntades y capacidades que cada alumno posee.

 En cuanto a las preguntas de investigación planteadas, se da respuesta a continuación:

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

Las estadísticas evacuadas de la aplicación del cuestionario elaborado por los alumbos de esta investigación, deja de manifiesto que las necesidades motivacionales estudiadas en la presente afectan en forma directa el buen rendimiento de los estudiantes. En la aplicación de este cuestionario queda en evidencia que las necesidades dominantes son la de Logro y Afiliación, siendo la primera la predominante, a mayor rendimiento mayor necesidad de logro. El resultado de estas dos necesidades entrega un alto o buen rendimiento dentro de los alumnos, mientras que la de Poder no se puede especificar, ya que su tendencia fue siempre baja.

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

De acuerdo a los resultados de los cuestionarios aplicados, la respuesta a esta pregunta es negativa, dado que la necesidad de Poder fue siempre de baja lectura, por lo que no se manifiesta la tendencia a influir o controlar a las personas o grupos, tampoco se ve una tendencia a que se les considere importante o a conseguir un prestigio o reconocimiento de sus pares.

**Referencias Bibliográficas**

Bedodo, V., Giglio, C. (2006). *Motivación laboral y compensaciones: una investigación de orientación teórica.*

Recuperado <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/113580>

Naranjo, M. (2009). Motivación: Perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. Recuperado el 13 de noviembre de 2016 desde <http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/viewFile/510/525>

### Guedez, María. (2013) [*La Motivación: Teoría de (McClelland)*](http://mariug.blogspot.com/2013/02/teoria-de-mcclelland.html)*.*

### Recuperado el 13 de Noviembre de 2016 desde

###  http://mariug.blogspot.cl/2013/02/teoria-de-mcclelland.html

McClelland, D. (1989). *Estudio de la Motivación Humana.*

Recuperado <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=3fKGr602DTcC&oi=fnd&pg=PA13&dq=motivaci%C3%B3n+en+el+estudio&ots=b_Wfmk1aAa&sig=ktXpWchKII2qItCWiPFyYa0WGMU#v=onepage&q=motivaci%C3%B3n%20en%20el%20estudio&f=false>

Mi propio Jefe , Aspel (24 de octubre de 2016)

Recuperado 20 de noviembre de 2016 desde

[https://mipropiojefe.com/necesidad-exito-**teoria**-**mcclelland**/](https://mipropiojefe.com/necesidad-exito-teoria-mcclelland/)

Nuñez, J., González-Pienda, J. (1994). *Determinantes del rendimiento académico: (variables cognitivo-motivacionales, atribucionales, uso de estrategias y autoconcepto.*

Recuperado <https://books.google.es/books?id=DEW5sI9LoBoC&pg=PA247&dq=MOTIVACI%C3%93N+en+el+rendimiento&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiewJvDw6bQAhUBC5AKHQy2DToQ6AEIMzAB#v=onepage&q=MOTIVACI%C3%93N%20en%20el%20rendimiento&f=false>

Pérez, J., Merino, M. (2008) *Definición de Motivación.*

Recuperado el 13 de Noviembre de 2016 desde

 http://definicion.de/motivacion/

Tirado, et. al., (2010*). Los hábitos de estudio y motivación para el aprendizaje de los alumnos en tres carreras de ingeniería*.

Recuperado <http://publicaciones.anuies.mx/pdfs/revista/Revista163_S1A3ES.pdf>

Undurraga, C. (2007). *Como aprenden los Adultos: una mirada Psicoeducativa*.

WordPress.com. 2 de julio de 2014. **Las tinieblas de la mente.**

Recuperado 13 de noviembre de 2016, desde <https://lastinieblasdelamente.wordpress.com/2014/07/02/>