

**Universidad Nacional de Mar del Plata
Facultad de Psicología**

Título del proyecto:

“Motivación académica en estudiantes de Psicología de primer año del Centro Regional de Estudios Superiores de Tres Arroyos (C.R.E.S.T.A.)”

Informe Final del Trabajo de Investigación correspondiente al requisito curricular conforme O.C.S. 143/89

Alumnos:

**Aramburu, María Elisa - 4901/99 – D.N.I. 28.453.881
Bech, María de las Mercedes - 5357/01 – D.N.I. 30.295.794
Galarza, Aixa Lidia - 6110/03 – D.N.I. 31.227.283**

Supervisor:

Lic. Alejandra López

Cátedra de radicación:

Historia Social de la Psicología

09 de Junio del año 2008

Este Informe Formal corresponde al requisito curricular de Investigación y como tal es propiedad exclusiva de los alumnos María Elisa Aramburu, María de las Mercedes Bech, y Aixa Lidia Galarza de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional de Mar del Plata y no puede ser publicado en un todo o en sus partes o resumirse, sin el previo consentimiento escrito de los autores.

El que se suscribe manifiesta que el presente Informe Final ha sido elaborado por los alumnos María Elisa Aramburu matrícula N° 4901/99, María de las Mercedes Bech matrícula N° 5357/01, y Aixa Lidia Galarza matrícula N° 6110/03, conforme los objetivos y el plan de trabajo oportunamente pautado, aprobando en consecuencia la totalidad de sus contenidos, a los 2 días del mes de Junio del año 2008.



Firma y aclaración del Supervisor

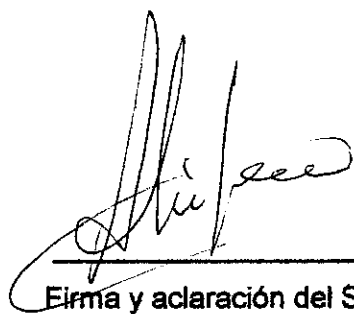
Alejandra López

Lic. en Psicología

Mat. 45.945

Por la presente dejo constancia que las alumnas: Aramburu, María Elisa – matrícula 4901/99 – Bech, María de las Mercedes – matrícula 5357/01 – y Galarza, Aixa Lidia – matrícula 6110/03 han desarrollado la presente tesis de pregrado de acuerdo a los objetivos propuestos oportunamente.

Durante el desarrollo de esta investigación han demostrado sostenido interés y dedicación a la tarea.



Firma y aclaración del Supervisor

Alejandra López
Lic. en Psicología
Mat. 45.945

Atento al cumplimiento de los requisitos prescriptos en las normas vigentes, en el día de la fecha se procede a dar aprobación al Trabajo de Investigación presentado por los alumnos María Elisa Aramburu matrícula N° 4901/99, María de las Mercedes Bech matrícula N° 5357/01, y Aixa Lidia Galarza matrícula N° 6110/03.

Firma y aclaración de la Comisión Asesora

Fecha de aprobación:

Universidad Nacional de Mar del Plata
Facultad de Psicología

Plan de Trabajo para la realización de la Investigación de Pregrado

Nombre y apellido: Aramburu, María Elisa

Bech, María de las Mercedes 472 6118

Galarza, Aixa Lidia 473 3900

Matricula y año: 4901/99

5357/01

6110/03

Cátedra o seminario de radicación: Historia Social de la Psicología

Supervisor: Lic. Alejandra López

Título del Proyecto: “Motivación académica en estudiantes de Psicología de primer año del Centro Regional de Estudios Superiores de Tres Arroyos (CRESTA)”

Descripción resumida:

La motivación es la palanca que mueve la conducta, lo que la moviliza a provocar cambios, sin ella no hay movimiento, ni es posible el comportamiento. Con respecto a la motivación académica es fundamental en la elección de la carrera y en el desempeño posterior. El presente trabajo es un estudio exploratorio descriptivo acerca de la motivación académica en estudiantes de primer año del Centro Regional de Estudios Superiores de Tres Arroyos (CRESTA). Para ello el diseño metodológico será de tipo cuali-cuantitativo y se utilizarán como técnicas entrevistas en profundidad, grupos focales con alumnos, y se aplicara un instrumento tipo cuestionario *ad-hoc*, que evalúa los distintos tipos de motivos de acuerdo a la Teoría David Mc Clelland. Se intentará, así, relevar e identificar los motivos en la elección de la carrera de Psicología en los estudiantes de primer año del instituto CRESTA.

Palabras clave:

Motivación académica – motivos – elección de carrera – Tres Arroyos

Descripción detallada

Motivo y antecedentes:

Entendemos que la motivación en general, y la motivación académica en particular, es un tema relevante para dilucidar, analizar, y comprender los múltiples motivos que guían a los alumnos en la elección de una carrera de grado en general y, en el caso que nos ocupa, psicología en particular.

El presente año, comenzó la carrera de Licenciatura en Psicología en el Centro Regional de estudios Superiores de Tres Arroyos (CRESTA), como resultado de un convenio con la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional de Mar del Plata, con los objetivos de ir avanzando con los estudios universitarios en Tres Arroyos, y de atraer una gran cantidad de alumnos de la región. La municipalidad de la ciudad creó el instituto CRESTA con la meta de ampliar el abanico de oportunidades, facilitando el acceso a una educación superior a través de extensiones áulicas de universidades nacionales, debido a que al terminar el secundario, los jóvenes no tenían otro destino que emigrar a los grandes centros urbanos para cumplir el anhelo del título profesional.

Conversaciones informales con docentes de la Facultad de Psicología de Mar del Plata que están viajando a Tres Arroyos para dictar las materias introductorias del primer cuatrimestre, nos ha permitido obtener un pantallazo de la población que concurre a estudiar Psicología. La mayoría de los profesores concuerdan en la alta participación, involucramiento y compromiso que mantienen los alumnos de la región para esta nueva propuesta educativa. También nos han manifestado informalmente que gran porcentaje de los alumnos ya poseen una carrera de grado previa, tales como abogados, docentes, veterinarios, médicos, y biólogos, razón que nos ha llevado a preguntarnos cuales son específicamente los motivos de estos profesionales para comenzar a estudiar una segunda carrera de grado.

Interesadas en esta temática, proponemos relevar los motivos que guían a los alumnos a elegir esta carrera.

Para la realización de esta investigación, utilizaremos como marco teórico y de referencia La Teoría de la Motivación como Rasgo de Personalidad elaborada por David Mc Clelland (1953), la cual identifica tres tipos de motivación: por logro, por afiliación, y por poder. Analiza las relaciones entre estos tipos de motivación. La motivación por afiliación refiere al deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas, tienden a agrandar y a buscar la aceptación de los otros y prefieren las situaciones

cooperativas a las competitivas; la motivación por logro se define como la tendencia a alcanzar el éxito, impulsa a los sujetos a superar las normas y estándares de excelencia establecidos al realizar sus actividades y a mejorar, constantemente, sus propias realizaciones.; y la motivación por poder se relaciona con la necesidad de hacer que otros se comporten de determinada manera, diferente a como hubieran actuado de modo natural, es decir se refiere a la necesidad de tener influencia sobre los otros y la posibilidad de ejercer control sobre ellos.

La problemática de la motivación es compleja; ya sea por la dificultad de acceso directo (Barbera, 2000) por la multiplicidad de orientaciones (Tortosa F & Carpintero H; 1987) o por la relación entre la problemática teórica y aplicación práctica (Mayor L. & Tortosa F ;1993) situación que lleva a la existencia de múltiples instrumentos para evaluar motivación en general y motivación académica en particular. En este sentido recientemente en España (Manassero Mas, M & Vázquez Alonso, A; 1997) han realizado una investigación sobre motivación escolar en alumnos de nivel secundario utilizando dos escalas empíricas que pudieron validar.

En una investigación llevada a cabo en nuestro país, desde el marco teórico elegido para nuestro trabajo; Omar (1999) demostró que los alumnos que tienen más alta motivación de logro, efectúan más atribuciones internas, están más orientados hacia el futuro y difieren más las recompensas.

En Mar del Plata, se llevo a cabo un estudio exploratorio de las motivaciones predominantes en los alumnos de primer año de la carrera de Psicología basado en la teoría de Mc Clelland (López A, 2003). Actualmente, se encuentra en grado de avance un instrumento que permitirá medir diferentes grados de regulación motivacional (López A.,2003, 2005; López A & Ledesma R 2004, 2006)

Objetivos generales

Relevar los motivos que guían a los estudiantes residentes en Tres Arroyos a elegir la carrera de Psicología.

Objetivos particulares

- Identificar el predominio de los distintitos tipos de motivos presentes de acuerdo a la Teoría de Mc Clelland.
- Relevar diferencias entre edad.
- Relevar diferencias de acuerdo a la elección de Psicología como segunda carrera.

Métodos y técnicas:

- Instrumentos

Se realizará un estudio exploratorio descriptivo referido a la motivación académica en estudiantes de primer año residentes en Tres Arroyos que han elegido estudiar psicología. Para ello el diseño metodológico será de tipo cuali-cuantitativo.

Etapa cualitativa

1) En lo referente a conocer los antecedentes y motivación de la apertura de la carrera, se realizarán entrevistas en profundidad al Secretario Académico de la Facultad de Psicología de la U.N.M.D.P. Lic. Darío Giardelli, y al responsable de CRESTA Cr. Gustavo Oosterbaan.

2) En cuanto a perfeccionar el instrumento que se aplicará y conocer la población de estudio, se organizarán dos grupos focales con alumnos que están cursando el primer año de la carrera. Los grupos se segmentarán de acuerdo a poseer o no una carrera de grado previa. Con los emergentes surgidos se confeccionará un instrumento de acuerdo a la Teoría de Mc Clelland, el cual contará con ítems ya probados en otros trabajos (López, Alejandra, 2003) e ítems experimentales surgidos de los grupos focales arriba descriptos.

Etapa cuantitativa

Con la intención de relevar e identificar los motivos que guían a los alumnos de CRESTA a estudiar Psicología, se aplicará un instrumento *ad-hoc* de escala tipo Likert, donde se pedirá a los alumnos que expresen su grado de acuerdo/desacuerdo a una serie de afirmaciones que se encuentran precedidas por la frase *estudio Psicología porque...* Las afirmaciones corresponden a detectar motivos de logro, motivos de poder, y motivos de afiliación de acuerdo a la Teoría de la Motivación de David Mc Clelland

- Sujeto y muestra:

La muestra estará conformada por los estudiantes de primer año de la carrera de Psicología que residan en Tres Arroyos. La muestra será conformada al azar. No se realizará equiparación ni por sexo ni edad.

Lugar de realización

La investigación se llevará a cabo en la ciudad de Tres Arroyos, en el Centro Regional de Estudios Superiores de Tres Arroyos. (CRESTA). Interesado en esta temática, y en los resultados que la presente investigación pueda facilitarle para acciones futuras, el director de CRESTA Gustavo Oosterbaan ha manifestado, en conversaciones informales, su acuerdo a que la misma se desarrolle en la sede del citado centro.

Cronograma de actividades

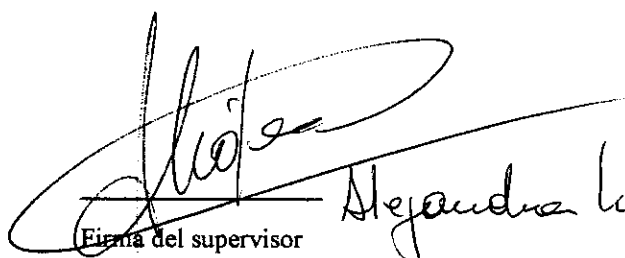
Actividades	Julio	Agosto	Septiem- bre	Octubre	Noviem- bre	Diciem- bre
Búsqueda bibliográfica	■	■				
Elaboración de marco teórico		■				
Selección de la muestra		■				
Administración de entrevistas y grupos focales			■	■		
Perfeccionamiento del instrumento			■	■		
Administración del instrumento				■		
Consulta bibliográfica					■	
Análisis de los datos y resultados					■	■
Redacción del informe				■	■	■
Reuniones con el supervisor	■	■	■	■	■	■

Bibliografía


- Anderman, Lynley Hicks; Midgley, Carol. (1999). *Motivación y estudiantes de secundaria*. Eric Digest ERIC Clearinghouse on Elementary and Early Childhood Education Champaign IL.
- Heredia, Ester Barberá. (2000) *Marco conceptual e investigación de la motivación humana*. Revista Española de Motivación y Emoción (R.E.M.E.) Vol 1, pag 23 – 36. Universidad de Valencia. España.


- López A. (2003) *Principales Teorías de la Motivación. Un recorrido histórico*. Trabajo presentado en el 1º Congreso Marplatense de Psicología: La Psicología Hoy- Actualizaciones en las prácticas e investigaciones. Publicación Libro de Resúmenes p 82 Publicación trabajo completo en CD ISBN 987-544-061-3
- López A. (2003) *La Motivación Académica desde la teoría de la Autodeterminación*. Trabajo presentado en las X Jornadas de Investigación Salud, educación, justicia y trabajo. Aportes de la Investigación en Psicología. Universidad Nacional de Buenos Aires. Publicado en Memorias de las X Jornadas de Investigación pp 274-276 ISSN N° 1667-6750
- López A. (2003) *Estudio exploratorio de las motivaciones prevalecientes en alumnos de primer año de la carrera de Psicología de la Universidad Nacional de Mar del Plata*. Trabajo (poster) presentado en el 1º Congreso Marplatense de Psicología: La Psicología Hoy- Actualizaciones en las prácticas e investigaciones. Marzo del 2003. Trabajo completo publicado en CD ISBN 987-544-061-3
- López A. (2004): *Historia y Evolución de la Psicología Motivacional a la luz de la perspectiva humanista*. Trabajo presentado en el V Encuentro Argentino de Historia de la Psiquiatría, la Psicología y el Psicoanálisis. 27 y 28 de noviembre de 2004 Buenos Aires.
- López A, (2005) López, Alejandra. Regulación Motivacional en alumnos de Psicología. Un enfoque desde la Teoría de la Autodeterminación Anuario de Proyectos e Informes de Becarios de Investigación – 2005 Publicación de la Facultad de Psicología/UNMdP - ISSN:1668-7477
- López A. Ledesma R (2004) Adaptación cultural y psicométrica de la Escala de motivación Académica. Un estudio piloto. Trabajo presentado en las XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires. Publicado en Memorias de las XI Jornadas de Investigación UBA Psicología, Sociedad y cultura Tomo II pp 284- 286 ISSN 1667-6750
- López A; Ledesma R (2006) Diferencias de Género para estudiar Psicología. Un estudio en base a la Escala de Motivación Académica EMA /PSI. Trabajo presentado en las XIII Jornadas de Investigación Paradigmas, métodos y técnicas 10, 11 y 12 de agosto de 2006 Facultad de Psicología. Universidad Nacional de Buenos Aires. Trabajo completo publicado en las Memorias de las XIII Jornadas de Investigación Tomo 3 pp 49-51 ISSN 1667- 6750


- López A, Urquijo S: (2003) *Escala de Motivación Académica. Un estudio exploratorio de su validez en alumnos de Psicología de la Universidad Nacional de Mar del Plata.* Trabajo presentado (poster) en las X Jornadas de Investigación Salud, educación, justicia y trabajo. Aportes de la Investigación en Psicología. Universidad Nacional de Buenos Aires. Publicado en Memorias de las X Jornadas de Investigación pp 336 ISSN N° 1667-6750.
- McClelland D.C., (1967): *The achieving society.* New York The Free Press
- McClelland, D. C. (1985). *Human motivation.* Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Madsen (1970): *Teorías de la motivación.* Paidós. Bs. As.
- Manassero Mas, Ma. Antonia; Vázquez Alonso, Ángel. (1997) *Análisis empírico de dos escalas de motivación escolar.* Revista Española de Motivación y Emoción (R.E.M.E.) Vol 3 n° 5-6. Universidad de las Islas Baleares. España.
- Mayor L. Tortosa F & Carpintero H: (1987) *Principales orientaciones en la psicología de la motivación contemporánea* Rev. Historia de la Psicología vol 8 4 375- 396.
- Mayor L. & Tortosa F: (1993) *La psicología de la motivación contemporánea entre la problemática teórica y sus aplicaciones en Historia social de la Psicología.* Quiñones, Tortosa Carpintero (directores) Tecnos. Bs. As.
- Omar, A (1999) : *Incidencia de la motivación al logro, locus de control y atribución causal sobre rendimiento escolar.* *Aprendizaje y comportamiento.*, 9:1-2, 11-35.


 Firma del supervisor

Alejandra López
 Lic. en Psicología
 Mat. 45.945

 Bech, Mercedes.

 María Elisa Aramburu.

 Aixa Galbra

Firma de los alumnos

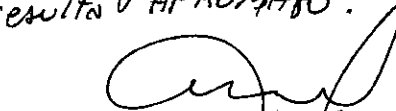
P/Área de investigación:

Resultado de la evaluación (aprobado/desaprobado):

Fecha:

El plan de trabajo luego de su evaluación resulta **APROBADO.**

A 30 RIB CARPINTERO


 Aixa Galbra 29/10/07

Índice

<i>Nota de agradecimiento</i>	01
<i>Introducción</i>	02
<i>Antecedentes</i>	05
<i>Metodología</i>	26
<i>Resultados</i>	34
<i>Discusión y Conclusiones</i>	44
<i>Bibliografía</i>	51
<i>Anexo</i>	55

Nota de agradecimiento

Quisiéramos agradecer en primer lugar a quien fue nuestra supervisora la Licenciada Alejandra López, quien desde un primer momento aceptó con muy buena predeposición nuestra propuesta y nos alentó a seguir el proyecto, quien nos dedicó largas horas de estudio y análisis, brindándonos información y acercándonos bibliografía, que nos orientó, nos apoyó y acompañó en cada momento.

Al Sr. Secretario Académico de la Facultad de Psicología de la U.N.M.D.P. Licenciado Darío Giardelli, por prestamos su tiempo y su colaboración.

Al Contador Gustavo Oosterbaan, coordinador general y responsable académico del Instituto Centro Regional de Estudios Superiores de Tres Arroyos (C.R.E.S.T.A.) por permitimos la posibilidad de realizar la investigación allí, y su predisposición a colaborar y ayudarnos en lo que necesitáramos.

Por ultimo, pero no menos importante, quisiéramos agradecer a todos los alumnos de primer año de Psicología del Instituto C.R.E.S.T.A., por prestarse voluntariamente a participar en la realización de la investigación.

Introducción

El presente trabajo es un estudio exploratorio descriptivo acerca de la motivación académica en estudiantes de primer año del Centro Regional de Estudios Superiores de Tres Arroyos (C.R.E.S.T.A.).

Entendemos la motivación como la palanca que mueve la conducta, lo que la moviliza a provocar cambios, sin ella no hay movimiento, ni es posible el comportamiento. Con respecto a la motivación académica es fundamental en la elección de la carrera y en el desempeño posterior. El trabajo se centra en los motivos sociales, que son definidos como agrupaciones teóricas de metas, de deseos, propios de un rango amplio de actividades sociales. Son tendencias de acción, guiones motivacionales profundos que hacen referencia a modos de comportarse y desear, que se activan en contextos sociales determinados como aquellos que se relacionan con la eficacia personal, el afecto interpersonal y la influencia social (Chóliz Montañés, 2004).. Basándonos en la teoría de David McClelland, se tienen en cuenta los 3 grandes motivos sociales: logro, poder y afiliación.

El objetivo general de la presente investigación era relevar e identificar los motivos sociales que guían a los estudiantes de primer año del instituto C.R.E.S.T.A. en la elección de Psicología como carrera. A su vez se

establecieron las diferencias entre grupos de acuerdo a la edad y a poseer una carrera de grado previa en la elección de la carrera. Para ello el diseño metodológico es de tipo cuali-cuantitativo y se utilizan como técnicas entrevistas en profundidad al Secretario Académico de la Facultad de Psicología de Mar del Plata y el coordinador del Instituto C.R.E.S.T.A., grupos focales con alumnos agrupados de acuerdo a poseer profesión previa o no. También se aplicó un instrumento tipo cuestionario *ad-hoc*, para evaluar los tres tipos de motivos sociales de acuerdo a la Teoría de David McClelland, y se agregó un cuarto motivo al que se denominó "Psicología popular", haciendo alusión a las creencias populares sobre la Psicología en tanto profesión.

La muestra seleccionada estuvo conformada al azar por 46, de los cuales 21 son personas mayores de 23 años y 25 menores de 23 años; 12 poseen profesión. En cuanto a la variable sexo, hubo 36 mujeres y 10 hombres, debido a lo cual no se realizó ningún análisis teniendo en cuenta esta variable.

Para obtener los resultados y los análisis estadísticos se utilizó el paquete estadístico SPSS versión 11.5. Si bien es una escala experimental debido a que la población es reducida, a los efectos de determinar la confiabilidad de la misma, se calculó la prueba Alpha Cronbach, obteniéndose un valor de .85, siendo la confiabilidad del conjunto de los ítems que componen la escala satisfactoria.

En términos generales, teniendo en cuenta el total de los datos obtenidos, concluimos que en la muestra total se observa una misma tendencia: un alto predominio del Motivo de Logro, seguido por el de Afiliación. Por el contrario, en los Motivos de "Psicología popular" y Poder la media disminuye en gran medida, en comparación a las subescalas anteriores. Se observa cómo a medida que la media de motivo de logro aumenta, disminuye la media del motivo de poder.

No se relevaron diferencias estadísticas significativas que establezcan cambios en el predominio de los motivos de acuerdo a la edad y poseer una carrera de grado previa.

Antecedentes

La motivación es la palanca que mueve la conducta, lo que la moviliza a provocar cambios, sin ella no hay movimientos, ni es posible el comportamiento. Dentro del campo de la disciplina psicológica no existe unanimidad respecto del papel que la motivación desempeña en el análisis explicativo de la conducta, no hay acuerdo sobre cuales son las variables que la determinan, y como se produce la motivación. Así, encontramos una gran diversidad de marcos explicativos de la motivación, en ocasiones hasta contrapuestos.

De acuerdo con la Real Academia Española define a la motivación como acción y efecto de motivar, y como "ensayo mental preparatorio de una acción para animar o animarse a ejecutarla con interés y diligencia". Distintos autores como Huertas (2006) señalan la importancia de añadir a esta definición que la motivación es un proceso psicológico que determina la planificación y la actuación del sujeto, y por ende solo es aplicable cuando nos referimos al comportamiento humano en tanto presenta algún grado de voluntariedad, intencionalidad y se dirige hacia un propósito.

Atkinson (1957), considera que la activación de la conducta, es decir, la *motivación*, depende de tres variables: el *motivo*, la *expectativa* y el *incentivo*. Los componentes principales de esta relación se caracterizan por lo siguiente:

El *motivo* representa una disposición por alcanzar un determinado objetivo, o incentivo, que le satisface. Así pues, los nombres de los motivos a los que se hace referencia (poder, logro o afiliación, por ejemplo) no indican sino categorías de diferentes clases de incentivos que dan lugar a

una misma experiencia reforzante. Motivo es sinónimo de necesidad, una disposición relativamente estable para adquirir o satisfacer ciertos incentivos. Es aprendida, adquirida generalmente en fases tempranas, si bien no determina las conductas específicas que se realizarán.

La *expectativa* indica la probabilidad subjetiva que tiene el sujeto de alcanzar el objetivo, es decir, una anticipación cognitiva del resultado de la conducta.

El *incentivo* se refiere a la intensidad de atracción o repulsión que posee dicho objetivo en una situación determinada, es decir, lo atractivo de las consecuencias de la conducta. El valor del incentivo también está en función de la dificultad de la tarea, de la probabilidad de éxito.

La *motivación*, por último, es el estado activado de una persona cuando el motivo ha sido implicado por la expectativa apropiada e indica la anticipación de la relación conducta-consecuencias que se producirán. De este modo, la tendencia a realizar una conducta determinada, es decir, la intensidad de la motivación, viene definida por el motivo, la expectativa de que mediante dicha conducta se conseguirá el objetivo, y por el valor de dicho incentivo. Como podemos observar, la concepción de la motivación de Atkinson se fundamenta en el *principio de realización* de Tolman (1955), que señala que la probabilidad de ejecución de una conducta está en función de la intensidad del motivo y de la expectativa de que la ejecución de dicha conducta conducirá a la consecución de la meta esperada.

Como todo proceso posee un carácter dinámico e incluye todos aquellos factores cognitivos y afectivos que tiene en influencia en la

elección, iniciación, dirección, magnitud y calidad de una acción que persigue un objetivo determinado.

La motivación esta regulada por tres dimensiones:

- **Aproximación-evitación.** No solo se debe tener en cuenta aquello que deseamos que queremos cuando hablamos de motivación, sino también aquello que queremos evitar, es decir la meta, el propósito es algo mas o menos querido, mas o menos evitado.
- **Profundo o implícito – Superficial o autoatribuido,** según se trate de un proceso amplio, de una tendencia general básica, inconsciente o un planteamiento consciente de intereses concretos.
- **Autorregulada o motivación intrínseca – regulada externamente o motivación extrínseca:** refiere que una acción puede surgir de necesidades personales o intereses de cada individuo, o puede estar graduada por las condiciones de la situación en la que nos encontramos.

En relación a esto último Decy y Ryan (1985) postulan una perspectiva multidimensional de la motivación planteando que el comportamiento puede estar intrínsecamente motivado, extrínsecamente motivado, o amotivado/desmotivado. La motivación intrínseca (MI), cuya base común radica en las sensaciones agradables experimentales durante la actividad, y los desafíos que esta presupone. Se funda sobre las necesidades naturales de la capacidad y de la autodeterminación, y refiere a la tendencia natural para comprometerse. Los autores señalan tres subtipos: MI-de conocimiento es la motivación para realizar actividades asociadas al exportar nuevas ideas y desarrollar conocimiento; MI-de realización refiere a

sensaciones relacionadas con procurara dominar una tarea o alcanzar una meta; MI-de estimulo basada simplemente en las sensaciones estimulantes al realizar tareas, como al aprecio o la diversión.

La motivación extrínseca (ME) aparece cuando las conductas emprendidas que se llevan a cabo para alcanzar un fin, y no por si mismas, como el logro de una recompensa o la evitación de un castigo, sino que hace referencia a fines específicamente instrumentales. Se la subdivide en tres escalas: ME-de regulación externa que corresponde a conductas reguladas mediante recompensas y obligaciones que proviene del exterior. ME de regulación interna ocurre cuando las conductas responden a razones interiorizadas por el individuo. ME de identificación se refiere a que los motivos internos no solo se encuentran interiorizados sino que la decisión de realizar la conducta es la de la persona, aunque no sea gratificante. Estos dos últimos tipos de motivación son considerados extrínsecos en tanto la conducta es exclusivamente instrumental.

La amotivación es un estado activo de falta de motivación, cuando se percibe una falta de contingencia entre las acciones que realiza una persona y los resultados que obtiene.

Estos autores consideran que la motivación proviene tanto de tendencias evolutivas y necesidades psicológicas innatas como de condiciones contextuales favorable a la motivación, al funcionamiento social, y al bienestar personal.

Motivación y motivo son conceptos distintos. Según McClelland (1985) se puede definir un motivo como una asociación afectiva intensa,

caracterizada por una reacción anticipatoria de una meta, en base a la asociación previa de ciertos estímulos clave con reacciones afectivas de placer o dolor. De acuerdo con Atkinson (1964) el motivo puede ser definido como una disposición latente que tiende hacia una meta. La motivación es un concepto más amplio que está compuesta por los motivos alertados o activados como por la expectativa adecuada para tal fin.

Se suele distinguir entre motivos primarios y motivos secundarios. Se entiende por motivos primarios (Chóliz Montañés, 2004), tales como el hambre, la sed, el sueño, aquellos que están directamente involucrados en la preservación del individuo, por lo que tienen un componente biológico destacable.

En cambio, los motivos secundarios son aprendidos y no son directamente necesarios para la conservación del individuo. Derivan de emociones y motivos primarios, pero una vez establecidos pueden modificarlos. A su vez, pueden ser personales o sociales, si son independientes o no, de las distintas relaciones sociales. Algunas de las características más relevantes de los motivos sociales, que convierte a estos procesos en un objeto de estudio interesante por derecho propio, son las siguientes:

- Ejercen un poderoso control conductual. Desde la moda en el vestir a los modales de conducta propios de una determinada situación, los motivos sociales modulan o determinan el comportamiento.
- Los motivos sociales modifican los motivos primarios, lo cual es único en la escala filogenética. El hombre puede comer cuando no tiene hambre, o

dejar de comer aún en el caso de que tenga un enorme apetito y disponga de la oportunidad de alimentarse.

El citado autor menciona que Morales (1980) recoge las aportaciones de Murphy (1951), McClelland (1971), Festinger (1954) y Mc Clintock (1972) para concluir que las características más relevantes de la motivación social son las siguientes:

- La variable energizadora, que impulsa al organismo a la acción, es interna al organismo.
- La motivación social canaliza dicha energía hacia la consecución de metas u objetivos específicos.
- Las metas hacia las que se dirige la conducta son sociales.
- La conducta social se caracteriza no sólo por que su meta es social, sino porque tiene en cuenta los objetivos de los demás.

A nivel conceptual, y desde la perspectiva de los valores, los motivos sociales se han considerado como características relativamente permanentes, adquiridas por aprendizaje social. Son generales, como los valores, pero se pone mayor énfasis en las satisfacciones que obtiene el organismo con el logro de determinadas metas. Las concepciones clásicas distinguen los valores de los motivos sociales en que cuando hablamos de valores se hace referencia a las metas externas que quiere conseguir, mientras que los motivos sociales se relacionan con aquellas condiciones del organismo que impulsan a la acción.

Consideramos que las características principales de los motivos sociales son el alto nivel de abstracción que presentan y la unificación de

elementos dispersos en unidades más amplias que posibilitan una explicación de la consistencia de la conducta.

Huertas (2006) plantea que los motivos sociales son agrupaciones teóricas de metas, de deseos, propios de un rango amplio de actividades sociales. Son tendencias de acción, guiones motivacionales profundos que hacen referencia a modos de comportarse y desear, que se activan en contextos sociales determinados como aquellos que se relacionan con la eficacia personal, el afecto interpersonal y la influencia social.

David McClelland (1985) ha desarrollado una teoría motivacional avalada por sustanciales trabajos investigativos. Dentro de esta escuela se ubica la motivación afectiva, de acercamiento o alejamiento comportamientos que el sujeto aprende a edad temprana. Expande la idea de que la fuerza del motivo depende más del aprendizaje social que de la necesidad.

Propone, dicho autor, una perspectiva ontogenética de la motivación bastante desarrollada, sosteniendo que el ser humano viene predeterminado a reaccionar y a activarse diferencialmente ante ciertos indicadores-estímulos o incentivos naturales. A partir de estos primeros momentos de la vida, el proceso se complica. Estos incentivos naturales se combinan, formando una compleja red de situaciones, emociones, metas y cogniciones o expectativas. Todo este proceso se produce en el ámbito de la experiencia, en el aprendizaje social, en donde intervienen los valores culturales, sociales y el propio desarrollo cognitivo que hacen que, al ir variando las capacidades del niño vayan variando sus motivos.

Los tres grandes motivos sociales son: el motivo de logro, el motivo de afiliación, y el motivo de poder. Otros motivos sociales menos estudiados son agresión, altruismo, facilitación y deterioro social, ansiedad social, apego, aprobación social, necesidad de estimulación, curiosidad, asertividad, pertenencia, identidad, competencia y cooperación, estratificación, conformidad con las normas, obediencia a la autoridad, o autonomía funcional.

Motivo de Logro

Clásicamente se entiende que la motivación de logro se constituye en un motivo doble que incluye dos tendencias: la tendencia a la aproximación al éxito, que es una disposición afectiva que nos lleva a experimentar orgullo con el éxito, con la consecución de un buen resultado. La otra tendencia es de evitación al fracaso, lleva consigo cierto grado de vergüenza cuando no se consigue el éxito, y el sujeto evita las comparaciones; lo que se pretende no es un resultado positivo sino evitar caer en uno negativo.

Diferentes autores, tales como McClelland (McClelland, 1985; McClelland y Boyatziz), Deci (1975), y Mischel y Gilligan, (1964) entre otros, han realizado estudios acerca del motivo de logro, arribando a conclusiones similares en cuanto a las características principales del patrón conductual típico de las personas con un predominio del mencionado motivo:

- No solo se prefieren las tareas moderadamente difíciles, sino que el rendimiento también es mejor cuando el reto es moderado.

- Se persiste cuando se fracasa en una tarea fácil (queda convertida en un reto moderado), pero no es una difícil, en donde es fácil abandonar a la primera si no se consigue reducir su grado de dificultad.
- Se prefiere ser directamente responsable de la ejecución del trabajo realizado y, en esa medida, necesitan obtener retroalimentación del trabajo hecho. El tipo de retroalimentación que se prefiere es la que nos informa de lo que se ha hecho bien y mal y de sus razones.
- Se esta mas inquieto, se intenta evitar la rutina. Es la motivación de logro la búsqueda de la eficacia y por ello, la innovación. Tal es así que, en su afán por ejecutar fórmulas nuevas, pueden no tener en cuenta los medios para conseguir los objetivos, y en ocasiones adquieren fama de tramposos o poco honrados.
- Una alta motivación de logro esta relacionada con el mejor rendimiento profesional, sobre todo porque en la mayoría de los trabajos se esta obligado a obtener resultados, pero sin exceder sus capacidades reales.
- Son emprendedores y se interesan en los negocios y actividades empresariales.
- Ejecutan con más eficacia que los demás las tareas desafiantes. Sin embargo el rendimiento no es diferente del de los demás cuando la tarea es rutinaria o demasiado fácil.
- Rinden más que el resto de personas ante tareas que suponen motivación intrínseca. Cuando el refuerzo obtenido es externo y manifiesto, su rendimiento puede ser normal.

- Evitan riesgos extremos, pero asumen mayor cantidad de riesgos calculados. Así, por ejemplo, evitan infracciones serias de conducción, tales como conducir excesivamente deprisa y de forma temeraria, pero cometen infracciones menores, tales como aparcar indebidamente, conducir sin carnet, o excederse en la carga permitida.

En cuanto a la evolución del motivo de logro, diversos autores (Winterbottom, 1958; Rosen y D'Andrade, 1959; y McClelland y Pilon, 1983) plantean que el ambiente familiar ideal para favorecer el motivo de logro debe ser a la vez estricto y permisivo. Estricto en cuanto a que haya una serie de reglas definidas y claras de conducta, especialmente en lo que se refiere a hábitos de higiene y alimentación. Pero permisivo, en cuanto que se potencie la autonomía e independencia de su conducta, de forma que se adquiera desde edades tempranas tanto la responsabilidad sobre las consecuencias de su comportamiento, como la sensación de control de su conducta.

Los Motivos de Afiliación

Podemos definir el motivo de afiliación como *"el interés por establecer, mantener o restaurar una relación afectiva positiva con una o varias personas"* (Atkinson, Heyns y Veroff, 1954).

A partir de diversas investigaciones (Bickman, 1975; Giffors, 1981; Constantian, 1982; Switzer y Taylor, 1983; O'Malley y Schubarth, 1984) se

puede decir que el patrón conductual característico de las personas con un elevado motivo de afiliación presentan los siguientes comportamientos:

- Tienen una elevada participación en las conversaciones de pequeños grupos
- Eligen estilo de vida y vivienda que les facilite el contacto social, más que el aislamiento
- En la relación de pareja mantienen un compromiso mayor con su compañero
- Buscan activamente contacto social con los demás, por ejemplo, realizan mayor número de visitas a sus amigos
- En actividades de grupo eligen a compañeros y amigos, independientemente de que sean más o menos competentes en la tarea que se trate
- Es más probable que establezcan relaciones amorosas y que se casen pronto
- Pasan menos tiempo solos que los que tienen necesidad de afiliación baja
- Evitan los comentarios susceptibles de promover divisiones en el grupo en que se encuentren

En general, y según lo que postulan concepciones ya tradicionales como la de Schachter (1959), las necesidades que inducen a la afiliación son de dos categorías: necesidades que sólo precisan a los demás

incidentalmente y necesidades que sólo pueden satisfacerse en contacto con los demás.

Casi todo el comportamiento de las personas está ligado a los demás. En este mundo, salvo aquellos que sufren graves patologías de la personalidad, no hay personas aisladas. Los demás permiten que el bebé humano, tan indefenso, pueda satisfacer las necesidades vitales más perentorias, de manera que del primer momento de vida, la presencia de los demás es necesaria para la alimentación, seguridad y el afecto, se convierte en un marco necesario y, reforzante.

En nuestro mundo la pertenencia a un grupo conlleva a una serie de ventajas adaptativas para el organismo. Estas son: a) la vida en grupo favorece la identidad personal, la definición de sus propios intereses; b) permite obtener cierta reputación personal, según el status que se consiga en el grupo; c) favorece la comparación, la evaluación y el intercambio de valores, ideas y formas de actuar entre sus miembros y proporciona actividades para ponerlas en práctica; d) suministra apoyo emocional, es fuente de seguridad y confidencialidad.

Otro origen de la afiliación serían el miedo, la incertidumbre o la falta de habilidad conduce a la afiliación como un medio para saber lo que sienten y piensan las personas de una misma situación, que es lo mismo que el modo más adecuado para conseguir una mejor auto evaluación.

Cuando las personas se mueven por afiliación están más sensibilizados a cualquier indicador afiliativo. Se preocupan más por lo que

piensan los demás de ellos. Buscan más intensamente la auto evaluación de los demás, incluso lo hacen con un cierto nivel de ansiedad.

En el lugar de trabajo cuando el motivo de afiliación es alto se prefiere rodearse de amigos de expertos. Se mueven más por las actividades que implican cooperación, que por la competición. Es decir, todo lo que signifique cercanía de los demás es preferible a la soledad o al contenido de la tarea.

Siguiendo con los desarrollos de los autores que tomamos como marco teórico y basándonos principalmente en la teoría de David McClelland, en relación al desarrollo de los motivos de afiliación, no se encontraron relaciones significativas entre los patrones educativos ejercidos por los padres durante la infancia y el desarrollo de diferente necesidad de afiliación (McClelland y Pilon, 1983). De todos modos, los autores señalan que el desarrollo de la misma puede estar favorecido, en alguna medida, con las alabanzas y elogios recibidos durante la infancia, y por ende verse perjudicado por la ausencia de cuidados maternos y de afecto. Lo que sí parece evidente es que el motivo de afiliación varía a lo largo del ciclo evolutivo y, según la mayoría de autores, a pesar de que cada una de las etapas del ciclo incide diferencialmente en este motivo, los patrones educativos, sociales y culturales modulan y definen la motivación de afiliación.

Durante la adolescencia la necesidad de afiliación al grupo de iguales es un hecho común y, según diferentes autores, necesario para el desarrollo evolutivo. El motivo de afiliación, por lo tanto, favorece la pertenencia a un

grupo de iguales e irá cambiando a lo largo del ciclo evolutivo, en función de las necesidades para el desarrollo individual.

Otra de las hipótesis asumidas tradicionalmente es que, durante la adolescencia la necesidad de afiliación es mayor en las mujeres que en los varones (Chóliz Montañés, 2004).

Los Motivos de Poder

Este es uno de los motivos sociales más cuestionados y polifacéticos. Términos como prestigio, status social, control sobre los demás, agresividad, liderazgo están de algún modo relacionados con el poder como fenómeno psicosocial, pero no todos como el poder como tendencia motivacional.

Se entiende clásicamente por motivo de poder el interés por ejercer impacto, control o influencia sobre otra persona, un grupo o el mundo en general a cualquier meta que pretenda cierto grado de control sobre lo que le rodea. No necesariamente tiene por que significar un intento de dominio violento o forzados sobre el exterior

El motivo de poder tiene como los otros dos un polo de aproximación y evitación. Se distingue entre esperanza de poder (componente de aproximación) y el temor al poder (el componente de evitación).

Diferentes autores que han realizado estudios en relación al motivo de poder (Winter, 1973; McClelland, 1975; Heckhausen, 1980; Copeland, 1992), consideran que el patrón conductual característico de las personas

con motivo de poder elevado se caracteriza por las siguientes manifestaciones comportamentales:

- Con mucha mayor frecuencia de lo que puede ser habitual en otras personas, aquellos que detentan necesidad de poder intentan convencer y persuadir a los demás acerca de diversas cuestiones. Para algunos autores, esto hace que elijan profesiones donde puedan ejercer influencia sobre los demás.
- Los varones son asertivos, competitivos y agresivos. Las mujeres no manifiestan dichas características en mayor intensidad que los demás.
- Realizan conductas cuyo objetivo es lograr prestigio ante los demás.
- Utilizan a los miembros del grupo al que pertenecen para obtener beneficio personal. Suelen hacer alianzas de conveniencia con otras personas, que las deshacen en el momento que no obtienen el provecho que habían planificado.
- Pueden llegar a ser buenos líderes, en el caso de que su comportamiento se oriente a la tarea y se rehuya el beneficio personal.
- En la evaluación y juicio de los demás, se guían por estereotipos, siendo más susceptibles de ser influidos por prejuicios.

En relación al desarrollo del motivo de poder, no hay consenso entre los distintos autores acerca del origen del mismo. De acuerdo a McClelland y Pilon (1983) uno de los factores principales en la formación del motivo de poder es la educación ejercida por las madres durante la infancia, es decir, aquellos niños que son educados con *tolerancia en sexo y agresión*

mostraban mayor necesidad de poder en la edad adulta. Plantean que la relación entre hábitos educativos y desarrollo del motivo de poder posterior tiene una causa biológica.

Por otro lado, Chóliz (2004), plantea que lo más probable es que el motivo de poder dependa de las pautas educativas familiares y escolares, de los valores predominantes en el ambiente sociocultural y en los grupos de referencia, así como de las exigencias profesionales posteriores, y de otras variables difíciles de precisar y cuantificar. Pretender que la necesidad de poder posterior va a estar determinada exclusivamente por la mayor o menor tolerancia al sexo y a la agresión en la infancia, es suponer un determinismo insostenible actualmente en la explicación científica del comportamiento.

Un destacado psicólogo e investigador de Venezuela, Oswaldo Romero García propuso un modelo que entiende al crecimiento psicológico como determinado por las motivaciones sociales (1992a). El autor entiende el crecimiento psicológico como un proceso a través del cual las personas generan construcciones integradoras cada vez más complejas sobre su realidad interior (sí mismo), y exterior o social, (quienes lo rodean y su entorno) que le significan cambios positivos como ser humano. Plantea que la motivación de logro es la que afecta directamente el crecimiento psicológico y lo determina en mayor grado que las otras dos. Además, el incremento de la misma influye positivamente en la motivación de poder y de afiliación, las cuales a su vez a través de sus aspectos positivos afectan

el crecimiento, evidenciando, de este modo, un crecimiento positivo del logro.

La temática que atañe a este trabajo de investigación es la Motivación Académica, la cual está relacionada con diversos aspectos como la persistencia, el aprendizaje y el nivel de ejecución. La misma es esencial en la elección de la carrera a seguir. Anastasi y Urbina (1998) consideran que la motivación influye tanto en la eficacia con la que se realiza una tarea, como en el tiempo que se le asigna en comparación con otras actividades. El nivel del desempeño depende tanto de las necesidades habilidades relevantes del individuo, como de la competencia con la que las aplica a la tarea que enfrenta. El desempeño producto final refleja la influencia combinada del nivel de aprovechamiento y el tiempo dedicado al trabajo.

En una investigación llevada a cabo en nuestro país, desde el marco teórico elegido para nuestro trabajo: Omar (1999) demostró que los alumnos que tienen más alta motivación de logro, efectúan más atribuciones internas, están más orientados hacia el futuro y difieren más las recompensas.

En Mar del Plata, se llevó a cabo un estudio exploratorio de las motivaciones predominantes en los alumnos de primer año de la carrera de Psicología de la U.N.M.D.P. basado en la teoría de McClelland (López, 2003). Se partió de identificar los motivos que prevalecen en alumnos. Se incluyeron en esta exploración motivos de logro, afiliación y poder. También

se incluyó una dimensión denominada "Conocimiento Popular" que comprende aquellos motivos que comúnmente se denominan "de la psicología popular". Este motivo que denominaremos "psicología popular" supone que los alumnos que estudian psicología lo hacen en mayor medida porque quieren resolver sus problemas personales o porque le han aconsejado hacerlo. También se relaciona con la preocupación por las relaciones interpersonales y ayudar a la gente (Gámez, E. y Marrero, H. 2001). Algunos de los ítems que reflejan esta dimensión son: "me gusta ayudar y escuchar a las personas"; "ayudar a amigos y familiares"; "mis amigos dicen que tengo cualidades para ser un buen psicólogo"; y "creo que podré entenderme más a mi mismo".

Se desarrolló para la misma un instrumento que permite medir diferentes grados de regulación motivacional (López. 2003, 2005; López y Ledesma 2004, 2006) basados en los motivos anteriormente mencionados, con un diseño no experimental descriptivo de tipo transversal. Dada la confiabilidad del instrumento, el mismo fue perfeccionado y utilizado para la presente investigación.

Metodología

Objetivos

A partir de la revisión de las diferentes teorías e investigaciones más recientes, basadas en la Teoría de la Motivación de David McClelland (1985) se formula el objetivo general del presente trabajo, el cual consiste en relevar los motivos que guían a los estudiantes del Instituto C.R.E.S.T.A. de Tres Arroyos a elegir la carrera de Psicología. Conjuntamente con el objetivo general se plantean una serie de objetivos particulares, que se detallan a continuación:

- Identificar el predominio de los distintos tipos de motivos presentes de acuerdo a la Teoría de McClelland.
- Relevar diferencias según edad.
- Relevar diferencias de acuerdo a la elección de Psicología como segunda profesión (entendiendo por la misma una carrera de grado universitaria).

Hipótesis

Debido a que la naturaleza de la investigación es de corte exploratorio, no se realizó hipótesis previa.

Metodología

Se realizó un estudio exploratorio descriptivo referido a la motivación académica en estudiantes de primer año residentes en Tres Arroyos que han elegido estudiar psicología. Para ello el diseño metodológico fue de tipo

cuali-cuantitativo. La fase cualitativa estuvo abocada a lograr un primer acercamiento a la población de estudio y el perfeccionamiento del instrumento. La segunda fase –cuantitativa- consistió en aplicar la escala consensuada en la muestra de estudio.

Etapas cualitativas

1) Se realizaron entrevistas en profundidad al Secretario Académico de la Facultad de Psicología de la U.N.M.D.P. Lic. Darío Giardelli, y al responsable de C.R.E.S.T.A. Cr: Gustavo Oosterbaan con el objetivo de:

1a) Conocer los antecedentes y razones de la apertura de la carrera

1b) Lograr un acercamiento inicial de los posibles motivos que presentan los estudiantes desde la perspectiva de los mencionados responsables de las unidades académicas.

2) Se organizaron dos grupos focales con alumnos que se encontraban cursando el primer año de la carrera. Los grupos se segmentaron de acuerdo a poseer o no una carrera de grado previa. Se les entregó un listado de los ítems de la escala utilizada por Alejandra López (López, A 2003) ubicados de forma azarosa. A partir de esto:

2a) Se obtuvo un primer acercamiento a la población de estudio.

2b) Se agregaron ítems experimentales, que se adecuaban a esta población particular.

2c) Se los instó a que expresen si encontraban algún ítem confuso o no representativo

2d) Se perfeccionó el instrumento.

Etapa cuantitativa

Con la intención de relevar e identificar los motivos que guían a los alumnos de C.R.E.S.T.A. a estudiar Psicología, se aplicó un instrumento *ad-hoc* de escala tipo Likert,* donde se solicitó a los alumnos que expresen su grado de acuerdo/desacuerdo a una serie de afirmaciones que se encuentran precedidas por la frase *estudio Psicología porque...* Las afirmaciones corresponden a detectar motivos de logro, motivos de poder, y motivos de afiliación de acuerdo a la Teoría de la Motivación de David McClelland.

Tomamos como base la escala confeccionada por Alejandra López (2003), quien basándose en la Escala de Motivación Académica (EMA) de Vallerand (1989), modificó la misma adecuándola a la muestra poblacional seleccionada, la cual estaba conformada por estudiantes de Psicología.

• Diseño y Muestra

El instrumento experimental se administró a 46 estudiantes de Psicología de primer año del Instituto C.R.E.S.T.A. de Tres Arroyos.

La muestra se conformó al azar por estudiantes de primer año de la carrera de Psicología. No se realizó equiparación ni por sexo ni edad.

Dentro de los 46 sujetos se encontraban 25 personas menores de 23 años y 21 mayores de 23 años, de los cuales 12 poseen profesión previa. En cuanto a la variable sexo, hubo 36 mujeres y 10 hombres, debido a lo cual no se realizó ningún análisis teniendo en cuenta esta variable.

• Instrumento de recolección

El instrumento de recolección de datos quedó compuesto por dos partes:

Parte 1: Hoja de datos personales.

- a) Edad
- b) Sexo
- c) Poseer profesión (carrera de grado)

Parte 2: La escala utilizada es un instrumento *ad-hoc* de escala tipo Likert, con 11 opciones de respuesta. Se solicita a los alumnos que expresen su grado de acuerdo/desacuerdo, donde cero indica que el ítem no guarda ninguna relación con el propósito personal de estudiar Psicología y 10, guarda una correspondencia absoluta, a 31 afirmaciones que se encuentran precedidas por la afirmación *estudio Psicología porque...* Las afirmaciones corresponden a detectar motivos de logro, motivos de poder, motivos de afiliación, y motivos de la llamada "Psicología popular" (anexo).

Los ítems fueron presentados siguiendo un orden aleatorio. Se agrupan de la siguiente manera:

Motivo de Logro

- 2) Encuentro satisfacción al aprender cosas nuevas
- 7) Me permite sentir el placer de superarme día a día
- 8) Me produce satisfacción independientemente del resultado académico
- 13) Quiero demostrarme a mi mismo que puedo hacerlo.
- 24) Me causa placer leer escritores interesantes.

- 27) Puedo apreciar el resultado de mi esfuerzo
- 28) Siento que estudiando una carrera universitaria desarrollaré mi capacidad de pensamiento y mi inteligencia.
- 31) Es algo pendiente que no pude realizar.

Motivo de Afiliación

- 4) Me gusta trabajar con personas.
- 5) Encuentro amigos y compañeros en la facultad.
- 11) Me da satisfacción compartir este espacio con mis compañeros o amigos.
- 15) Es una profesión no competitiva.
- 17) Es un lugar de encuentro con parte de mi comunidad.
- 19) Me produce gratificación integrar un grupo de estudiantes.
- 21) Me gustan las profesiones que tienen contacto con otras personas.
- 22) Me gustan las relaciones interpersonales.
- 23) Es un espacio de encuentro para hacer amigos

Motivo de Poder

- 1) Con una formación universitaria encontrare un trabajo bien remunerado.
- 6) Ser estudiante universitario me da status en la comunidad.
- 10) Me gusta influir en las personas
- 12) Considero que un profesional llevara una vida cómoda en el futuro
- 16) Puedo llegar a tener una posición dominante cuando me lo proponga.
- 20) Aprobar las asignaturas hace que me sienta importante