

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**  
**RECINTO UNIVERSITARIO RUBÉN DARÍO**  
**FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS JURÍDICAS**  
**DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA**



**INFORME DE SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO  
DE LICENCIADOS EN PSICOLOGÍA**

**Tema General**

Motivación

**Tema Delimitado**

Factores motivacionales que influyen en la permanencia académica de los estudiantes del 4to año de psicología durante el 2do semestre de 2016 en la UNAN Managua.

**Elaborado por:**

**Br. Diliam Anahí Martínez Roa**  
**Br. Erick Alexander Pérez Chacón.**

**Tutor:**

**Msc. René Ismael García Medina.**

Managua, febrero de 2017

# CONTENIDO

|   |    |
|---|----|
| <b>AGRADECIMIENTOS</b> .....  | 2  |
| <b>RESUMEN</b> .....  | 4  |
| <b>I) INTRODUCCIÓN</b> .....  | 5  |
| <b>II) ANTECEDENTES</b> .....   | 6  |
| <b>III) JUSTIFICACIÓN</b> .....   | 8  |
| <b>IV) OBJETIVOS</b> .....  | 9  |
| <b>V) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....                              | 10 |
| <b>VI) PREGUNTAS DIRECTRICES</b> .....                                  | 11 |
| <b>VII) MARCO REFERENCIAL</b> .....                                     | 12 |
| <b>VIII) MARCO CONCEPTUAL</b> .....                                     | 20 |
| <b>IX)MARCO TEÓRICO</b> .....   | 21 |
| <b>MOTIVACIÓN.</b> .....  | 21 |
| <b>TEORÍA DE MOTIVACIÓN SEGÚN MCCLELLAND.</b> .....                     | 23 |
| <b>PERMANENCIA ACADÉMICA</b> .....                                      | 27 |
| <b>ROL DEL MAESTRO EN LA MOTIVACIÓN DE LOS ALUMNOS</b> .....            | 28 |
| <b>X) OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES</b> .....                     | 30 |
| <b>XI) DISEÑO METODOLÓGICO</b> .....                                    | 31 |
| <b>XII)ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b> .....                | 34 |
| <b>Análisis e interpretación de los resultados de cada ITEM.</b> .....  | 39 |
| <b>Estrategias para aprovechar motivación en los estudiantes.</b> ..... | 43 |
| <b>XIII) CONCLUSIONES</b> .....   | 45 |
| <b>XIV) RECOMENDACIONES</b> .....                                       | 46 |
| <b>XV) BIBLIOGRAFÍA</b> .....   | 47 |
| <b>XVI) ANEXOS</b> .....  | 48 |

## **AGRADECIMIENTOS**

*Agradezco primeramente a quien en vida fuera mi abuela Adilia del Rosario Estrada Hernández por enseñarme la importancia del saber pero sobre todo por el tiempo y paciencia que me tuvo cuando era mi maestra.*

*A mi abuelo José Dolores Martínez por su apoyo en el transcurso de mi carrera y por ser un excelente abuelo y padre.*

*A mi padre José Ignacio Martínez y mi madre Darling Roa Santana por su amor y su confianza al creer que lograría llegar a ser una mujer de bien pero sobre todo una profesional.*

*Al amor de mi vida Erick Pérez por tomar mi mano y acompañarme con amor, paciencia en el transcurso de nuestra carrera y sobre todo le agradezco por mostrarme que somos un equipo en esta vida.*

*A mis tíos Jeffrey Martínez y Herty Martínez agradezco en gran manera el apoyo económico que me brindaron cuando más lo necesite.*

*A mi maestro: René Ismael García Medina, por todos estos 5 años que me brindó un poco de su sabiduría, gracias por el tiempo que me dedicó ya que cuando algo no estaba bien me corregía con mucho amor y sobre todo paciencia esto hizo que sea la profesional que soy ahora.*

*Y por último pero no menos importante agradezco a Emerick Pérez por su aporte brindado a nuestra investigación.*

***Diliam Anahí Martínez Roa***

## **AGRADECIMIENTOS**

*Este escrito es el sacrificio de muchas personas, a las cuales agradezco mucho por haber aportado su ayuda directa o indirectamente.*

*En especial destaca mi madre Indiana Chacón Mata quien desde siempre ha estado a mi lado con mucha dedicación, esfuerzo y sacrificio personal. Ella se ha tomado el tiempo y la paciencia para luchar por verme convertido en un profesional, motivo por el cual mi éxito es también de ella.*

*Mi padre Ariel Pérez Arcia quien en todos mis años de estudio siempre estuvo apoyándome y supo tener entereza para que yo lograra mi meta.*

*A mis hermanos que de distintas maneras me apoyaron con sus conocimientos y experiencias. Siempre me animaron a continuar hasta culminar la carrera. En este sentido sobresale Emerick Pérez, quien apoyo en todo el transcurso de la elaboración de este informe siendo un tutor más.*

*A mi amada Diliam Anahí Martínez Roa quien en este arduo camino me permitió dar un paso adelante hacia la madurez, me acompañó en las arduas horas que esta carrera nos demanda al momento de formarnos. Ella con su amor ha sido la piedra angular que me permitió avanzar hasta este punto, poder salir victorioso y lograr un éxito más en esta vida.*

*Por ultimo le agradezco a los buenos maestros con los que tuve el placer de encontrarme en esta experiencia, les doy las gracias por compartir conmigo sus conocimientos.*

**Erick Alexander Pérez Chacón.**

## **RESUMEN**

Este estudio se realizó con la participación de treinta estudiantes que cursan cuarto año de la carrera de psicología en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua. Este se realizó en el segundo semestre del año 2016, con el objetivo de indagar acerca de la motivación y los factores imperantes en ellos.

Para conocer y explicar los factores motivacionales de los estudiantes, se utilizó el enfoque del Psicólogo norteamericano David Clarence McClelland. De conformidad con la conocida teoría del experto, se aplicó el “cuestionario de motivación de McClelland” para lograr conocer cuál de los tipos de motivación predomina en la muestra sometida a estudio.

Por otra parte, en el aspecto relacionado a la educación, se inicia de una situación que presenta las siguientes características: la motivación es algo que no se conoce en los alumnos.

En síntesis, se expone en el documento la investigación acerca de los factores motivacionales que impulsan a los estudiantes del cuarto año de psicología a permanecer dentro de las aulas de clases, así como los principales aspectos teóricos sobre la motivación que permiten dar sustento a los hallazgos resultantes.

Como resultado se obtuvo que los sujetos sometidos a estudio presentan mayor inclinación por la necesidad de logro indicando esta la dirección de su motivación para permanecer en las aulas de clases.

## **I) INTRODUCCIÓN**

Para la elaboración de este informe se aplicó a una muestra de treinta estudiantes del cuarto año “A” de la carrera de psicología de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, el inventario de motivación personal del psicólogo norteamericano David McClelland, esto fue llevado a cabo en el periodo del segundo semestre del año 2016. El principal propósito fue describir los principales factores motivacionales que influyen en los estudiantes, de cuarto año a permanecer dentro de las aulas de clases.

Un fenómeno que se observa fácilmente es que durante los primeros años, los grupos se hallan ocupados por una buena cantidad de estudiantes. Otro dato innegable es que muchos estudiantes egresan de secundaria con poca noción acerca de qué estudiar, otros prueban escapar de las materias que consideran más complicadas y quizá solo una minoría tiene definida su decisión en cuanto a la profesión que desea alcanzar. Esto quiere decir que los estudiantes ingresan a las carreras sin tener claras sus metas. Eso explica por qué, al transcurrir algunos semestres, estos se hacen más pequeños. Ahora bien, los estudiantes que deciden confrontar sus decisiones encuentran una motivación a permanecer en la carrera. Al progresar probablemente encuentran la motivación necesaria. En este trabajo se da una explicación sobre los factores que motivan al estudiante que decide permanecer en la carrera.

## II) ANTECEDENTES

El estudio de la motivación es tan complejo que permite suponer que todos los enfoques tienen una parte de verdad, y la combinación de todas las dimensiones puede ayudar a explicar mejor la observación de las diferentes conductas motivadas. No existe una única teoría general que explique la motivación de una manera integral, aunque algunas explican ciertos estados motivacionales mejor que otras. Esto quiere decir que los trabajos de los pioneros indican una forma de cómo enfrentar el fenómeno y de esta forma explicarlo mejor de acuerdo a su propia forma de manifestarse.

En el contexto en el cual esta investigación se haya orientada resulta trascendente exponer los siguientes trabajos académicos sobre motivación, que representan un importante pilar para la elaboración de este documento y para la orientación de la investigación.

**Nombre del trabajo:** “Permanencia estudiantil en el contexto universitario actual. Reto pedagógico para la igualdad de oportunidades educativas”.

**Autor (es):** Franzante, Peña & Rodríguez

**Fecha:** 2013 (Cuba)

**Objetivo:** Incluir el fomento de la permanencia y graduación en los procesos de calidad institucionales,

**Resultados y conclusiones más importantes:** El diseño e implementación de políticas universitarias adecuadas al contexto, pueden ser exitosas para abordar el fenómeno complejo y multicausal del acceso, la permanencia y el abandono del estudiante universitario.

**Nombre del trabajo:** Factores motivacionales que prevalecen en los y las estudiantes del primer año de magisterio sección “B” y “E”, durante la práctica informática educativa, en el desarrollo de los diferentes cursos. Escuela normal “Ricardo Morales Avilés Jinotepe, Carazo, segundo semestre 2006”

**Autor (es):** Lic. Victoria Trinidad Gutiérrez Moraga.

**Fecha:** 2006 (Nicaragua)

**Objetivos de la investigación:**

Ψ **Objetivo General:** Analizar los factores motivacionales que prevalecen en los y las estudiantes de primer año de Magisterio, secciones “B” y “E” durante la Práctica Informática Educativa, en el desarrollo de los diferentes cursos del segundo semestre, 2006.

**Metodología utilizada para el desarrollo del trabajo:**

Guía de Encuesta a Estudiantes, conformada por doce preguntas cerradas, encaminadas a recolectar por parte de los estudiantes, sus experiencias obtenidas durante la práctica de la informática educativa, en cada uno de los cursos que lleva durante el segundo semestre.

**Resultados y conclusiones más importantes:**

Los factores motivacionales intrínsecos que prevalecen en los y las estudiantes son los deseos de saber, así como la curiosidad, el interés por aprender, más que por la obtención de una nota.

Tienen mayor incidencia los factores motivacionales intrínsecos sobre los extrínsecos en el aprendizaje de los estudiantes.

### **III) JUSTIFICACIÓN**

Desde el primer momento en que se dio la consigna para delimitación del tema a investigar en la modalidad de graduación “Seminario de graduación”, varias fueron las circunstancias que hicieron elegir este tema, entre ellas destaca la curiosidad de conocer lo que mueve a un individuo a permanecer dentro del sistema universitario, principalmente los factores que mantienen a los estudiantes de la carrera de psicología dentro del sistema universitario. De este modo, la investigación pretende presentar consideraciones teóricas en relación con la motivación en la permanencia para luego ofrecer conclusiones significativas al respecto.

Los resultado de este trabajo de investigación podrían contribuir al perfeccionamiento del trabajo de los docentes, no sólo por ser precursor en este campo, también permitirá ampliar las perspectivas y prácticas profesionales de los docentes al reconocer la importancia de la motivación de sus alumnos para desarrollar planes que garantice el desarrollo pleno de los futuros profesionales, aptos para dar su aporte a la ciencia que estudian.

El factor motivacional es muy relevante por cuanto puede definir el nivel profesional del estudiante una vez que ha culminado su preparación profesional. Determinar los factores que motivan a los jóvenes a permanecer estudiando para terminar sus estudios puede contribuir a mejorar la educación, a fomentar a los estudiantes el estudio y desarrollar sus aptitudes plenamente y de este modo mejorar el nivel profesional que pueden aportar a la sociedad una vez graduados.

De lo anteriormente expuesto se puede deducir la importancia de este trabajo investigativo en la identificación de los factores motivacionales, que prevalecen en la muestra (los estudiantes de 4to año de psicología de la Unan Managua).

## **IV) OBJETIVOS**

### **GENERAL**

Describir los principales factores motivacionales que influyen en los estudiantes, de cuarto año segundo semestre 2016 de la UNAN Managua, a permanecer dentro de la carrera de psicología.

### **ESPECÍFICOS:**

- Ψ Distinguir el tipo de motivación que prevalece en los estudiantes del 4to año para permanecer dentro de la carrera de psicología.
  
- Ψ Determinar los principales factores motivacionales que incitan a la permanencia en la carrera de psicología.
  
- Ψ Recomendar estrategias que aprovechen la motivación para permanecer dentro de la carrera de psicología.

## **V) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En los últimos tiempos el estudio de la motivación se ha convertido en “el componente clave” para comprender los procesos comportamentales de los individuos y de la sociedad. La evolución de las sociedades y de los colectivos, ha provocado que sea necesario justificar cómo se encaminan las preferencias y los deseos individuales, y cómo la satisfacción personal del individuo en la búsqueda de su propio bienestar dirige la mayoría de sus acciones.

Es en este sentido, la investigación está orientada a encontrar cuáles son los factores que motivan a los estudiantes de la carrera de psicología para permanecer dentro del sistema universitario y culminar sus estudios superiores.

Muchos estudiantes egresan de secundaria sin saber qué estudiar, otros prueban escapar de las materias que consideran más complicadas y quizá una minoría tiene definida su decisión en cuanto a la profesión que desea. Esto quiere decir que los estudiantes muchas veces ingresan a las carreras sin tener claras sus metas. Al progresar probablemente las encuentran y les den la motivación necesaria.

Por todos es conocido que en la carrera de Psicología en primer año los grupos de clase son bastante numerosos, pero con el pasar de los semestres éstos se van reduciendo. Es aquí donde esta investigación pretende dar una visión desde la teoría de McClelland. Sobre qué motiva a los que se deciden a permanecer a concluir la carrera. El problema que deberá resolverse está encerrado en la siguiente interrogante:

**¿Cuáles son los Factores motivacionales que influyen en la permanencia de los estudiantes del 4to año de psicología durante el 2do semestre 2016 en la UNAN Managua?**

## **VI) PREGUNTAS DIRECTRICES**

- Ψ ¿Cuál es el tipo de motivación que prevalece en los estudiantes del 4to año de la carrera de psicología?**
  
- Ψ ¿Cuáles son los principales factores motivacionales que incitan a la permanencia en la carrera de psicología?**
  
- Ψ ¿Qué recomendaciones podrían contribuir a la motivación que tengan los estudiantes para permanecer y continuar en la carrera de psicología?**

## **VII) MARCO REFERENCIAL**

### Antecedentes del estudio de la motivación

Los conocimientos actuales acerca de la motivación son el resultado de un largo curso de decantación histórica. Hoy, este campo constituye un área de la psicología realmente fecunda pero, a la vez, de engarce difícil con la orientación cognitiva de base experimental característica de la psicología contemporánea. Los importantes problemas teóricos y metodológicos que la aquejan derivan, entre otros factores, de la propia naturaleza compleja de los motivos.

Aunque las especulaciones sobre la motivación se remonten, al menos, al período de la filosofía clásica, es muy reciente el estudio empírico como forma habitual de acercamiento científico a los fenómenos motivacionales y, por supuesto, no cabe hablar sino de la práctica inexistente en este ámbito de una investigación experimental sistemática y continuada. Este último hecho, incontestable, tiene seguras raíces históricas y constituye una anomalía idiosincrásica de la moderna psicología de la motivación desde sus orígenes hasta nuestros días, si bien recientemente comienzan a observarse algunos indicios de cambio en las investigaciones, sobre todo en las referidas a los procesos intencionales. La psicología de las emociones, en una línea en cierto modo paralela, tampoco conoció un desarrollo sistemático y continuado hasta los años 1960, pese a contar con precedentes tan importantes como los de Charles Darwin y William James.

## **Antecedentes filosóficos de la motivación**

La psicología moderna, en parte, es fruto del pensamiento filosófico cuyo origen se remonta al principio de la humanidad. Por tal motivo es especialmente importante resumir el origen y explicarlo.

Los filósofos griegos, Platón y Aristóteles, que han realizado importantes aportaciones, han tenido una gran transcendencia en el desarrollo de la psicología y en el estudio de la motivación.

Platón contrapuso el mundo de los sentidos (cuerpo) al mundo de las ideas (alma). Dio mucha importancia al alma dejando de lado al mundo de los sentidos, pues consideraba que la experiencia no es suficiente para explicar todo lo que conocemos del mundo. Aprender es acordarse del conocimiento poseído del alma en una vida anterior.

Por el contrario, Aristóteles se interesó por el mundo de los sentidos, defendiendo que el conocimiento provenía de nuestra experiencia, y que las ideas eran conceptos creados por nosotros (La política).

En la razón, que está vacía antes de nacer (tabula rasa), se registran todos los conocimientos que proporciona la experiencia. Esta idea provocó en la psicología posterior la controversia: herencia- experiencia. Hoy se admite que la motivación es el resultado de una compleja combinación de herencia y de experiencia.

Para Aristóteles el alma es libre y existe en todos los seres (animismo). Se opone al determinismo.

La psicología rechazó esa idea y optó por el determinismo (= el alma no tiene libre albedrío, todas las conductas tienen una causa), aunque el animismo permaneció hasta el siglo XVII, cuando se empezó a creer que todos los organismos eran máquinas automáticas, con tendencias a la acción producidas por poderosas

fuerzas internas, que actuaban como un motor (esta idea se llamó mecanicismo, y enseguida fue aceptada por los deterministas).

Descartes (1596-1659) estableció los principios de la filosofía moderna. El dualismo cartesiano estableció que la conducta humana es fruto de un alma libre y racional y, del resultado de los procesos automáticos irracionales del cuerpo. El hombre está impulsado por su propia alma (a través de la voluntad) y por el cuerpo (a través del instinto). Atacó al animismo (consideraba que sólo el hombre tiene alma) y defendió el mecanicismo. Avivó la famosa controversia herencia- experiencia.

Los empiristas ingleses (John Locke, 1632-1704) realizaron dos aportaciones: el interés por el estudio subjetivo de la experiencia sensorial (las ideas son unidades elementales de la mente) y del pensamiento asociacionista de las ideas (se pueden establecer asociaciones entre diferentes ideas).

Éstas pueden ser simples-unidades elementales que nacen de la experiencia y no se pueden analizar- o complejas, que se pueden descomponer en otras más simples). Así, el concepto de asociación fue el axioma fundamental de la psicología, al permitir establecer conexiones entre los contenidos mentales y la experiencia. En el estudio de la motivación, el concepto de asociación es importante ya que muchos motivos se aprenden de esta manera.

Para el constructivismo de Kant (1724-1804), todo conocimiento empieza en la experiencia pero no todo procede de la experiencia, puesto que las sensaciones que proceden del exterior han de ser ordenadas en el pensamiento. El hombre a través del conocimiento puede construir esquemas y modelos de la realidad en base a sus experiencias. Estableció tres categorías psicológicas: conocimiento (cognición), sentimiento (emoción) y conación (motivación).

A principios del siglo XIX, el positivismo (distinción entre la conducta animal y la humana; los primeros sólo son impulsados por el instinto; los segundos reflejan en

su conducta tanto la experiencia como los instintos; sólo a través del análisis de lo particular a lo general se pueden establecer leyes generales y universales) pretendió legitimar el estudio científico del ser humano.

### **Antecedentes fisiológicos de la motivación.**

Las ideas actuales sobre la función de los mecanismos cerebrales de la motivación surgen de los descubrimientos fisiológicos sobre el funcionamiento del sistema nervioso. El concepto de reflejo viene de la idea animista de que los “espíritus animales” procedentes de los órganos sensoriales se transmitían a través de una vía, y eran devueltos-o reflejados-a los músculos a través de otra vía. Galeno (129-199) señaló la existencia de nervios sensoriales y nervios motores independientes.

Bell demostró que las fibras nerviosas de un nervio mixto penetraban por la parte posterior de la médula espinal, mientras que las fibras motoras salían por el lado anterior; este descubrimiento fue muy importante para la psicología.

Müller defendió que diferentes fibras nerviosas transmitían distintos tipos de información al organismo, a través de la ley sobre la energía específica de los nervios sensoriales.

La neurofisiología contemporánea refutó a Müller, y confirmó que el área de proyección cortical en que se descarga la correspondiente aferencia es el factor determinante de la sensación. Distintas áreas del cerebro manifiestan diferentes cualidades de un mismo estímulo.

Los descubrimientos de Galvani, sobre la naturaleza del impulso nervioso, posibilitaron estudiar la función del sistema nervioso aplicando métodos experimentales. Hoy, existen muchas técnicas de registro psicofisiológicas basadas en este descubrimiento.

Se inició el estudio científico sobre la estructura y funciones del cerebro, y se fortaleció las teorías sobre la motivación que defienden que la actividad del hipotálamo se relaciona directamente con los cambios en varios estados motivacionales. La escuela fisiológica de la reflexología rusa centró su interés en el reflejo y en la conducta refleja. Sechenov mantuvo que toda su actividad psíquica estaba iniciada siempre por estimulación externa y tenía un carácter reflexivo. Pavlov centró sus investigaciones sobre el estudio de los reflejos condicionados, descubriendo las respuestas condicionadas.

### **Antecedentes psicológicos de la motivación**

Los primeros psicólogos interesados en el estudio de la motivación, como James, la llamaron “voluntad”. Distinguió entre voluntad y hábito. La voluntad implicaba elección, toma de decisiones y pensamiento, y proporcionaba la fuerza necesaria para iniciar, mantener, y modificar una determinada tendencia de conducta, dependiendo del resultado de la situación. Sus ideas anticiparon la importancia de los procesos cognitivos en comprender la motivación.

En América, la corriente funcionalista lo llamó “impulso”: Woodworth lo utilizó como un proceso mecánico, con el propósito de enfatizar la importancia de la energía acumulada en el organismo para impulsar la conducta. En Europa, los psicoanalistas lo llamaron “pulsión”.

La psicología utilizó por primera vez el concepto de “motivación” en 1920, haciendo referencia a un hipotético evento interno que no se podía observar directamente, pero vinculado teórica y empíricamente a eventos externos observables.

McDougall lo llamó “instinto”, para referirse a las tendencias biológicas más cambiantes de la conducta, explicando incluso la conducta social humana.

Los conductistas al rechazar el instinto, asentaron las bases para analizar la contribución del aprendizaje a la motivación, e inspiraron el surgimiento de la motivación por “incentivos”.

Durante la psicología cognitiva, el estudio de la motivación estuvo disminuido en favor del estudio de los procesos cognitivos. Hoy, la motivación es un tema importante y en su estudio se incluyen diversos aspectos neurofisiológicos, cognitivos, sociales y culturales.

### **Dimensiones en el estudio de la motivación.**

Según Petri y Govern (2004)<sup>1</sup>, los planteamientos teóricos de la motivación se ordenan en cuatro dimensiones generales:

1. En la dimensión nomotética-ideográfica, el enfoque nomotético, que es el predominante de los dos hoy día, pretende establecer leyes universales que permitan explicar la motivación de una manera general para todos los seres; y al contrario, el enfoque ideográfico pretende entender la conducta motivada, examinando en qué se distinguen los individuos de una especie entre sí.
2. La dimensión innato-adquirida ha enfrentado a los que defendían la contribución de las tendencias innatas (como el sexo, a las que denominaron “instinto”), con los que lo hacían con las tendencias adquiridas de la conducta motivada.
3. La dimensión interna-externa hace referencia a si la motivación procede de motivos internos (como el hambre) o de motivos externos. Los defensores de los motivos internos parten de que los estados motivacionales pueden

---

<sup>1</sup>Human Behavior in the Social Environment: A Multidimensional Perspective.

conceptuarse como necesidades, y algunos autores incluyen en sus modelos las necesidades sociales y psicológicas. Los defensores de los motivos externos (como el poder) se centran en las fuentes externas creadas por las metas, puesto que la motivación es activada por los cambios que se producen en el ambiente externo.

4. Dentro de la dimensión mecanicista-cognitiva, el enfoque mecanicista defiende que los cambios de ciertos factores activan e impulsan al organismo a realizar conductas automáticas, sin que se tenga ningún tipo de conciencia; por el contrario, el enfoque cognitivo defiende que la motivación está bajo el control exclusivo del pensamiento racional.

#### **Niveles de análisis en el estudio de la motivación.**

Cuatro niveles de análisis se realizan al estudiar la motivación: fisiológico, individual, social y filosófico.

En el nivel fisiológico, se ha investigado cómo y porqué las estructuras cerebrales desencadenan la motivación, cómo se procesa la información relevante para la motivación en grupos de células específicas del cerebro, qué neurotransmisores intervienen en los cambios que se producen en los estados motivacionales, y qué implicaciones tiene el sistema nervioso en el proceso motivacional.

En el nivel individual, se pretenden determinar los factores motivacionales que influyen en la conducta personal de un individuo, investigando los cambios motivacionales que se producen como consecuencia de la alteración de las condiciones internas o externas a las que se le somete. Destacan los experimentos de Albert Bandura (1961) sobre cómo los niños que observaban una actitud agresiva en sus compañeros se volvían agresivos, mientras que si observaban una conducta tranquila imitaban también el comportamiento.

En el nivel social, se estudia los motivos que impulsan a las personas a comportarse de manera diferente cuando están en grupo, puesto que la pertenencia a un grupo puede influir en los motivos personales y modificar el comportamiento individual. Destacan las investigaciones del psicólogo social Solomon Asch.

En el nivel filosófico, más que deducciones experimentales se utiliza argumentos filosóficos. Debemos rechazar este nivel de análisis porque sus planteamientos no son científicos.

## VIII) MARCO CONCEPTUAL

Hasta este punto de la investigación, varios autores han estudiado la motivación. Puede observarse el desarrollo de esta problemática a través del tiempo y como cambia en cada coyuntura histórica. Ahora bien, no se ha establecido un concepto que permita englobar de manera precisa de qué se trata el fenómeno que es objeto de estudio de los analistas y de esta investigación.

Es por tal motivo que se colocan en este acápite, una lista de conceptos que deben ser entendidos previamente a la exposición de la teoría que es la base de los análisis de los resultados obtenidos en este trabajo. Este marco de conceptos permitirá al lector comprender de manera cabal los términos utilizados dentro de esta investigación.

**Motivación:** En psicología se refiere a los estímulos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación. De este concepto se deriva el concepto de Motivo (de la forma en la que se interpreta en este documento). **Motivos:** Causa o razón de algo.

**Permanencia:** Acción de permanecer en un mismo lugar, estado, condición o situación.

**Teoría:** Conjunto organizado de ideas que explican un fenómeno, deducidas a partir de la observación, la experiencia o el razonamiento lógico.

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

**Logro:** Éxito o resultado muy satisfactorio en una cosa.

**Afiliación:** verbo, que deriva del vocablo latino *affiliāre*, hace referencia a la acción de adherir, apuntar, anotar o sumar a un individuo a una asociación u organización.

**Poder:** Tener la capacidad o facultad de hacer determinada cosa.

## **IX) MARCO TEÓRICO**

### **MOTIVACIÓN.**

Es importante retomar el término motivación<sup>2</sup>, en esta ocasión analizando su vertiente gramatical. La palabra proviene del verbo latino “moveré”, que significa moverse. En este contexto, “La representación de movimiento está implícita en las ideas respecto de la motivación, implica algo que queremos alcanzar, algo que nos mueve y que nos ayuda a completar las tareas” Pintrich (2006).

Siguiendo a Pintrich, el término "motivación" ha experimentado un cambio progresivo, desde el punto de vista conductista, hasta las orientaciones cognitivas actuales. Su discusión gira en torno a los factores que pueden influir y el contraste entre el interés que se presenta por una tarea.

Ahora bien, para **David McClelland**<sup>3</sup>: *"un motivo es 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"*.

Motivaciones para permanecer realizando una actividad determinada pueden haber muchas. Por ejemplo, Abraham Maslow<sup>4</sup> expone que las personas responden a una serie de necesidades de manera jerárquica. No obstante, el estudio de McClelland reúne a las múltiples y variadas necesidades en **tres CATEGORÍAS DE**

---

<sup>2</sup> Este concepto ya fue definido en la sección de marco conceptual de este documento.

<sup>3</sup> **David C. McClelland** nació el 20 de mayo de 1917 en Mt. Vernon, Nueva York. obtuvo una licenciatura B.A. en 1938 de la Universidad Wesleyan y su M.A. en 1939 de la Universidad de Missouri. Doctorado en Filosofía y en psicología experimental por Universidad Yale en 1941. McClelland enseñó en la universidad de Connecticut y la Universidad de Wesleyan Antes de unirse a la facultad en la Universidad de Harvard en 1956

<sup>4</sup> **Abraham Maslow** (Brooklyn, Nueva York, 1 de abril de 1908-Palo Alto, California, 8 de junio de 1970) fue un psicólogo estadounidense conocido como uno de los fundadores y principales exponentes de la psicología humanista

**NECESIDADES** sustanciales del individuo. Antes de entrar a exponer este punto es necesario entender el origen de la teoría motivacional de McClelland.

### **Origen de la teoría motivacional de McClelland.**

La teoría de las motivaciones sociales aparece en 1962, apoyándose en la teoría de la personalidad por Henry Murray<sup>5</sup> (1938) quien sirve a McClelland como inspiración y se fundamenta en su obra para proponer y estructurar su teoría. La teoría de Murray describió un modelo comprensivo de necesidades humanas y de procesos de motivación, pero McClelland fue más allá y propuso o definió que un individuo adquiere cierto tipo de necesidades (**Logro, Afiliación y Poder**) a lo largo de la vida y de las experiencias que obtiene de acuerdo a su modo de vivir y actuar. Es decir que los individuos no nacen con estas necesidades sino que las van adquiriendo a lo largo de la experiencia de la vida.

### **Objetivo y Características de la teoría de McClelland.**

El objetivo de esta teoría es afirmar que cuando una necesidad es fuerte en una persona, tiene por efecto motivarla es decir de desarrollar y potenciar dicha conducta para la satisfacción de la necesidad. McClelland establece que la teoría de la motivación social se encuentra identificada con los conceptos aprendidos por el hombre, a través de las necesidades que son adquiridas de la esfera cultural y social. El tema principal en la teoría es que estas necesidades se aprenden al enfrentarse uno al ambiente en que se encuentra. Puesto que las necesidades son aprendidas, la conducta que se recompensa tiende a repetirse con mayor frecuencia. McClelland sostiene que las necesidades provienen del desarrollo

---

<sup>5</sup>**Henry Alexander Murray** (1893 – 1988) fue un psicólogo estadounidense. Murray aceptó la división freudiana del Ello, Yo y Súperyo, pero introdujo modificaciones importantes a cada uno de esos componentes. **Fue el** fundador de la Sociedad psicoanalítica de Boston. Desarrolló una prestigiosa teoría sobre el constructo psicológico de la personalidad, basada en la necesidad y la presión. También desarrolló el Test de Apercepción Temática (T.A.T), prueba de personalidad muy utilizada en todo el mundo por los psicólogos.

temprano de la personalidad y través del contacto cultural se adquiere un esquema de estas tres necesidades básicas. Por lo tanto, la motivación de un individuo se debe básicamente a la búsqueda de satisfacción de las tres necesidades humanas dominantes que se definirán en el siguiente epígrafe.

### **TEORÍA DE MOTIVACIÓN SEGÚN MCCLELLAND.**

La teoría de las motivaciones de McClelland resume en tres categorías a una lista de necesidades que parecían interminables. Así pues, este autores enfoca en tres grupos de necesidades:

1. Logro (impulso de sobresalir, lucha por el éxito),
2. Poder (tener impacto, ser influyente y controlar a los demás)
3. Afiliación (deseo de relacionarse y recibir aceptación).

**Necesidad de Logro:** Se refiere al esfuerzo por sobresalir, el logro en relación con un grupo de estándares, la lucha por el éxito. La persona con necesidad de logro se encuentra motivada por llevar a cabo algo difícil, alcanzar algo realmente difícil mediante el reto y desafío de sus propias metas y con ello avanzar en el trabajo. Hay una fuerte necesidad de retroalimentarse de su logro y progreso y una necesidad por sentirse dotado, realizado, gratificado y con talento. McClelland creyó firmemente que la gente motivada por sus logros son aquellos que hacen que las cosas sucedan y generen resultados.

Las personas con alta necesidad de logro consideran que las situaciones en las que han alcanzado un éxito de forma fácil, no es un éxito auténtico. A su vez, si triunfan en un proyecto de alto riesgo tienden a pensar que es producto del azar o la casualidad, en lugar del propio esfuerzo.

Se inclinan por aquellas situaciones en las que pueden asumir responsabilidad, calcular los riesgos y centrarse en objetivos de media dificultad. Prefieren, también, obtener retroalimentación periódica que les facilite información sobre sus progresos.

**Necesidad de Poder:** Se refiere a la necesidad de conseguir que las demás personas se comporten en una manera que no lo harían, es decir se refiere al deseo de tener impacto, de influir y controlar a los demás. La persona con necesidad de poder está motivada por obtener y conservar la autoridad. Tiene deseo de influir, adiestrar, enseñar o animar a los demás a conseguir logros. Su modo de comportarse lo conduce a ser influyente, efectivo e impactante. Hay una fuerte necesidad de hacer liderar sus ideas y de hacerlas prevalecer. Hay una fuerte necesidad de incrementar su poder y su prestigio, en fin, su estatus.

Las personas con alta necesidad de poder desean dirigir a otras, prefiriendo las situaciones competitivas que les pueden dar acceso a la influencia sobre los demás. Se orientan más hacia el estatus y el prestigio, que hacia el desempeño eficaz.

**Necesidad de Afiliación:** Se refiere al deseo de relacionarse con las demás personas, es decir, de entablar relaciones interpersonales amistosas y cercanas con los demás integrantes de la organización. La persona con necesidad de asociación, está motivada por la afiliación y posee la necesidad de tener relaciones amigables y se motiva hacia interactuar con la gente y con los demás compañeros. La afiliación conduce a sentirse respaldado por la ayuda, respeto y consideración de los demás. Este tipo de personas son jugadores de equipo y no individualistas.

La necesidad de afiliación se relaciona con el establecimiento de relaciones armoniosas con los demás, el ajuste a las normas del grupo, la necesidad de sentirse aceptados y el mejor desempeño en situaciones cooperativas, frente a las competitivas. Las condiciones que aportan interacción personal significativa, afectan positivamente al rendimiento.

El gran aporte de McClelland, con lo que coinciden varios investigadores, lo constituye la definición y el estudio en toda su dinámica de la motivación al logro, puesto que encuentra una metodología apropiada para medirla cualitativa y

cuantitativamente, por lo que pudo, además, ampliar sus hallazgos gracias a la observación y medición de las otras dos motivaciones, la del poder y la de afiliación. Dentro de la misma corriente del enfoque de McClelland.

Según esta teoría se presenta que la motivación responde a tres necesidades específicas. Estas necesidades fácilmente pueden estar presentes en un estudiante que en este momento realiza sus estudios superiores, por tanto ha sido la que mayormente se presta al momento de comprender la motivación de un estudiante universitario y se utilizara para dar soporte teórico a la investigación.

A como se puede observar, este argumento teórico se adecua para poder dar sustento al tema de investigación. Por medio de este es posible describir, explicar y categorizar cualquier factor de motivación que la investigación arroje como resultado final.

La teoría de McClelland ayuda a entender que las necesidades son motivadoras y están presentes en todos los seres humanos, aunque si bien es cierto no se presentan todas al mismo nivel si están presentes todas en mayor o menor medida, predominando uno de los tres tipos de necesidades motivadoras planteadas por el autor. Esta teoría es útil para comprender la motivación de un individuo con respecto a persistir con sus estudios universitarios, ya que permite dar una explicación de los factores que componen dicha motivación en las personas con las que se realizara esta investigación.

En concordancia con la investigación realizada esta teoría cubre hábilmente todos los factores que pueden presentar los estudiantes al permanecer dentro del sistema educativo superior, más específicamente en la carrera de psicología en la Unan – Managua.

## Ciclo motivacional.

La motivación también señala la meta o dirección hacia la que está orientada una persona, así como el tiempo dedicado a las actividades en las que se compromete. Las actividades que realiza un estudiante en el ambiente escolar y el tiempo que le dedica a cada una de ellas, están relacionados estrechamente y casi linealmente con la motivación.



El punto de partida del ciclo motivacional está dado por el surgimiento de una necesidad. Esta necesidad rompe el estado de equilibrio en el que se encuentra una persona, produciendo un estado de tensión que lleva al individuo a desarrollar un comportamiento capaz de descargar la tensión y liberarlo de la inconformidad y el desequilibrio. Si el comportamiento fue eficaz, la necesidad quedará satisfecha, retornando a su estado de equilibrio anterior.

En ciertas oportunidades la necesidad no es satisfecha pudiendo originar frustración o compensación (Transferencia hacia otro objetivo o meta). Para la presente investigación se ha elegido la teoría del Dr. David Clarence McClelland, la cual lleva por nombre "Teoría de las necesidades".

## **PERMANENCIA ACADÉMICA**

Dentro de este estudio también se aborda un tema que necesitamos definir para tener una mejor comprensión del tema que se ha delimitado, dicho fenómeno recibe el nombre de “permanencia estudiantil” y lo definiremos a continuación.

La Permanencia Académica es definida por Berger & Lyon (2005, p. 7), citados por (Torres, 2010) como “el deseo y la acción de un estudiante de permanecer dentro de un sistema de educación superior desde el inicio hasta obtener su título”.

Por tanto se concibe que la permanencia estudiantil en la educación superior, es el proceso de integración e interacción individual, social, académica e institucional que permite la mayor duración voluntaria del estudiante dentro de cada año académico en las aulas, garantizando la terminación de ciclos en los tiempos previstos y asegurando el dominio de las competencias y conocimientos correspondientes.

Del grado de motivación de los estudiantes depende su intención de desertar o permanecer. Si la motivación es positiva, el estudiante aumenta su intención por permanecer en la universidad; en cambio, si el estudiante disminuye su motivación, aumenta la probabilidad de desertar. El nivel de motivación cambia durante los años de estudio, pues se relaciona directamente con la integración académica y la integración social.

## **ROL DEL MAESTRO EN LA MOTIVACIÓN DE LOS ALUMNOS**

Hamachek (1970), expresa: "Los maestros que demuestran un constante interés personal en el progreso de sus alumnos, tienen probabilidades de motivarlos más eficazmente que los maestros que se inclinan a adoptar una actitud distante e impersonal." Lo que afirma enormemente que los docentes forman parte importante de la motivación en las instituciones universitarias, sin descartar otros factores del proceso enseñanza-aprendizaje como el ambiente, los métodos y técnicas. Juega un rol muy importante la evaluación, la cual no debe ser totalmente cuantificativa, ya que en muchas ocasiones la cualitativa impulsa a los estudiantes a obtener mejores calificaciones.

El docente debe comprender que para mejorar el aprendizaje del estudiante, deberá concentrarse en los aspectos motivacionales que le está proporcionando al mismo, para que el proceso cognitivo impulse favorablemente su esfuerzo como estudiante universitario. El estudiante tiene un deseo por poseer conocimientos para sí mismo, ya que será su recompensa hacia su crecimiento como persona.

Esto lo comprueba Tolman (1939) cuando señala: "La motivación puede facilitar el aprendizaje...". Esto ratifica que la mejor manera para la formación de los estudiantes del cuarto año de psicología puede facilitar su permanencia en el mismo.

Por otro lado Cantor 1953, propone: "...hacer algo sin interesarse en lo que se está realizando, produce relativamente poco aprendizaje". Por tal razón el aprendizaje debe estar basado en lo que quiere aprender el estudiante. La responsabilidad del proceso enseñanza-aprendizaje debe tener como corresponsable activo al estudiante y en un segundo lugar al docente.

Los docentes, como parte primordial del proceso de enseñanza aprendizaje, necesitan conocer el nivel de motivación de sus estudiantes, cualquiera que sea la

carrera o la disciplina que imparten, para poder intervenir de manera efectiva en la formación intelectual y afectiva de los educandos, y en la creación de valores profesionales, morales y éticos indispensables para el desarrollo de su profesión y la formación de ciudadanos e individuos integrales.

## X) OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

El modelo empleado para evaluar la permanencia estudiantil está sustentado en la teoría de McClelland. El modelo desarrollado en esta investigación relaciona la estabilidad estudiantil en función de la motivación, la cual está clasificada en tres categorías: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad poder.

### **Matriz de Operacionalización de las variables.**

| VARIABLE          | Sub-Variable            | DEFINICIÓN CONCEPTUAL   | INDICADOR | INSTRUMENTO DE MEDICIÓN                 |
|-------------------|-------------------------|---|-----------|---|
| <b>Motivación</b> | Necesidad de poder      | Obtención de dinero, posición social, posición laboral.           | 0 - 10    | Inventario de motivación de McClelland. |
|                   | Necesidad de Afiliación | Reconocimiento de sus familiares, amigos, personas cercanas.      | 0 – 10    |   |
|                   | Necesidad de Logro      | Rendimientos, reconocimientos individuales (o de sus familiares). | 0 – 10    |   |

Las variables fundamentales del modelo tienen todas las mismas características; es decir, son cuantitativas y descriptivas, además proceden de la misma fuente y se miden de la misma manera. En lo referente a lo cuantitativo estas variables miden en una escala de valores la motivación de los estudiantes que los hace permanecer en la carrera.

## **XI) DISEÑO METODOLÓGICO**

### **Tipo de investigación:**

Según la profundidad la investigación es de tipo descriptivo porque tiene como objetivo central identificar los factores motivacionales para luego poder hacer una descripción y análisis de los factores motivacionales que prevalecen en los estudiantes para permanecer dentro de la carrera de psicología en la Unan – Managua.

### **Enfoque:**

El presente estudio es cuantitativo. Mide las variables en un contexto determinado, analiza las mediciones, y establece conclusiones. Utiliza medición numérica, conteo, y estadística. Tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno en este caso particular la “motivación”.

### **Universo:**

El universo está formado por todos los estudiantes de la carrera de psicología de la Unan-Managua.

### **Población:**

La población es el cuarto año de Psicología.

### **Muestra:**

La muestra está compuesta por 30 estudiantes de 4to año “A” de la carrera de Psicología.

La participación de los alumnos fue de manera voluntaria, esto permite distinguir que se trata de una muestra por conveniencia o no probabilística. Se considera una muestra homogénea en el sentido de que los individuos presentan las mismas

aspiraciones, tienen en edades similares, conocimientos de profesionalización adquiridos y conocimiento general y cultura general, experiencias.

### **Forma de medir de las variables.**

La escala es la forma de medición de cada variable. Una escala de valores representa la preferencia de un sujeto por cada categoría motivacional. Al asignarle valores numéricos, la persona refleja o exterioriza su motivación predominante en forma cuantificable (sin que el estudiante lo declare directamente).

Con la finalidad de dar aplicación a la teoría del psicólogo D. McClellan se recurrió al uso de uno de los tantos instrumentos que diseño a partir de sus estudios, específicamente se utilizó el “inventario de motivación personal”.

### **Proceso de recolección de la información:**

La información se recolecta mediante la aplicación del instrumento. Primeramente, y para comprobar su efectividad, dicho instrumento se aplicó a un grupo “piloto”. Así mismo, se pretendía encontrar dificultades de interpretación, incoherencia o inconsistencia que podría haber contenido el instrumento.

Según los resultados conseguidos en esta aplicación inicial, el instrumento es comprensible y demuestra ser perfectamente aplicable al universo de estudio; por lo que no hubo necesidad de perfeccionar o adaptarlo.

### **Aplicación posterior**

Luego de la exitosa aplicación del pilotaje se procedió a suministrar el instrumento a la muestra definitiva de esta investigación, la cual constó de 30 alumnos de 4to año de la carrera de psicología.

El proceso consistió en la aplicación del inventario a los estudiantes del cuarto año de psicología durante los horarios de clase.

**Proceso de análisis de la información:**

Una vez recopilada la información, se procedió al análisis de la misma, por medio del conteo general de las puntuaciones obtenidas del inventario aplicado, con el propósito de lograr determinar los factores motivacionales que prevalecen en la muestra estudiada. Luego se describirán y explicarán para poder categorizar los factores según el tipo de motivación al que pertenezcan en la teoría de motivación de David McClelland.

Se espera obtener un total de 3000 puntos, debido a que cada inventario contiene 10 incisos entre los cuales el individuo reparte 100 puntos definiendo de esta manera su preferencia por una u otra motivación (ver anexos). La muestra estudiada consta de 30 alumnos que de manera voluntaria participaron del estudio. Al multiplicar la cantidad participantes (30) por los puntos que cada uno dispone (100) se deberán obtener como máximo 3,000 puntos.

## **XII) ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

**CUADRO 1: MOTIVACIÓN PREVALECIENTE.**

| <b>Categorías</b> | <b>Puntuaciones</b> | <b>Porcentajes</b> |
|-------------------|---------------------|--------------------|
| Poder (A)         | <b>577</b>          | <b>42.23%</b>      |
| Afiliación (B)    | <b>1,156</b>        | <b>38.53%</b>      |
| Logro (C)         | <b>1,267</b>        | <b>19.23%</b>      |
| <b>TOTAL</b>      | <b>3,000</b>        | <b>100%</b>        |

Los treinta individuos que conforman la muestra otorgaron un valor a cada una de las categorías de necesidades; por lo que se logra comprender, por ejemplo, que los 577 puntos de la categoría A (poder) provienen de los treinta sujetos. En síntesis los 3000 puntos que se esperaban obtener se reparten en las diferentes categorías, siendo las más significativas B (afiliación) y C (logro) con 1156 y 1267 puntos respectivamente (cuyas puntuaciones también provienen de los 30 sujetos, esto solo representa las valoraciones hacia las correspondientes motivaciones).

Es importante destacar que en mayor o menor medida las tres categorías de necesidades están presentes en todos los individuos, ya que ninguno de ellos asigna el valor cero a dichas categorías. Esto es muy relevante porque a pesar de estar las tres categorías hay una que es mucho más sobresaliente. De tal manera es posible identificar la motivación prevaleciente tanto en el individuo como en la muestra de la que forma parte.

Las puntuaciones obtenidas por los sujetos, en cada categoría muestran que predomina la categoría "C", la cual representa un 42.23% (1267) del total. Ahora

bien, la segunda categoría destacada es la “B” esta no se encuentra lejos de la categoría”. El segundo (1,156) lugar obtiene un 38.53% (apenas un 3.7% de diferencia). La menos predominante (577) es la categoría “A” con un 19.23%.

Es un hecho que las tres categorías están presentes; pero con valoraciones discrepantes. Son precisamente esas diferencias las que permiten conocer de forma clara cuál es la motivación prevaleciente. Ahora bien, para poder profundizar en el análisis y ofrecer una explicación concreta respecto de los datos obtenidos anteriormente (ver cuadro1) es necesario recordar el mecanismo, o la funcionalidad, del instrumento utilizado en esta investigación:

“El instrumento tiene un total de 10 enunciados, cada uno con tres posibles respuestas a las cuales se les debe repartir un total de 10 puntos en cualquier combinación (cero inclusive, siempre y cuando la puntuación final de 100 puntos)<sup>6</sup>”. A partir de esta explicación es posible establecer que:

1. La puntuación más alta que podría obtener una categoría (A, B o C) de forma individual es de 100 puntos.
2. En promedio, un individuo que valora de igual forma cada categoría motivacional asigna 33 puntos a cada una (lo que lo deja con un punto para definir una preferencia, aunque esta sea poco significativa).
3. Por último, a partir de los puntos anteriores, se clasifican las categorías en “Muy significativa” (valores que superan a 33), “significativa” (valores que apenas superan la media de 33pts. pero reparten los puntos en dos categorías) y “Muy poco significativa” (valores que **no** superan los 33puntos).

Estos planteamientos son muy relevantes porque permiten determinar la intensidad de la valoración del individuo por una motivación o por otra. Entonces, entiéndase que cualquier valor por encima de 33 (la media equilibrada o estándar de la

---

<sup>6</sup>Ver Diseño anexos; ficha técnica.

valoración) es un puntaje que inclina la balanza a favor de una categoría motivacional; entre más alta es la diferencia respecto a la media de equilibrio (33) mayor es la preferencia hacia la categoría en cuestión.

De este modo es fácil saber la cantidad de personas que se ve más estimulada por una motivación en particular. La siguiente matriz resume la distribución de los sujetos respecto a cada categoría.

**CUADRO 2:  
VALORACIÓN DE LAS CATEGORÍAS POR INDIVIDUO.**

| Tipo de Valoración            | Categorías |    |    |
|-------------------------------|------------|----|----|
|                               | A          | B  | C  |
| <i>Muy Significativo</i>      | 1          | 5  | 12 |
| <i>Significativo</i>          | 0          | 12 | 12 |
| <i>Muy Poco Significativo</i> | 29         | 13 | 6  |
| <b>Total</b>                  | 30         | 30 | 30 |

Definitivamente el poder es una motivación que impulsa a la muestra. No obstante, al realizar un contraste con las demás categorías es fácil comprobar que no es la más representativa y que de hecho es muy poco significativa. De este cuadro resumen (cuadro 2) se entiende que para 29 de los treinta sujetos la motivación A tiene muy poco valor pues para todos ellos esta categoría no da más que 567 puntos. Solo un sujeto supera la media de 33 puntos por que se haya muy motivado por el poder. Siguiendo esta línea, 5 individuos se ven muy impulsados por Afiliación, y 12 se ven motivados por necesidad de realizar logros. Resulta muy interesante que un total de 12 personas se ven igualmente motivadas tanto por Logro como por Afiliación. Y no es que les sea indiferente uno u otro, es que tienen la misma cuantía de valor, es igualmente importante.

La categoría C obtiene mayores puntuaciones ya que los 6 individuos encuentran muy poco significativo en contraste con las 13 personas que haya muy poco

significativa la categoría B. Pero más relevante que las diferencias absolutas (total de personas por categorías), son las puntuaciones que exponen el valor que se le otorga a cada motivación (ver cuadro1).

Sobre la base de lo anteriormente expuesto, se procede al análisis de los factores que resultaron significativos.

### **Análisis de categoría C (Necesidad de logro):**

A como se logra evidenciar en los resultados antes presentados la categoría que predomina (por un margen mínimo de 3.7% de diferencia con respecto a la categoría B) es la C la cual corresponde de acuerdo con la teoría utilizada a “necesidad de logro”. Esto significa que la muestra de estudio se caracteriza por:

- Ψ Son personas que buscan y asumen responsabilidades.
- Ψ Corren riesgos calculados.
- Ψ Se fijan metas difíciles pero realistas.
- Ψ Buscan y utilizan retroalimentación en sus acciones.
- Ψ Son personas que desean tener éxito.
- Ψ Creen que el éxito fácilmente alcanzado no es un logro genuino.
- Ψ Tienen gustos de trabajar solos o con otros cumplidores de alto desempeño.
- Ψ Tienen deseo de excelencia.

El logro es más importante que la recompensa material o financiera. El logro pretende otorgar una satisfacción personal mayor que recibir alabanza o reconocimiento. La recompensa financiera se considera como una medida de éxito y no como un fin en sí mismo. La seguridad no es el primer agente motivador, no es estatus. La retroalimentación es esencial, porque ella permite medir el éxito y no por

razones de reconocimiento, la implicación aquí es que la retroalimentación es segura, de fuente fidedigna, cuantificable y basada en hechos.

McClelland creía que las personas con este tipo de motivación son los mejores líderes, aunque pueden tender a exigir demasiado fundamentados en la creencia que todos son también guiados por altos desempeños.

**Análisis categoría B (Necesidad de afiliación):**

La mínima diferencia en el predominio de las categorías B y C indica que es prácticamente igual de dominante la categoría que corresponde a “necesidad de afiliación”, por tanto la muestra de estudio también tiene como motivaciones:

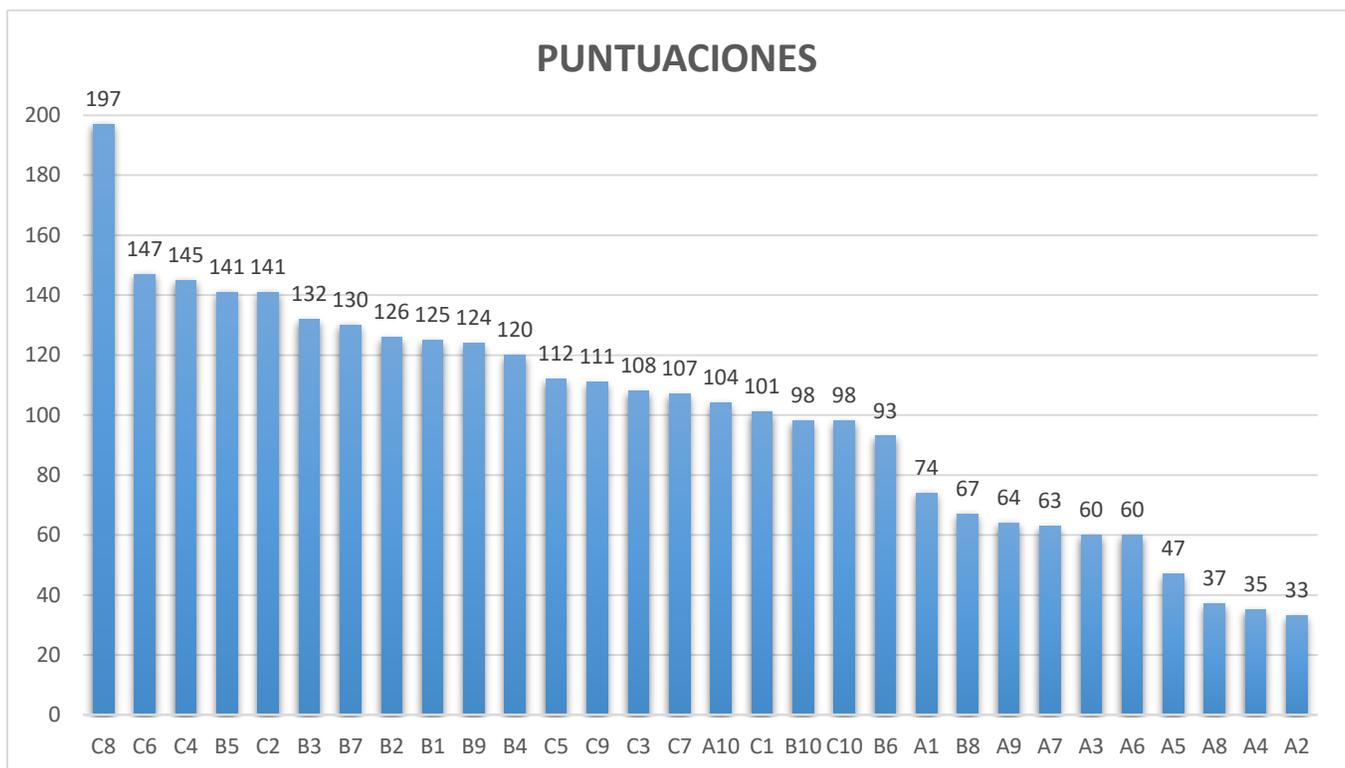
- Ψ Desea gustar y ser aceptado por los demás, y da importancia a la interacción personal.
- Ψ Le gusta ser popular.
- Ψ Tiende a conformarse con las normas de su grupo de trabajo.
- Ψ Se esfuerza por hacer y preservar relaciones con una alta cantidad de confianza y comprensión mutua.
- Ψ Prefiere la cooperación sobre la competición.
- Ψ Obviamente, se desempeña bien en situaciones de interacción con clientes y en servicio al cliente.
- Ψ Le gusta ayudar a los demás.

La necesidad de afiliación se basa en el contacto con los demás la cual permite obtener aprobación y apoyo social, comparar y evaluar nuestras creencias, actitudes y habilidades así como desarrollar una identidad y un sentimiento de

pertenencia. Todo esto influirá decisivamente en la elaboración del autoconcepto, que consiste en la imagen que hacemos de nosotros mismos en relación con los demás y en la autoestima, que dependiendo del análisis de ese autoconcepto que hayamos creado podrá ser alta o baja, etc. No obstante, el deseo de formar y mantener vínculos sociales presenta diferencias individuales y culturales. Es decir, la necesidad de formar y mantener dichos vínculos es universal, pero la manera de vivirlo, sentirlo y expresarlo es individual.

### **Análisis e interpretación de los resultados de cada ÍTEM.**

**Gráfico 1: Puntuación Ítem por ítem.**



Los ítems que mayor puntuación recibieron fueron: “**C8**”, seguido por el ítem “**C6**” y en un tercer lugar el “**C4**”, en cuyos enunciados se puede leer:

- **C8. Frente al fracaso yo: Busco una explicación que me ayude a mejorar.**
- **C6. Me da más miedo: La falta de sentido para mi vida.**
- **C4. Me esfuerzo más cuando: Me gusta lo que hay que hacer.**

Los ítems antes presentados corresponden al factor C que es oportuno recordar representa a la motivación al logro. Estas expresiones constituyen una clara demostración de que estos son los factores que mayor motivación generan en estos estudiantes, teniendo esto un significado bastante sencillo de interpretar.

De acuerdo con esta información se logra entender que el éxito es el factor que más motivación estimula la motivación de estos jóvenes. Esto no solamente se limita al ámbito académico si no que se extiende a las distintas áreas vitales de estos individuos.

Igualmente dentro del gráfico 1 se puede ver que otros ítems obtuvieron mayor puntuación, estos corresponden a la columna "B", específicamente en: **B5, B3 y B7**, de los cuales su enunciado se lee a continuación:

- **B5. Me siento bien conmigo cuando: Me adapto al grupo.**
- **B3. Al relacionarme con otros, pienso más en: La confianza que me tienen.**
- **B7. Impresiono a otros presentándome como una persona: Cálida y comprometida**

Estos son los ítems del factor B, corresponden a necesidad de afiliación mediante los cuales es posible entender que el factor en común de estas expresiones es mantener buenas relaciones con los demás integrantes del grupo y la impresión que se obtiene estos mismos.

**Factores motivacionales.**

A continuación se muestran los principales factores motivacionales presentes en la muestra sometida a estudio, esto en concordancia con lo que revelan los ítems con mayor significancia para los estudiantes según los valores asignados en la aplicación del inventario.

**Cuadro 3: Factores motivacionales.**

| <b>A</b>     | <b>B</b>          | <b>C</b>     |
|--------------|-------------------|--------------|
| <b>PODER</b> | <b>AFILIACIÓN</b> | <b>LOGRO</b> |
| Dinero       | Aceptación        | Éxito        |
| Posición S.  | Popularidad       | Riesgo       |
| Liderazgo    | Amistad           | Mérito       |

**Factores según necesidad de poder:**

**Dinero:** Responde a la necesidad de los sujetos por obtener ganancias económicas, por tanto se puede comprender que por medio de sus estudios actuales el obtendrá dicho beneficio.

**Posición social:** Se entiende como la necesidad de alcanzar prestigio y status dentro de la sociedad. Es debido a esto que posiblemente los alumnos se vean orientados a este factor.

**Liderazgo:** La gente con necesidad de poder desea dirigir e influenciar a otras personas. Se encuentra en ellos la necesidad de ser el líder y así lograr influir en sus dirigidos.

**Factores según necesidad de afiliación:**

**Aceptación:** Es el deseo de agradar a los demás miembros del grupo, esto incluye la aceptación por parte de miembros de la familia del sujeto.

**Popularidad:** Comprendida como la necesidad de ser altamente social, ser reconocido por los demás.

**Amistad:** El ser humano por naturaleza siente la necesidad de relacionarse, ser parte de una comunidad, de agruparse en familias, con amistades o en organizaciones sociales. Entre estas se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor.

**Factores según necesidad de logro:**

**Éxito:** Su interés es desarrollarse, destacarse aceptando responsabilidades personales, se distingue además por intentar hacer bien las cosas, tener éxito incluso por encima de los premios.

**Riesgo:** Buscan el enfrentamiento con problemas, desean retroalimentarse para saber sus resultados y afrontan el triunfo o el fracaso.

**Mérito:** Se presenta como la necesidad recibir reconocimiento por algo que la persona ha hecho, en consecuencia es generador de privilegios con que la sociedad premia a quien sea acreedor de él, bien por haber destacado en alguna función o actividad, o bien por aquello que simboliza o representa.

## **Estrategias para aprovechar motivación en los estudiantes.**

A como se menciona en el marco teórico, el docente universitario tiene un rol determinante en la motivación de sus alumnos es por eso que se debería prestar atención a la siguientes estrategias propuestas para cultivar la motivación dominante de los estudiantes participantes en el estudio.

Es necesario recordar que motivar una clase no es, simplemente, echar mano de la motivación inicial, expreso preparada, sino que más bien, es un trabajo de acción continua al lado de la clase y junto a cada alumno; de ahí la importancia que tiene el conocimiento de las aptitudes y aspiraciones de cada uno, al fin de proporcionarle, en la medida de las posibilidades, trabajos que correspondan a sus posibilidades, necesidades y preferencias.

### **1. Trazar metas.**

Cualquiera sea la relación: Padre-Hijo o maestro-alumno, la interacción entre dos personas supone que una de ellas estimulara al logro, y la otra será una persona dispuesta a crecer y a superar su situación.

El proceso consiste en definir conductas, reconocer sentimientos, explicar el comportamiento y fijar las expectativas, en cuanto a la conducta de la persona que se encuentra en situación de crecer.

La fijación de metas es extremadamente importante para la motivación y el éxito. La fijación de metas se basa en la noción de que los individuos algunas veces se esfuerzan por alcanzar un estado final claramente definido.

### **2. Crecimiento personal y motivación al logro.**

Desarrollar motivación de logro es una manera particular de percibir, sentir y pensar acerca de los sucesos que a diario ocurren en la vida. El logro es un motivo, un

estado cognitivo – afectivo que nos impulsa a obtener lo mejor de nosotros mismos. Cuando se está desarrollando motivación del logro en otra persona, lo que se está haciendo es enseñarle a percibir, sentir y pensar de una cierta manera, que será siempre una persona. La finalidad es que esa persona desate su fuerza interior para el crecimiento personal.

### **3. Motivación Por Resultados**

Lo otro que se debe considerar, es tener en cuenta los resultados que obtenemos. No las metas, ni los objetivos. Tampoco los propósitos si no: LOS RESULTADOS. Es mucho más fácil conquistar nuestro éxito, si tenemos claro el resultado que obtendremos de llevar a cabo los pasos necesarios en el presente.

### **4. Cooperativismo.**

El docente debe ser consciente de que el concepto de clase de explicación unidireccional como modelo único del proceso de enseñanza-aprendizaje está algo obsoleto. Esto no quiere decir que se deba suprimir. Lo que quiere decir es que cada vez más se debe abogar por un mayor cooperativismo dentro del aula, conseguir que los alumnos sean parte activa de ese proceso de enseñanza-aprendizaje, que sean conscientes de que forman parte de aquello que el docente desea. Esto se consigue mediante el trabajo en equipo, mediante el aprendizaje cooperativo. En el aprendizaje cooperativo el alumno es parte activa de la sesión lectiva y el docente se sitúa en un segundo plano para organizar y asesorar a sus alumnos.

El cooperativismo es parte del principio de la educación inclusiva, de una educación de todos y para todos y en la que tiene cabida la heterogeneidad, la ayuda mutua, el apoyo y el sentido de pertenencia a una comunidad.

### **XIII) CONCLUSIONES**

1. El tipo de motivación que prevalece en los estudiantes del 4to año de la carrera de psicología es por Logro. Esto significa que se ven motivados por alcanzar las metas propuestas. Ahora bien, esto no quiere decir que las otras motivaciones carecen de valor, todo lo contrario. Es solo que esta categoría motivacional, donde se pueden incluir muchas más motivaciones, es la que para estas personas importa más.

Dentro del marco social, las personas responden a estímulos exógenos que las exhortan a *permanecer* realizando una actividad determinada. No es la excepción de la muestra estudiada. El cuarto año de la carrea de psicología de la (UNAN RURD) demostró estar motivado a obtener o satisfacer la “necesidad de logro”.

2. La muestra, en su gran mayoría, presenta como factores motivacionales el tener: Éxito, Mérito y Riesgo. Por tanto considera positivo el enfrentamiento a situaciones de cierto grado de dificultad, permitiendo el progreso profesional a través del aprendizaje en la resolución de problemas. Pero también valoran mucho, la afiliación. Es decir en ellos se evidencian como factores motivacionales: Aceptación, amistad y popularidad. Indicando esto que consideran el conocimiento de forma retroalimentaría y aprecian los beneficios que pueden provenir de las relaciones interpersonales.
3. De las conclusiones anteriormente obtenidas es posible realizar recomendaciones sobre estrategias que permitan explotar la motivación prevaleciente y obtener provecho en el aula de clases.

#### **XIV) RECOMENDACIONES**

A partir de las conclusiones del estudio se recomienda:

1. Dar importancia a la motivación predominante de los alumnos y de esta manera complementarla con sus capacidades escolares para alcanzar mayor efectividad en los posibles logros de los alumnos.
2. Proporcionar un ambiente de trabajo positivo: promoviendo la creatividad, las nuevas ideas, las iniciativas.
3. Incentivar el sentimiento de pertenencia al grupo: se debe estimular al estudiante para que se identifique con los demás miembros del grupo y de otros grupos psicología de diferentes años.
4. Fomentar la sociabilidad: Establecer como prioritario el trabajo en equipo e impulsar la convivencia entre sus integrantes. Esto ayuda a crear lazos de efectividad, seguridad, lealtad y confianza entre los miembros del grupo.

## **XV) BIBLIOGRAFÍA**

- Cofer, C., & Appley, M. (1971). *Psicología de la motivación*. México: Trillas.
- González, C. L. (1996). *González, C, Luís, A Motivación Humana. Una alternativa para su estudio en jóvenes y adolescentes. Tesis.*
- HOWE, M. J. (2000). *A.Psicología del aprendizaje una guía para el profesor*. México: OXFORD.
- Irureta Nuñez, L. A. (1990). *Motivación de logro y aprendizaje escolar*.
- McClelland, D. (1965). *La sociedad realizadora. (TheAchievingSociety.)* Princeton: Van Nostrand.
- Mucchielli, A. (1988). *Las Motivaciones*. Editorial Paidotribo.
- Petri, H. L. (2004). *Motivacion: Teorias, invetigacion y aplicaciones. (Motivation: Theory, research and applications.) (5th ed.)*. Belmont, CA.: Wadsworth/Thompson.
- Pintrich, P. &. (1990). *Motivaciones y componentes del aprendizaje autoregulado en el salon de clases. (Motivational and Self-Regulated LearningComponents of Classroom Academic Performance.)*
- Sánchez, P. P. (2000). *Psicología educativa. 2edición*.
- Vivar, M. (2013). *La motivación y su relacion con el rendimiento académico*.
- WILSON, J. A. (1978). *Fundamentos psicológicos del aprendizaje y la enseñanza (1edición)*. Madrid.

# Anexos



## INVENTARIO DE MOTIVACION PERSONAL



Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_ Grupo: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

**INSTRUCCIONES:** Lee con cuidado cada frase y distribuye **diez puntos** entre los tres complementos. Asigna más al que más te identifique y menos a los demás. **Puedes utilizar cualquier combinación que sume diez puntos.** Asegúrate de que no sean más, ni menos. No hay respuestas buenas o malas. Es importante que respondas espontáneamente, de acuerdo con lo que es tu realidad y no como quisieras que fuera o como debería ser.

### 1. Me siento mejor con los demás cuando:

- A. ( ) Los dirijo. B. ( ) Me aceptan. C. ( ) Aprendo de ellos.

### 2. Obtengo la mejor parte para mí cuando soy:

- A. ( ) Oportunista B. ( ) Amistoso C. ( ) Congruente conmigo mismo

### 3. Me siento bien conmigo cuando:

- A. ( ) Busco ser el líder. B. ( ) Me adapto al grupo. C. ( ) Actúo por un ideal.

### 4. Me esfuerzo más cuando:

- A. ( ) Hay dinero de por medio. B. ( ) Se reconoce mi esfuerzo. C. ( ) Me gusta lo que hay que hacer.

### 5. Al relacionarme con otros, pienso más en:

- A. ( ) La influencia que tienen. B. ( ) La confianza que me tienen. C. ( ) Lo que significa para mi desarrollo.

### 6. Me da más miedo:

- A. ( ) La pobreza. B. ( ) La soledad. C. ( ) La falta de sentido para mi vida.

### 7. Impresiono a otros presentándome como una persona:

- A. ( ) Astuta y sagaz. B. ( ) Cálida y comprometida C. ( ) Inteligente y culta.

### 8. Frente al fracaso yo:

- A. ( ) Me siento lesionado en mis derechos. B. ( ) Busco consuelo con los demás. C. ( ) Busco una explicación que me ayude a mejorar.

### 9. Lo que más disfruto es:

- A. ( ) El éxito económico. B. ( ) La relación con mi familia. C. ( ) El logro profesional.

### 10. Para vencer las dificultades yo:

- A. ( ) Uso toda mi influencia. B. ( ) Busco ayuda de los demás. C. ( ) Apelo a mi formación anterior.

*Factores motivacionales que influyen en la permanencia de los estudiantes del 4to año de psicología durante el 2do semestre de 2016 en la UNAN Managua.*

---

SUMAS:

a) \_\_\_\_\_%

b) \_\_\_\_\_%

c) \_\_\_\_\_%

Total= 100 %

***Instrucciones para calificar el inventario.***

Sume los puntos que anotó en la opción A.

Estos corresponden al porcentaje de:

*Motivación por el poder:* \_\_\_\_\_ %

Sume los puntos que anotó en la opción B

Estos corresponden al porcentaje de:

*Motivación por afiliación a un grupo* \_\_\_\_\_%

Sume los puntos que anotó en la opción C

Estos corresponden al porcentaje de

*Motivación por realización personal* \_\_\_\_\_%

La suma de las tres opciones debe ser 100%.

Traslada tus resultados a la gráfica y sombrea el espacio correspondiente en cada columna.

| Motivación del dirigente |                         |                       |                      |      |
|--------------------------|-------------------------|-----------------------|----------------------|------|
| 100%                     |                         |                       |                      | 100% |
| 90%                      |                         |                       |                      | 90%  |
| 80%                      |                         |                       |                      | 80%  |
| 70%                      |                         |                       |                      | 70%  |
| 60%                      |                         |                       |                      | 60%  |
| 50%                      |                         |                       |                      | 50%  |
| 40%                      |                         |                       |                      | 40%  |
| 30%                      |                         |                       |                      | 30%  |
| 20%                      |                         |                       |                      | 20%  |
| 10%                      |                         |                       |                      | 10%  |
| 0%                       |                         |                       |                      | 0%   |
|                          | Motivación por el poder | Afiliación a un grupo | Realización personal |      |

Recuerda que la motivación es una combinación de los tres factores. Sin embargo, alguno puede predominar y orientar tu conducta en sentido determinado.

**Si sobresale la motivación por el poder**, el comportamiento de la persona se caracteriza por:

- Una orientación política de su vida, que influye en su trabajo y en sus relaciones.
- Una sensibilidad especial para detectar la influencia entre las personas.
- Un deseo de vincularse con los centros de poder y prestigio.
- Una preocupación por influir, persuadir y dirigir a los demás.
- La utilización de datos que se relacionen con sus propósitos personales.

**Si la motivación predominante es la afiliación a un grupo**, el comportamiento de la persona se caracteriza por:

- Buscar la compañía de otras personas.
- Una relación de cercanía y afecto con los seres que la rodean.
- Una preocupación por las relaciones interpersonales en el trabajo, algunas veces incluso más que por la tarea.
- Un funcionamiento más adecuado en un ambiente de cooperación.
- Una preocupación emocional ante las situaciones que lo alejan de su familia o de su grupo de trabajo.

**Si el aspecto personal** es lo más importante en la motivación del individuo, su manera de actuar se distingue por:

- La capacidad de fijarse metas personales.
- Un sentimiento de responsabilidad para obtener resultados.
- La aceptación de riesgos moderados para alcanzar las metas.
- La preocupación por los aspectos trascendentales, estéticos y culturales.
- La búsqueda de retroalimentación que le ayude a mejorar.

## FICHA TÉCNICA

**NOMBRE COMPLETO DE LA PRUEBA:** Inventario de motivación personal.

**AUTOR:** David McClelland.

**AÑO DE APARICIÓN:** 1965.

**DIRIGIDO A:** Adolescentes y adultos.

**APLICACIÓN:** Individual o grupal.

**LÍMITE DE TIEMPO:** Ninguno.

**OBJETIVO DE LA PRUEBA:** Medir el tipo de motivación de un individuo.

**INSTRUCCIONES:** Repartir por cada enunciado 10 puntos entre las 3 categorías que se encuentran en el inventario según su preferencia. Al final siempre deberá sumar 10.

**MATERIAL:**

- Hoja con el cuestionario.
- Hoja para sumatoria, perfil e interpretación.

**FORMA CORREGIR:** Sumar las puntuaciones de las tres columnas A, B y C respectivamente. Luego en ubicar estas puntuaciones en según correspondan, de esta manera se obtendrá el perfil motivacional el cual indicara a qué tipo de motivación se inclina más el sujeto.

**Puntuaciones de categoría A**

| Sexo | Sujeto | A1 | A2 | A3 | A4 | A5 | A6 | A7 | A8 | A9 | A10 |
|------|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| F    | 1      | 2  | 1  | 2  | 1  | 7  | 1  | 1  | 2  | 1  | 1   |
| M    | 2      | 3  | 1  | 1  | 1  | 2  | 2  | 6  | 1  | 2  | 8   |
| F    | 3      | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 4  | 0  | 5  | 4  | 0   |
| F    | 4      | 0  | 2  | 0  | 0  | 0  | 8  | 0  | 0  | 2  | 6   |
| F    | 5      | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 5  | 2  | 1  | 3   |
| F    | 6      | 1  | 2  | 1  | 0  | 2  | 0  | 2  | 6  | 2  | 8   |
| F    | 7      | 2  | 0  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 3  | 2   |
| F    | 8      | 2  | 0  | 2  | 0  | 2  | 1  | 3  | 1  | 3  | 2   |
| F    | 9      | 0  | 0  | 0  | 1  | 0  | 0  | 0  | 1  | 3  | 0   |
| F    | 10     | 1  | 2  | 3  | 1  | 3  | 4  | 2  | 2  | 1  | 4   |
| M    | 11     | 4  | 1  | 1  | 5  | 1  | 5  | 1  | 4  | 3  | 3   |
| M    | 12     | 6  | 1  | 5  | 1  | 2  | 1  | 2  | 2  | 1  | 3   |
| M    | 13     | 2  | 0  | 6  | 3  | 3  | 8  | 2  | 1  | 4  | 2   |
| F    | 14     | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 1  | 0  | 10  |
| F    | 15     | 6  | 1  | 5  | 1  | 2  | 1  | 2  | 0  | 2  | 3   |
| M    | 16     | 1  | 1  | 1  | 1  | 2  | 6  | 1  | 0  | 1  | 5   |
| F    | 17     | 2  | 0  | 1  | 1  | 1  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3   |
| F    | 18     | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1  | 1   |
| M    | 19     | 1  | 2  | 1  | 1  | 1  | 1  | 3  | 1  | 1  | 6   |
| F    | 20     | 5  | 0  | 2  | 2  | 2  | 1  | 2  | 0  | 2  | 2   |
| F    | 21     | 1  | 1  | 1  | 1  | 0  | 0  | 0  | 0  | 10 | 1   |
| F    | 22     | 5  | 0  | 4  | 1  | 0  | 0  | 0  | 0  | 3  | 2   |
| M    | 23     | 3  | 2  | 2  | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 1  | 2   |
| M    | 24     | 3  | 6  | 0  | 0  | 3  | 1  | 0  | 0  | 0  | 10  |
| M    | 25     | 3  | 4  | 1  | 2  | 1  | 1  | 3  | 2  | 1  | 3   |
| F    | 26     | 5  | 0  | 5  | 4  | 1  | 0  | 10 | 0  | 0  | 2   |
| M    | 27     | 1  | 1  | 2  | 1  | 3  | 0  | 1  | 0  | 0  | 1   |
| F    | 28     | 1  | 1  | 0  | 0  | 2  | 4  | 2  | 0  | 0  | 1   |
| F    | 29     | 2  | 2  | 1  | 2  | 0  | 1  | 0  | 0  | 0  | 0   |
| M    | 30     | 9  | 0  | 9  | 0  | 1  | 0  | 7  | 0  | 10 | 10  |

**Puntuaciones de categoría B**

| Sexo | Sujeto | B1 | B2 | B3 | B4 | B5 | B6 | B7 | B8 | B9 | B10 |
|------|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| F    | 1      | 5  | 2  | 5  | 4  | 2  | 1  | 2  | 5  | 7  | 1   |
| M    | 2      | 5  | 2  | 3  | 6  | 5  | 3  | 2  | 1  | 3  | 1   |
| F    | 3      | 2  | 1  | 7  | 3  | 4  | 0  | 7  | 3  | 2  | 2   |
| F    | 4      | 8  | 7  | 10 | 3  | 3  | 0  | 8  | 0  | 2  | 2   |
| F    | 5      | 7  | 8  | 1  | 1  | 6  | 5  | 2  | 2  | 7  | 2   |
| F    | 6      | 8  | 2  | 1  | 10 | 6  | 0  | 4  | 0  | 6  | 1   |
| F    | 7      | 3  | 5  | 5  | 5  | 4  | 2  | 6  | 2  | 4  | 2   |
| F    | 8      | 3  | 6  | 3  | 4  | 4  | 1  | 4  | 1  | 3  | 2   |
| F    | 9      | 8  | 7  | 6  | 3  | 2  | 2  | 5  | 1  | 3  | 1   |
| F    | 10     | 7  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 6  | 2   |
| M    | 11     | 4  | 4  | 6  | 3  | 4  | 1  | 4  | 1  | 4  | 2   |
| M    | 12     | 2  | 6  | 3  | 5  | 4  | 6  | 4  | 3  | 4  | 3   |
| M    | 13     | 1  | 1  | 3  | 1  | 6  | 1  | 4  | 1  | 3  | 4   |
| F    | 14     | 9  | 0  | 9  | 9  | 10 | 10 | 10 | 0  | 0  | 0   |
| F    | 15     | 2  | 2  | 3  | 1  | 2  | 2  | 2  | 1  | 6  | 4   |
| M    | 16     | 3  | 3  | 2  | 1  | 5  | 2  | 1  | 1  | 2  | 3   |
| F    | 17     | 2  | 5  | 1  | 1  | 3  | 3  | 4  | 0  | 4  | 3   |
| F    | 18     | 4  | 7  | 8  | 1  | 8  | 1  | 8  | 1  | 1  | 8   |
| M    | 19     | 4  | 3  | 4  | 7  | 7  | 2  | 1  | 1  | 1  | 2   |
| F    | 20     | 0  | 3  | 4  | 3  | 2  | 2  | 4  | 2  | 5  | 3   |
| F    | 21     | 4  | 5  | 4  | 1  | 10 | 0  | 10 | 0  | 0  | 5   |
| F    | 22     | 2  | 5  | 6  | 2  | 5  | 3  | 4  | 5  | 4  | 2   |
| M    | 23     | 2  | 3  | 2  | 1  | 3  | 1  | 5  | 1  | 8  | 6   |
| M    | 24     | 4  | 4  | 8  | 5  | 4  | 8  | 5  | 3  | 5  | 0   |
| M    | 25     | 5  | 3  | 4  | 5  | 3  | 2  | 4  | 2  | 4  | 3   |
| F    | 26     | 5  | 5  | 5  | 6  | 7  | 8  | 0  | 6  | 10 | 8   |
| M    | 27     | 8  | 9  | 7  | 8  | 7  | 10 | 8  | 10 | 10 | 8   |
| F    | 28     | 1  | 1  | 0  | 0  | 3  | 4  | 5  | 0  | 1  | 8   |
| F    | 29     | 6  | 7  | 8  | 8  | 7  | 1  | 1  | 10 | 9  | 10  |
| M    | 30     | 1  | 7  | 1  | 10 | 1  | 8  | 2  | 0  | 0  | 0   |

*Factores motivacionales que influyen en la permanencia de los estudiantes del 4to año de psicología durante el 2do semestre de 2016 en la UNAN Managua.*

| Sexo | Sujeto | C1 | C2 | C3 | C4 | C5 | C6 | C7 | C8 | C9 | C10 |
|------|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|
| F    | 1      | 3  | 7  | 3  | 5  | 1  | 8  | 7  | 3  | 2  | 8   |
| M    | 2      | 2  | 7  | 6  | 3  | 3  | 5  | 2  | 8  | 5  | 1   |
| F    | 3      | 8  | 9  | 3  | 7  | 6  | 6  | 3  | 2  | 4  | 8   |
| F    | 4      | 2  | 1  | 0  | 7  | 7  | 2  | 2  | 10 | 6  | 2   |
| F    | 5      | 2  | 1  | 8  | 8  | 3  | 3  | 3  | 6  | 2  | 5   |
| F    | 6      | 1  | 6  | 8  | 0  | 2  | 10 | 4  | 4  | 2  | 1   |
| F    | 7      | 5  | 5  | 3  | 3  | 4  | 6  | 2  | 6  | 3  | 6   |
| F    | 8      | 5  | 4  | 5  | 6  | 4  | 8  | 3  | 8  | 4  | 6   |
| F    | 9      | 2  | 3  | 4  | 6  | 8  | 8  | 5  | 8  | 4  | 9   |
| F    | 10     | 2  | 5  | 4  | 6  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 4   |
| M    | 11     | 2  | 5  | 3  | 2  | 5  | 4  | 5  | 6  | 2  | 5   |
| M    | 12     | 2  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 4  | 5  | 5  | 4   |
| M    | 13     | 7  | 9  | 1  | 6  | 1  | 1  | 4  | 8  | 3  | 4   |
| F    | 14     | 1  | 10 | 1  | 1  | 0  | 0  | 0  | 9  | 10 | 0   |
| F    | 15     | 2  | 7  | 2  | 8  | 6  | 7  | 6  | 9  | 2  | 3   |
| M    | 16     | 6  | 6  | 7  | 8  | 3  | 2  | 8  | 9  | 7  | 2   |
| F    | 17     | 6  | 5  | 8  | 8  | 6  | 4  | 3  | 8  | 4  | 4   |
| F    | 18     | 4  | 2  | 1  | 8  | 1  | 8  | 1  | 8  | 8  | 1   |
| M    | 19     | 5  | 5  | 5  | 2  | 2  | 7  | 6  | 8  | 8  | 2   |
| F    | 20     | 5  | 7  | 4  | 5  | 6  | 7  | 4  | 8  | 3  | 5   |
| F    | 21     | 5  | 4  | 5  | 8  | 0  | 10 | 0  | 10 | 0  | 4   |
| F    | 22     | 3  | 5  | 0  | 7  | 5  | 7  | 6  | 5  | 3  | 6   |
| M    | 23     | 5  | 5  | 6  | 8  | 5  | 7  | 3  | 8  | 1  | 2   |
| M    | 24     | 3  | 0  | 2  | 5  | 3  | 1  | 5  | 7  | 5  | 0   |
| M    | 25     | 2  | 3  | 5  | 3  | 6  | 7  | 3  | 6  | 5  | 4   |
| F    | 26     | 0  | 5  | 0  | 0  | 2  | 2  | 0  | 4  | 0  | 0   |
| M    | 27     | 1  | 0  | 1  | 1  | 0  | 0  | 1  | 0  | 0  | 1   |
| F    | 28     | 8  | 8  | 10 | 10 | 5  | 2  | 3  | 10 | 9  | 1   |
| F    | 29     | 2  | 1  | 1  | 0  | 3  | 8  | 9  | 0  | 1  | 0   |
| M    | 30     | 0  | 3  | 0  | 0  | 8  | 2  | 1  | 10 | 0  | 0   |

**Puntuaciones de Categoría C.**

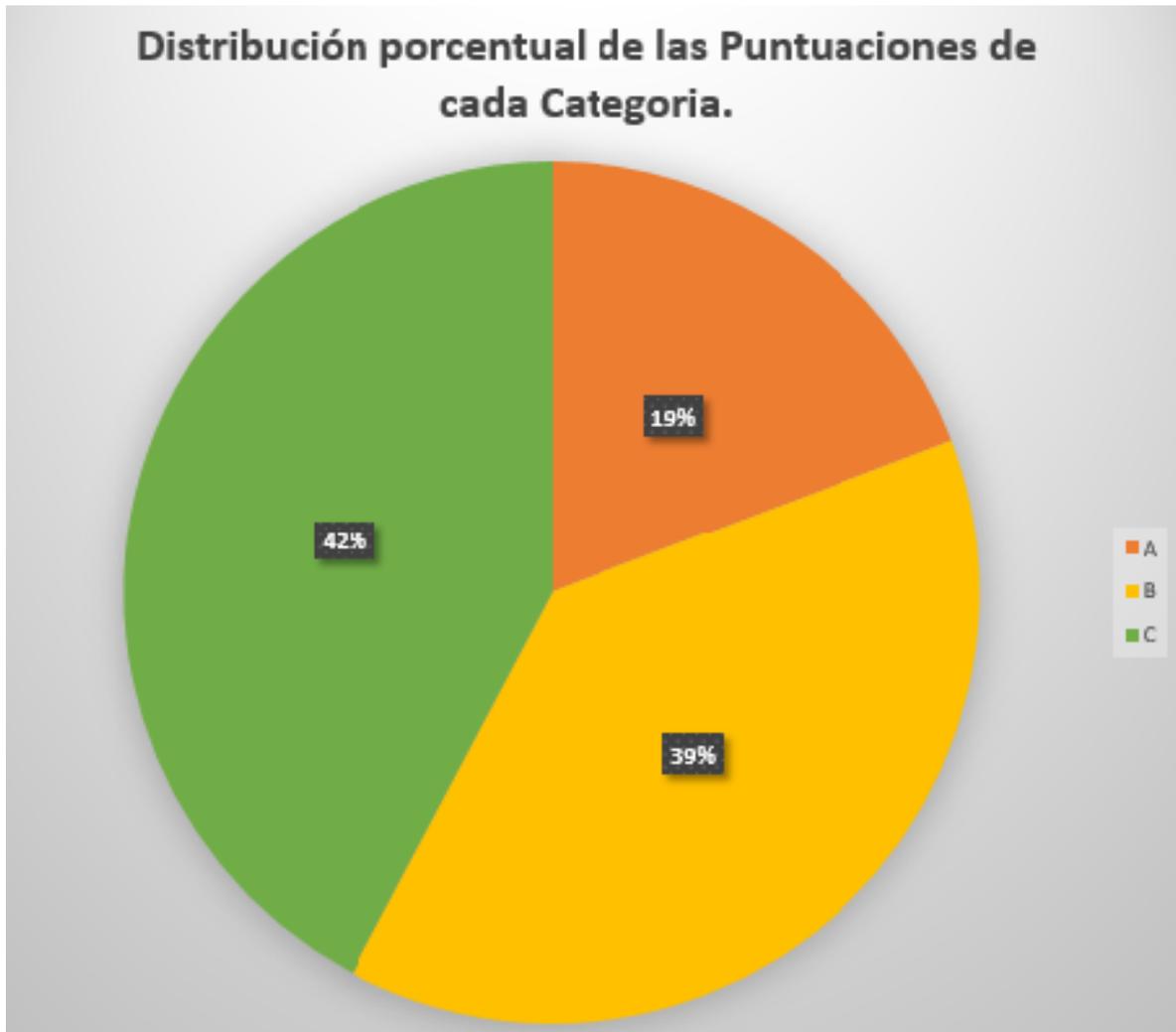
*Factores motivacionales que influyen en la permanencia de los estudiantes del 4to año de psicología durante el 2do semestre de 2016 en la UNAN Managua.*

**Puntuaciones Sumadas de cada categoría.**

| Sexo | Sujeto | A  | B  | C  |
|------|--------|----|----|----|
| F    | 1      | 19 | 34 | 47 |
| M    | 2      | 27 | 31 | 42 |
| F    | 3      | 13 | 31 | 56 |
| F    | 4      | 18 | 43 | 39 |
| F    | 5      | 18 | 41 | 41 |
| F    | 6      | 24 | 38 | 38 |
| F    | 7      | 19 | 38 | 43 |
| F    | 8      | 16 | 31 | 53 |
| F    | 9      | 5  | 38 | 57 |
| F    | 10     | 23 | 40 | 37 |
| M    | 11     | 28 | 33 | 39 |
| M    | 12     | 24 | 40 | 36 |
| M    | 13     | 31 | 25 | 44 |
| F    | 14     | 11 | 57 | 32 |
| F    | 15     | 23 | 25 | 52 |
| M    | 16     | 19 | 23 | 58 |
| F    | 17     | 18 | 26 | 56 |
| F    | 18     | 11 | 47 | 42 |
| M    | 19     | 18 | 32 | 50 |
| F    | 20     | 18 | 28 | 54 |
| F    | 21     | 15 | 39 | 46 |
| F    | 22     | 15 | 38 | 47 |
| M    | 23     | 18 | 32 | 50 |
| M    | 24     | 23 | 46 | 31 |
| M    | 25     | 21 | 35 | 44 |
| F    | 26     | 27 | 60 | 13 |
| M    | 27     | 10 | 85 | 5  |
| F    | 28     | 11 | 23 | 66 |
| F    | 29     | 8  | 67 | 25 |
| M    | 30     | 46 | 30 | 24 |

|              |             |
|--------------|-------------|
| <b>A</b>     | 577         |
| <b>B</b>     | 1156        |
| <b>C</b>     | 1267        |
| <b>Total</b> | <b>3000</b> |

**Distribución porcentual según cada categoría.**



**Tabla de puntuaciones de los ITEMS (individuales).**

| ITEM | Enunciado   | PUNTUACIONES |
|------|---|--------------|
| C8   | Frente al fracaso yo:<br>Busco una explicación que me ayude a mejorar.            | 197          |
| C6   | Me da más miedo:<br>La falta de sentido para mi vida.                             | 147          |
| C4   | Me esfuerzo más cuando:<br>Me gusta lo que hay que hacer.                         | 145          |
| B5   | Al relacionarme con otros, pienso más en:<br>La confianza que me tienen.          | 141          |
| C2   | Obtengo la mejor parte para mí cuando soy:<br>Congruente conmigo mismo            | 141          |
| B3   | Me siento bien conmigo cuando:<br>Me adapto al grupo.                             | 132          |
| B7   | Impresiono a otros presentándome como una persona:<br>Cálida y comprometida       | 130          |
| B2   | Obtengo la mejor parte para mí cuando soy:<br>Amistoso                            | 126          |
| B1   | Me siento mejor con los demás cuando:<br>Me aceptan.                              | 125          |
| B9   | Lo que más disfruto es:<br>La relación con mi familia.                            | 124          |
| B4   | Me esfuerzo más cuando:<br>Se reconoce mi esfuerzo.                               | 120          |
| C5   | Al relacionarme con otros, pienso más en:<br>Lo que significa para mi desarrollo. | 112          |
| C9   | Lo que más disfruto es:<br>El logro profesional.                                  | 111          |
| C3   | Me siento bien conmigo cuando:<br>Actúo por un ideal                              | 108          |
| C7   | Impresiono a otros presentándome como una persona:<br>Inteligente y culta.        | 107          |

| ITEM | Enunciado  | PUNTUACIONES |
|------|--|--------------|
| A10  | Para vencer las dificultades yo: Uso toda mi influencia.               | 104          |
| C1   | Me siento mejor con los demás cuando:<br>Aprendo de ellos.             | 101          |
| B10  | Para vencer las dificultades yo:<br>Busco ayuda de los demás.          | 98           |
| C10  | Para vencer las dificultades yo:<br>Apelo a mi formación anterior.     | 98           |
| B6   | Me da más miedo:<br>La soledad.  | 93           |
| A1   | Me siento mejor con los demás cuando: Los dirijo.                      | 74           |
| B8   | Frente al fracaso yo: Busco consuelo con los demás.                    | 67           |
| A9   | Lo que más disfruto es: El éxito económico                             | 64           |
| A7   | Impresiono a otros presentándome como una persona:<br>Astuta y sagaz.  | 63           |
| A3   | Me siento bien conmigo cuando:<br>Busco ser el líder.                  | 60           |
| A6   | Me da más miedo<br>La pobreza.   | 60           |
| A5   | Al relacionarme con otros, pienso más en:<br>La influencia que tienen. | 47           |
| A8   | Frente al fracaso yo:<br>Me siento lesionado en mis derechos.          | 37           |
| A4   | Me esfuerzo más cuando:<br>Hay dinero de por medio.                    | 35           |
| A2   | Obtengo la mejor parte para mí cuando soy:<br>Oportunista              | 33           |