

Motivaciones sociales y rendimiento académico en estudiantes de educación

Sánchez de Gallardo, Marhilde*

Pirela de Faría, Ligia**

* Psicóloga. Magíster en Orientación. Doctora en Ciencias Gerenciales. Docente Investigadora del Departamento de Psicología, Escuela de Educación de la Facultad de Humanidades y Educación de LUZ. Categoría Asociado. PPI Investigador nivel I. Telf.: 0261-7596243.

** Psicóloga. Especialista en Metodología de la Investigación. Magíster en Gerencia de Empresas. Cursante del Doctorado en Ciencias Humanas. Docente Investigadora del Departamento de Investigación de la Escuela de Comunicación Social de la Facultad de Humanidades y Educación de LUZ. Categoría Asociado. PPI Categoría Candidato.

Resumen

El objetivo de la investigación fue determinar si existen diferencias entre los grupos de altas y bajas motivaciones sociales (logro, poder y afiliación) en relación al rendimiento académico de estudiantes del primer semestre de diferentes menciones de la carrera de educación de la Universidad del Zulia. Fue un estudio de tipo descriptivo, de campo con un diseño no experimental transeccional. La muestra estuvo integrada por tres menciones, seleccionadas al azar de las 11 ofrecidas por dicha casa de estudio, conformadas en total por 126 estudiantes, entre 16 y 43 años. Se aplicaron los inventarios de Motivación al Logro (MLP), Afiliación (MAFI) y Poder (MPS) de Romero y Salom (1990), que utilizan una escala Likert con 6 alternativas de respuesta. Se utilizaron estadísticas descriptivas y la prueba t de Student para determinar diferencias en el rendimiento académico, entre los grupos alto y bajo en las motivaciones al logro, poder y afiliación, aplicando el paquete estadístico SPSS. Solo se encontraron diferencias significativas entre los grupos extremos en la motivación a la afiliación, siendo el rendimiento académico mayor en aquellos estudiantes con alta motivación a la afiliación.

Palabras clave: Motivaciones sociales, logro, poder, afiliación, rendimiento académico.

Social Motivations and Academic Achievement of Education Students

Abstract

The purpose of this research was to determine the differences between high and low level social motivation (achievement, power and affiliation) groups in relation to academic achievement of first semester students in various careers in School of Education at the Zulia University. It used a descriptive, field based, non-experimental trans-sectional experimental design. The sample was made up of three randomly selected careers, out of a total of 11 offered at that university. Each group was formed by 126 students, between 16 and 43 years of age. The following tests were applied; achievement motivation (MLP), affiliation (MAFI), and Power (MPS), by Romero and Salom (1990) that use a Likert scale with 6 answer alternatives. Descriptive statistics and Student T test were used in order to determinate differences in academic achievement between high and low groups in the achievement, power and affiliation motivations, applying SPSS. Significant differences were found between these groups in the affiliation motivation. The academic achievement was higher in high affiliation motivation.

Key words: Social Motivation, achievement, power, affiliation, academic achievement.

Recibido: 05-04-20 · Aceptado: 05-10-28

Introducción

Diversos autores han estudiado los motivos de mayor importancia en la conducta humana, describiendo como funcionan, las diferentes maneras como se expresan, refiriéndolos como procesos complejos. En la presente investigación se pretende analizar los motivos sociales relacionados con el rendimiento académico de estudiantes universitarios. Particularmente, se estudian los de logro, afiliación y poder, los cuales dirigen la conducta y son aprendidos en los grupos donde se interactúa, y su vinculación con las calificaciones obtenidas por los alumnos cursantes del primer semestre en la asignatura Introducción a la Psicología, de la carrera Educación. En base a los resultados obtenidos con la aplicación de instrumentos diseñados por Romero y Salom (1990), para medir dichas motivaciones, se clasificaron los estudiantes en grupos alto y bajo en cada motivación, con el propósito de indagar cuales se vinculan con el desempeño universitario, aspecto fundamental en el inicio y consecución de los estudios de tercer nivel.

1. Consideraciones generales acerca de la motivación

Chiavenato (2002:68) define la motivación como “la fuerza que impulsa al individuo a satisfacer una necesidad” y señala la necesidad como la carencia o falta de algo. Por su parte, Papalia y Olds (2004: 320) la puntualizan como “fuerza que activa el comportamiento, lo dirige y subyace a toda tendencia por la supervivencia”.

Estas definiciones de motivación reconocen que para alcanzar una meta, las personas deben tener suficiente activación y energía, un objetivo claro, la capacidad y disposición de emplear su energía durante un periodo suficientemente largo como para poder alcanzar la meta. En este sentido, Santrock (2004) refiere que la motivación mueve a las personas a comportarse, pensar y sentir en la forma como lo hacen. Señala que el comportamiento motivado es activado, dirigido y sostenido. Al respecto, los autores han estudiado los impulsos internos de la conducta humana con el objetivo de determinar los factores motivacionales presentes en ella, entre los cuales se destacan las motivaciones sociales, descritas por Morris (1997) como motivos aprendidos, vinculados con relaciones entre personas, como el de poder, afiliación y logro.

Exponen Kreitner y Kinicki (1999) que desde la década de los cuarenta, David McClelland, psicólogo de la Universidad de Harvard ha investigado la relación existente entre las necesidades y la conducta basándose en las tres motivaciones: poder, logro y afiliación; las cuales según Romero (1999) se asimilan en el núcleo familiar, en la escuela, en los amigos, en los medios de comunicación masivo, en las iglesias, clubes deportivos, ambientes de trabajo, en la vida social en general.

Al respecto, Salazar (1999) refiere la motivación de afiliación como aquella conducta social que responde a un impulso, el cual se satisface mediante la creación y disfrute de vínculos afectivos con otras personas, donde la meta a obtener es alcanzar y desarrollar una relación amistosa recíproca. Asimismo, Santrock (2002) la define como “el motivo para estar con otras personas. Esto supone establecer, mantener y restaurar relaciones cálidas, cercanas y personales”. En los alumnos, se reflejan en el deseo de ser popular entre sus pares, tener uno o más amigos cercanos y una poderosa vinculación con las personas a quienes aprecia.

Así mismo, Morris (1997) plantea que el motivo de afiliación surge por una parte cuando las personas se sienten amenazadas y está dirigido a hacer sentir a las personas, que están trabajando por una causa compartida o contra un enemigo común. Por otra parte, puede provenir de deseos de compartir y celebrar logros, acompañarse con personas

tranquilas en situaciones que generen ansiedad y miedo, interactuar con personas similares para evaluar conjuntamente realidades e interpretar situaciones desconocidas. También se busca compañía, dependiendo de cuánto beneficio se puede esperar de compartir con otras personas.

Por otra parte, Salazar (1999) describe el poder como la tendencia motivacional que predispone al individuo hacia la búsqueda de fines relacionados con el manejo y control de las actividades de los demás y en consecuencia concuerda con el mantenimiento de los medios de influencia.

En otro orden de ideas, Feldman (2002) plantea el logro como una característica aprendida y estable en la que se obtiene satisfacción cuando se lucha por alcanzar y conservar un nivel de excelencia. Salazar (1999) lo concibe como el patrón de pensamientos y sensaciones asociadas con el esfuerzo y la planificación, dirigidas a la consumación de una meta con excelencia, donde el individuo trata de ser único en su género, correspondiendo a la necesidad de alcanzar metas progresivamente superiores. Santrock (2002) la refiere como el deseo de llevar a cabo algo, de alcanzar un estándar de excelencia y de esforzarse por sobresalir. Los individuos difieren en su motivación para el logro, algunos no están tan motivados para tener éxito y no trabajan tan fuerte para obtenerlo.

Por otro lado, Romero (1999: 41) plantea los orígenes de la motivación de logro en la necesidad del ser humano de usar el intelecto, el pensamiento abstracto, la inteligencia, la creatividad, capacidad de anticipación de los eventos, habilidad para planificar acciones a corto, mediano y largo plazo. Como tal, el logro es la motivación humana por excelencia, mientras la afiliación y el poder son compartidos con otras especies. Dada la importancia de la necesidad del logro en la conducta de los sujetos, resulta de gran interés investigar esta variable en quienes inician sus estudios universitarios, específicamente en la carrera de Educación.

Es de esperarse que aquellos estudiantes de mayor necesidad de logro, exhiban las siguientes características: se fijen metas realistas, le dediquen mayor tiempo a sus estudios, persistan para lograr las metas propuestas, presten mayor disposición y dedicación a sus estudios, además de asumir y sentirse responsable por el resultado de las actividades efectuadas y de atribuirlos a elementos centrados en ellos mismos, difícilmente otorgan la responsabilidad del éxito o fracaso a otros elementos, como el azar, la suerte, sus profesores, el tipo de exámenes, entre otros.

Los estudiantes con las características antes señaladas, mostrarán eficiencia y calidad en sus resultados, lo cual podrá evidenciarse en el rendimiento académico. El caso opuesto es el de los estudiantes con baja motivación al logro que atribuyen el fracaso en su desempeño a las características de la tarea o al factor suerte, no son persistentes, y consideran que el éxito o fracaso no depende de ellos.

De lo expuesto anteriormente, se puede esperar que los estudiantes del primer semestre de educación, con alta motivación al logro sean más exitosos en su labor y por consiguiente, presenten un mayor desempeño académico, tomando en cuenta que para mejorar la educación, se requiere de excelentes docentes, comprometidos con su rol, que conviertan los centros educativos en lugares de auténticos aprendizajes, formación, trabajo, participación y construcción. En esta investigación, se describen las motivaciones sociales logro, afiliación y poder, se establecen grupos extremos en dichas motivaciones y se correlacionan con el rendimiento académico en estudiantes del primer semestre, a fin de establecer diferencias en el rendimiento académico entre los grupos alto y bajo en las motivaciones sociales antes mencionadas.

2. Fundamentación teórica sobre motivaciones sociales

Las motivaciones sociales o motivos sociales constituyen la razón de ser o finalidad de comportamiento. Romero (1999) las describe, como redes de pensamientos y afectos que dinamizan, orientan y mantienen la conducta hacia metas interiores y exteriores valorizadas por la persona. Cuando se comenta la característica de dinamizar la conducta, se refiere a originar, iniciar, activar, disparar el comportamiento. Se utilizan todos esos vocablos como sinónimos de generar el comportamiento, de hacerlo visible, observable y susceptible de ser medido. Refiere el citado autor, que la mayor parte del comportamiento humano es motivado, bien sea como reducción de necesidades (satisfacción), disfrute de niveles óptimos de activación sensorial (placer) o esfuerzo intencional para lograr las metas valoradas altamente. En los individuos adultos, la mayor parte de los comportamientos pueden ser referidos a uno de los tres motivos sociales más fuertes (afiliación, poder y logro), o alguna combinación particular de los mismos, considerándose la motivación predominante, a aquella que determina el mayor número de comportamientos de la persona.

Salazar (1999) señala que McClelland evaluó las motivaciones sociales con las respuestas de los sujetos a las técnicas proyectivas a nivel individual, solicitando a un grupo de individuos narrar historias sobre una serie de imágenes ambiguas, del test de Apercepción Temática (T.A.T) partiendo del supuesto que el individuo refleja sus

pensamientos, sentimientos y necesidades con estímulos ambiguos, para darle significado y los comentarios fueron calificados de acuerdo con la intensidad con la que reflejaban el logro. La motivación o necesidad al logro surge como una orientación general hacia alcanzar cierto estándar de excelencia. Se puede afirmar a la motivación al logro entonces, como el impulso que poseen algunas personas de perseguir y alcanzar metas. Un individuo con este impulso desea cumplir objetivos y ascender en la escala de éxito (Davis y Newstrom, 1999: 128).

Romero (1999) refiere que en Venezuela, McClelland y su equipo, por solicitud de la Fundación Venezolana para el Desarrollo de Actividades socioeconómicas (FUNDASE) realizaron una investigación, en los años 30, 50 y 70, encontrando que la necesidad del logro del venezolano es muy baja, pocas naciones de ubicaban por debajo de esa posición. A finales de 1982, la Corporación Venezolana de Guayana se interesó en evaluar las motivaciones que estaban transmitiendo a través de una revista para niños y adultos publicada por el departamento de relaciones públicas, y los resultados fueron muy similares a los obtenidos por McClelland, una muy baja necesidad de logro.

Aunado a esto, los investigadores del Centro de Investigaciones Psicológicas (C.I.P.) de la Universidad de los Andes, entre ellos, Romero, Salom de Bustamante, Morales de Romero, D'Anello, e investigadores asociados, han realizado estudios con alumnos universitarios de diferentes regiones del país, en diversidad de carreras, con profesores de institutos pedagógicos, politécnicos, universidades; orientadores, profesionales adscritos a la División de Desarrollo Social y Cultural de la Corporación Venezolana de Guayana o a la División de Proyectos Agrícolas de la Corporación de los Andes, caficultores, supervisores de compañías de vigilancia y protección de la región andina, destacando en sus estudios que la motivación de logro del venezolano, es significativamente menor a la obtenida en sujetos de países desarrollados. En Venezuela se observa el patrón del motivo de poder en primer lugar, seguido de la afiliación y por último, la motivación de logro.

Es importante comentar que Feldman (2002), destaca como característica fundamental de las personas con alta necesidad de logro: buscan situaciones en las que puedan competir contra algún parámetro y probarse a si mismas que son exitosas, no eligen sus retos de manera indiscriminada, tienden a evitar situaciones en las cuales obtengan éxito con demasiada facilidad (lo cual cancelaría el reto), o en las que el éxito parece poco probable, en lugar de ello, tienden a elegir tareas de dificultad intermedia. En contraste, las personas con baja necesidad de logro, tienden a ser motivados principalmente por el deseo de evitar el fracaso. Por ello, buscan tareas sencillas, asegurándose que no fracasarán, o tareas tan difíciles para los cuales el fracaso no tiene implicaciones

negativas, puesto que muchas personas no lo han logrado. Se alejan de tareas de dificultad intermedia, puesto que pueden fracasar en aquello donde otros han triunfado.

Asimismo, McClelland (citado por Salazar, 1999), destaca a las personas con alta necesidad de logro, prefieren situaciones donde se les permita asumir la responsabilidad en la solución de problemas, no les agrada que la resolución de los mismos, sea consecuencia de la casualidad, la suerte u otros factores que escapen de su control, desean que sea producto de su habilidad e iniciativa. También requieren retroalimentación continua, clara y concreta sobre sus progresos y errores, con el propósito de tomar las acciones correctivas. Papalia y Olds (2004) agregan que estas personas con alto logro suelen sentirse optimistas frente a sus posibilidades de éxito, se consideran capaces de conseguirlo, de aceptar responsabilidades personales y están dispuestos a posponer la recompensa con tal de lograr el éxito. Romero (1999) señala que el área natural para la expresión de la motivación al logro es el desarrollo personal, la concreción en hechos de aquellas demandas de haceres con significado personal.

Las metas individuales son relevantes para la persona, independientemente de la importancia dada por otros, donde ella sólo es comprensible dentro de la construcción global que el individuo hace de su vida y del mundo. Es importante destacar las metas intrínsecas, establecidas por la persona, como las de mayor valor para el individuo y en consecuencia de mayor poder motivador. En cuanto a mantener la conducta, lo más difícil no es iniciarla, ni orientarla hacia la meta correspondiente, lo realmente arduo es conservar el comportamiento por períodos relativamente largos (persistencia), lo cual se logra, según los aspectos del proceso de instrumentación. En este sentido, la dificultad de la meta afecta la persistencia. Metas percibidas como de baja dificultad son fácilmente diferidas o abandonadas. Metas de altísima dificultad hacen muy difícil el mantenimiento de la conducta y, en ocasiones, simplemente se inhiben de la activación misma del comportamiento. Metas de dificultad moderadamente alta, difíciles pero alcanzables, son las más apropiadas para mantener consistentemente la conducta en dirección de los objetivos establecidos.

El mantenimiento de la conducta motivada está influenciada por todos los aspectos de la instrumentación, relacionado con el proceso de planificación, ejecución y evaluación parcial y final de las conductas que conducen a la obtención de la meta. Por consiguiente, incluye el diseño y ejecución de secuencias conductuales, autofeedback, eliminación de conductas inapropiadas, selección de nuevas conductas y evaluación de resultados finales en cuanto a comparación con los resultados anticipados (metas). Esto incide considerablemente en el mantenimiento de la conducta motivada.

Así mismo, es importante destacar que cuando el resultado es atribuido a una fuente externa, el potencial motivador es mínimo o nulo; si en cambio, la persona se atribuye el resultado a si misma, se incrementa significativamente el potencial motivador, lo cual se aplica tanto para los éxitos como para los fracasos. En el caso del triunfo, se transmite la información sobre la capacidad de la persona para ejecutar la tarea involucrada, ese triunfo autopercebido compromete a la persona y la estimula a fijarse objetivos más retadores.

De igual manera, el fracaso autoatribuido envuelve a la persona, haciéndola sentirse insatisfecha con los resultados. Para superar esa insatisfacción, la asunción responsable del fracaso conduce a identificar las fallas personales presentes en la ejecución y a implementar secuencias conductuales que las eviten. Como resultado, una situación que pudiera ser inicialmente percibida como adversa se transforma en un reto, cuando es atribuida a causas personales modificables.

Cuando son atribuidos a causas internas modificables (esfuerzo), ambos, éxito y fracaso, presentan la misma dinámica motivacional. La nueva meta que se ha fijado el individuo en situación de éxito es equivalente a la vieja meta no alcanzada para la persona en situación de fracaso, ambas son energizantes. En efecto, la reacción ante el éxito y el fracaso está mediada por la construcción que se haga de ellos. Al respecto, las atribuciones son fundamentales para entender el proceso, en cuanto a que las atribuciones internas modificables llevan a la construcción del éxito y del fracaso como desafíos, los cuales exigen la acumulación de energía para ubicarla al servicio de los nuevos esfuerzos. En este orden de ideas, Santrock (2002) destaca la importancia del esfuerzo en la causa del logro, dado que está bajo el control de la persona y puede aumentarse si se requiere. Refiere que esto es reconocido incluso, por los niños, quienes en investigaciones han identificado el esfuerzo como la estrategia más efectiva para un buen rendimiento escolar.

En otro orden de ideas, Papalia y Olds (2004) señalan que la conducta de logro se puede mejorar en épocas más avanzadas de la vida, en adiestramientos donde se aprende la importancia de aceptar el riesgo, como determinar las propias metas, y orientarse hacia un futuro de éxito. Quienes participaron en dichos adiestramientos, alcanzaron mayores éxitos que otros que no habían participado. También refieren que debe ampliarse el conocimiento sobre la estabilidad a lo largo de toda la vida de las necesidades de logro. Describen que universitarios con un alto nivel de necesidades de logro a los veinte años solían ser después hombres emprendedores y se manifestó una fuerte relación entre la motivación para el logro y éxito en el trabajo.

Con relación a la motivación de poder, Firth (2002) la define como la necesidad de lograr reconocimiento, de influir o controlar a otra persona o grupo. Asimismo, Davis y Newstron (1999) la describen como el impulso a influir en los demás y modificar situaciones. Las personas motivadas por el poder desean tener impacto en sus organizaciones y están dispuestas a correr riesgos para conseguirlo.

Por otro lado, Romero (1999: 50) la define como “una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el control de la conducta y de la conducta de los demás”. Este motivo, se presenta como una necesidad experimentada por los seres humanos de regular el comportamiento propio y ajeno para facilitar la convivencia de personas diferentes y únicas. Está referido al establecimiento de reglas de cumplimiento universal o reglas de obligatoria obediencia para grupos particulares, lo cual puede implicar entrenar a personas en su cumplimiento (educación) y corregir (regaños, castigos) conductas defectuosas. Este autor señala dos tipos de poder, el socializado, definido como el uso de recursos exteriores para alcanzar metas individuales o grupales, y el explotador que exige a los demás desempeños excelentes que los beneficien, controlando a otros mediante reglamentos, lineamientos y normas manipuladas a su conveniencia o simplemente ejerciendo autoridad de manera despiadada.

La persona con alta motivación de poder explotador experimenta una fuerte necesidad de mandar, de hacerse obedecer, de dar órdenes y vigilar que se cumplan es decir, controlar el comportamiento de quienes lo rodean. Este aspecto puede ser beneficioso o perjudicial para quienes lo poseen. Este poder suele ser perjudicial, debido que el exagerado control resulta limitante de la libertad individual, de la posibilidad que debe tener cada ser humano para diseñar y realizar a plenitud su propio proyecto de vida.

Por otra parte, la motivación de afiliación es definida por Romero (1999: 57) como “una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con sentirse bien con uno mismo y los demás”. Este motivo, es fundamental para destacar el cuidado que se presta a sí mismo y a otras personas. La afiliación impulsa a la persona a privilegiar la vida afectiva propia y ajena. El individuo altamente afiliativo frecuentemente se preocupa y trabaja de los problemas sentimentales de familiares y amigos, enfatizando en los propios sentimientos. Se presenta un interés genuino por la incidencia que su comportamiento causa sobre los afectos de los demás y se hace notable la sensibilidad para responder al comportamiento de los otros.

La motivación afiliativa se evidencia a través de la capacidad de compartir experiencias

individuales y sociales en diferentes contextos interpersonales, como parte de la natural tendencia gregaria del ser humano. La capacidad de compartir tiene una pista legítima en las reuniones sociales y ambientes vacacionales, no obstante, en ambientes laborales, el autor refiere que es parte de otras necesidades, como la evitación o el escape. La afiliación puede exponerse como amor familiar, conductas de apoyo afectivo, desinteresado por amigos y conocidos, o como capacidad de compartir experiencias en el ámbito afectivo y cognitivo.

Santrock (2002) señala que en el transcurso de la vida hay cambios en la motivación de afiliación. En la primaria, los alumnos están motivados para agradar a sus padres, más que a sus pares. Hacia el final de la escuela primaria, la aprobación paterna y la de los pares son muy similares, para el octavo o noveno grado, la conformidad con los pares supera la conformidad con los padres. Para el duodécimo grado, la conformidad con los pares disminuye un poco a medida que los alumnos se vuelven más autónomos y toman sus propias decisiones.

Agrega Santrock (2002) que la adolescencia es una coyuntura especialmente importante en la motivación de logro y la de afiliación. Las nuevas presiones académicas y sociales fuerzan a los adolescentes hacia nuevos roles que implican mayor responsabilidad. A medida que los adolescentes experimentan demandas de logro más intensas, su motivo de afiliación puede reducir el tiempo que necesitan para asuntos académicos. O quizás las ambiciones en un área minen el logro de metas en otras áreas, como cuando el rendimiento académico lleva a la desaprobación social. En la adolescencia temprana, los estudiantes tienen que elegir entre dedicar más tiempo a la consecución de metas sociales o de metas académicas.

Es importante señalar que en los primeros trabajos efectuados por Goodlad (1984), sobre el papel de los grupos de pares en el logro de los alumnos, se enfocaron en el rol negativo de distraer a los adolescentes de su compromiso con el aprendizaje académico y más recientemente, se ha visto al grupo de pares como una influencia positiva o negativa, dependiendo de su orientación motivacional. Según Kinderman, Mc Collam y Gibson (1996, citados por Santrock, 2002) si el grupo de pares tiene estándares académicos altos, apoyará el rendimiento académico de los alumnos, pero si un alumno de bajo rendimiento se une a un grupo de pares de bajo rendimiento, el trabajo académico del alumno puede deteriorarse aún más.

En cuanto a la construcción de motivos, se asume la existencia de pistas motivacionales, definidas por Romero (1999: 33) como "áreas de funcionamiento social en las cuáles el

motivo puede expresarse legítimamente". En este sentido, la afiliación se expresa de manera legítima en el campo de las relaciones interpersonales cercanas, tales como familiares, amigos, conocidos, e íntimos, como pareja, donde juega un papel fundamental la expresión sincera de afecto, el apoyo emocional y el compartir experiencias emocionales. El motivo de logro presenta su campo natural en el ámbito del trabajo, en las cuales la competencia o experticia profesional, la responsabilidad y el nivel de calidad de los resultados (excelencia), deben determinar la asignación de individuos a la tarea y la compensación recibida por el desempeño. No obstante, no sólo en el trabajo se manifiesta el logro, algunas personas con alta motivación al logro, se establecen estándares muy exigentes que los mantienen ocupados continuamente.

La motivación de poder puede expresarse legítimamente en el ejercicio de cargos de autoridad de diferentes niveles o características. El poder puede hacer bien o mal, dependiendo de la forma utilizada. El poder explotador es intrínsecamente dañino y el poder socializado es estimulante. En todo caso, cualquier ejercicio de poder, requiere de quien lo ejerce un nivel de prudencia en la administración y elevada sensibilidad ante la reacción de quienes lo sufren.

3. Rendimiento académico

En cuanto al rendimiento académico, el artículo 106 del Reglamento de la Ley Orgánica de Educación, establece que es el progreso alcanzado por los alumnos en función de los objetivos programados. La calificación obtenida por el estudiante se expresa mediante un número entero comprendido entre uno (1) y veinte (20), ambos inclusive, siendo la calificación mínima aprobatoria de diez (10) puntos. El rendimiento puede ser cuantitativo y cualitativo, para el desarrollo de los aspectos psico-afectivos, éticos e intelectuales en función de los objetivos previamente establecidos. Se entiende por rendimiento cuantitativo las calificaciones obtenidas por los estudiantes y por cualitativo, los cambios de conducta en términos de acciones, procesos y operaciones en donde el alumno organiza las estructuras mentales que le permitan desarrollar un pensamiento crítico, y así poder resolver problemas y generar soluciones ante situaciones cambiantes.

Por otro lado, el rendimiento académico según Puche (1999:53) es "un proceso multidisciplinario donde intervienen la cuantificación y la cualificación del aprendizaje en el desarrollo cognitivo, afectivo y actitudinal que demuestra el estudiante en la resolución de problemas asociado al logro de los objetivos programáticos propuestos". Asimismo Carpio (1999: 36) lo define como "un proceso técnico pedagógico que juzga los logros de acuerdo con los objetivos de aprendizaje previstos, expresado como el resultado del

aprovechamiento académico en función de diferentes objetivos planteados”.

Alves y Acevedo (1999: 81) asumen que el rendimiento académico es “el resultado del proceso de aprendizaje, a través del cual el docente en conjunto con el estudiante pueden determinar en que cantidad y calidad, el aprendizaje facilitado, ha sido interiorizado por éste último. En una situación refleja de un aprendizaje en términos de logros, implica una modificación de la conducta del estudiante, que obedece no sólo al crecimiento, sino a factores internos del individuo. Para medir el rendimiento académico, se utiliza la evaluación, que forma parte del proceso educativo, la cual debe ser continua, integral y cooperativa, con el fin de determinar en que medida se han alcanzado los objetivos educacionales. Para ello se deben apreciar y registrar de manera permanente, mediante procedimientos apropiados el rendimiento del educando, tomando en cuenta los factores que integran su personalidad, valorando así mismo, la actuación del educador y los elementos que conforman dicho proceso (Reglamento de la ley Orgánica de Educación, artículo 89).

Por otra parte, se han analizado los diversos factores que afectan el rendimiento académico. Bataloso (2000) distingue los factores individuales y socioeconómicos, en los cuales se incluyen la disposición, habilidades, actitudes y capacidad para el rendimiento, que se vinculan de manera directa, en forma de exhortación, impedimento o estímulo para producir rendimiento y permitir el desarrollo de habilidades y destrezas. Así mismo, se encuentran las conductas de pre-entrada o requisitos que el estudiante posee al abordar la experiencia de aprendizaje, habilidades generales de aprendizaje, capacidades de autorregulación para con el estudio y el grado de involucramiento en el proceso, el cual depende de la motivación y desarrollo de la autonomía.

En este sentido, estos factores se pueden clasificar en cuatro áreas específicas relacionadas entre sí: psicológicos, fisiológicos, socioeconómicos y pedagógicos. Los factores psicológicos se refieren a la adaptación social por un lado y los conflictos emocionales por el otro, son polos opuestos favorables o desfavorables en el desenvolvimiento escolar. En ambos casos juega un papel de suma importancia los elementos inherentes a la personalidad, las relaciones intra e interpersonales del individuo, satisfacción adecuada de necesidades, autovaloración, autoimagen positiva, sentimientos de autoconfianza, pertenencia, utilidad, reconocimiento, seguridad de sentirse querido, aceptado y respetado.

Tabla I
Estadísticas descriptivas para las variables

Variable	Promedio	Desviación	Mínimo	Máximo
Motivación al logro	4.6	0.6	2.6	5.6
Motivación a la afiliación	4.7	0.7	1.9	5.9
Motivación al poder	3.7	0.8	1.6	5.3
Rendimiento Académico	14.9	3.1	3	20

Fuente: Sánchez y Pirela (2006).

Todos estos factores contribuyen al desarrollo armónico del individuo, permitiéndole desenvolverse de manera afectiva y equilibrada en sus contextos familiares, sociales y escolares. Con respecto a los conflictos emocionales, los cuales influyen desfavorable y directamente tanto en la formación del autoconcepto como en el rendimiento académico, éstos pueden originarse en las insatisfacciones o sobresatisfacciones de necesidades, carencias de afecto, estima, confianza, reconocimiento y atención por parte de personas significantes. En la investigación, se consideró como rendimiento académico la calificación cuantitativa obtenida en la asignatura Introducción a la Psicología, correspondiente al área curricular Formación profesional básica, que se dicta a la totalidad de las menciones en el primer semestre de la Escuela de Educación, administrada por el Departamento de Psicología.

4. Metodología

La investigación realizada fue de tipo descriptivo debido a que su propósito determinar las motivaciones sociales de los estudiantes universitarios estudiados, y de campo por que los datos fueron recolectados directamente en la realidad. Así mismo su diseño fue no experimental transeccional debido a que no se manipularon las variables estudiadas, y se midieron en un solo momento. La población estuvo conformada por los estudiantes cursantes del primer semestre de educación de las menciones preescolar, básica integral y biología, las cuales fueron seleccionadas al azar de todas las 11 menciones que ofrece la Universidad del Zulia. En total se encuestaron 126 estudiantes, 14 del sexo masculino y 112 del sexo femenino, con edades comprendidas entre 16 y 43 años, siendo el promedio de 20 años.

En el estudio se aplicaron los inventarios de Motivación al Logro (MLP), Afiliación (MAFI) y Poder (MPS) de Romero y Salom (1990) que utilizan una escala Likert con 6 alternativas de respuesta (Completamente de acuerdo, moderadamente de acuerdo, ligeramente de

acuerdo, ligeramente en desacuerdo, moderadamente en desacuerdo y completamente en desacuerdo). El MLP consta de 24 ítems y presenta como indicadores: metas, Instrumentación, compromiso con la tarea y creencias facilitadoras del logro.

El MPS, de 20 ítems, posee como indicadores el poder benigno y poder explotador y el MAFI, con 16 ítems, tiene como indicadores la afiliación básica y la afiliación al trabajo. Se determinó la confiabilidad de dichos instrumentos a través del método Alpha de Crombach, resultando un coeficiente de 0.79 para el inventario MLP, 0.77 para MAFI y 0.84 para MPS. Se tomó como rendimiento académico la calificación definitiva de la materia Introducción a la Psicología, para establecer si existían diferencias entre los grupos alto y bajo en logro, poder y afiliación.

5. Resultados

Para esta investigación se aplicaron estadísticas descriptivas (media, mínimo, máximo y desviación típica), para los puntajes de las variables, sus dimensiones e indicadores. Así mismo se aplicó la prueba t de Student para determinar diferencias en el rendimiento académico, entre los grupos alto y bajo en la motivación al logro, poder y afiliación, utilizando para ello el paquete estadístico SPSS.

El promedio de los puntajes para las variables motivación al logro y a la afiliación se ubicaron en la categoría alta, mientras que la motivación al poder se encontró en la categoría media. El promedio para el logro fue de 4.6, siendo la desviación estándar de 0.6 que se interpreta como baja, las puntuaciones estuvieron entre 2.6 y 5.6. En cuanto a la motivación a la afiliación el promedio fue de 4.7, siendo la desviación estándar de 0.7 que se interpreta como baja, las puntuaciones estuvieron entre 1.9 y 5.9. Mientras que el promedio para la motivación al poder fue de 3.7, siendo la desviación estándar de 0.8 que se interpreta como baja, las puntuaciones estuvieron entre 1.6 y 5.3. En cuanto al rendimiento académico el promedio fue de 14.9, medio alto, con una desviación de 3.1, siendo el mínimo de 3 y el máximo de 20 (Tabla I).

Según dichos resultados, los estudiantes presentan elevado interés en interactuar con otros, en iniciar y consolidar amistades estables, cálidas y personales; así como en planificar y esforzarse en satisfacer metas progresivamente superiores con estándares de excelencia. Dichos estudiantes revelaron puntuaciones promedio en nivel medio, en la motivación al poder, en cuanto a controlar la conducta de otros y ejercer medios de influencia.

En cuanto a las dimensiones de la motivación al logro, los promedios se ubicaron en la categoría alta en las metas (4.9) y en la instrumentación (4.5), mientras que el compromiso de la tarea (5.4) se ubicó en la categoría muy alta, y las creencias facilitadoras del logro en la categoría media (3.7). Las desviaciones estuvieron entre baja y media, siendo la menor 0.7 en el compromiso de la tarea, y la mayor 1.2 para las creencias. El mínimo se ubicó entre 1 y 1.8, y el máximo de 6 para todas estas dimensiones (Tabla II).

En este sentido, se evidenciaron metas altas, difíciles pero alcanzables, intrínsecas, establecidas por los estudiantes, las cuales favorecen la ejecución de esfuerzos extraordinarios y al ser obtenidas generan una sensación de satisfacción que facilitan la disposición de energía adicional para continuar progresando. También resultó un muy alto nivel de compromiso con la tarea, que según Romero (1999) determina el mantenimiento de la conducta motivada e incide poderosamente en la persistencia. A mayor inversión inicial en términos de trabajo cognitivo y emocional, responsabilidad, también será elevada la necesidad de alcanzar la meta. De no hacerlo, podrá experimentarse un desagradable estado de discrepancia entre los pensamientos y la conducta ejecutada. Un alto grado de instrumentación, referido a la planificación, ejecución y evaluación parcial y final de las conductas que conducen a la obtención de una meta, en las que se incluye la eliminación o disminución de conductas inadecuadas, selección de nuevas conductas y evaluación de resultados finales en comparación con los resultados anticipados (metas). Las metas, compromiso con la tarea e instrumentación inciden considerablemente en el mantenimiento de la conducta motivada.

Para la motivación a la afiliación los promedios para las dimensiones se ubicaron en la categoría alta, siendo de 4.6 para la afiliación básica y de 4.9 para la afiliación en el trabajo. Las desviaciones fueron bajas, de 0.7 y 0.9 respectivamente. Los mínimos fueron 2.1 y 1, y los máximos de 6 para ambas dimensiones. Esto evidencia elevados deseos de compartir ideas, experiencias y establecer lazos de amistad en diversos grupos (vecinos, iglesia, comunidad en general), además del contexto universitario, donde efectúan sus labores estudiantiles (Tabla II).

Con relación a la motivación al poder el promedio fue alto para el poder benigno (4.7) y medio para el explotador (3.3). Las desviaciones fueron bajas, de 1.0 y 0.8 respectivamente. Los mínimos fueron de 1.1 y 1.6, y los máximos de 6 y 5. En los indicadores, el promedio del disfrute del poder fue de 3.9 (media), con desviación de 1.1, mínimo de 1 y máximo de 6. Para las estrategias el promedio fue de 2.3 (bajo), con desviación de 1, mínimo de 1 y máximo de 5.2. En la dependencia el promedio fue de 4.7

(alto), con desviación de 0.9, mínimo de 2 y máximo de 6. Y para la imaginiería de poder el promedio fue de 4.2 (alto), con desviación de 1.2, y las puntuaciones estuvieron entre 1 y 6. Este se manifiesta, en el deseo de influir en la conducta de otros y un nivel medio en el poder explotador, caracterizado por la necesidad moderada dar órdenes, hacerse obedecer y controlar de esa manera el comportamiento de quienes lo rodean (Tabla III).

Tabla II
Estadísticas descriptivas para las dimensiones de las motivaciones sociales

	Promedio	Desviación	Mínimo	Máximo
Motivación al Logro				
Metas	4.9	0.8	1.8	6
Instrumentación	4.5	0.9	1.7	6
Compromiso con la tarea	5.4	0.7	1	6
Creencias facilitadoras del logro	3.7	1.2	1	6
Motivación a la Afiliación				
Afiliación básica	4.6	0.7	2.1	6
Afiliación en el trabajo	4.9	0.9	1	6
Motivación al Poder				
Poder benigno	4.1	1.0	1.1	6
Poder explotador	3.3	0.8	1.6	5
Disfrute del poder	3.9	1.1	1.0	6
Estrategias	2.3	1.0	1.0	5.2
Dependencia	4.7	0.9	2.0	6
Imaginiería poder	4.2	1.2	1.0	6

Fuente: Sánchez y Pirela (2006).

Por otro lado, al aplicar la prueba t de Student para verificar si existen diferencias entre los grupos alto y bajo de la motivación al logro, afiliación y poder, en cuanto al rendimiento académico los resultados se encuentran en la Tabla 3. Para la motivación al logro, el promedio del grupo alto fue de 14.75 con desviación de 3.11, mientras que para el grupo bajo, el promedio fue de 13.5 con desviación de 3.20. El valor t calculado fue de 1.5, el cual tiene una probabilidad de 0.14, por lo cual no es significativo a nivel de 0.05, es decir que las diferencias no son significativas.

En cuanto a la motivación a la afiliación, el promedio del grupo alto fue de 15.68 con desviación de 2.24, mientras que para el grupo bajo, el promedio fue de 13.74 con

desviación de 4.03. El valor t calculado fue de 2.4, el cual tiene una probabilidad de 0.02, el cual es significativo a nivel de 0.05, es decir que existen diferencias significativas entre el grupo alto y bajo, siendo mayor el rendimiento en el grupo de mayor motivación a la afiliación.

Para la motivación al poder, el promedio del grupo alto fue de 14.1 con desviación de 3.67, mientras que para el grupo bajo, el promedio fue de 15.27 con desviación de 2.45. El valor t calculado fue de -1.4, el cual tiene una probabilidad de 0.15, el cual no es significativo a nivel de 0.05, es decir que no existen diferencias significativas entre el grupo alto y bajo del poder. Este resultado, contradice lo expuesto anteriormente como esperado, que los estudiantes con mayor necesidad de logro, exhiben características que inciden en la eficiencia y calidad de los resultados, lo cual podrá evidenciarse en el rendimiento académico. Más bien, alumnos con elevados deseos de interactuar con sus pares, ser populares, iniciar y conservar amistades, son quienes demuestran un mayor desempeño académico.

Este resultado podría generarse de la situación novedosa de inicio de estudios universitarios, en la cual pueden ser percibidas como amenazantes las nuevas tareas vinculadas con un futuro desempeño profesional. Según Morris (1997) este escenario facilita que las personas interactúen para trabajar por una causa compartida o enemigo común, en esta circunstancia, proseguir sus estudios universitarios, enfrentar la vida universitaria y minimizar la deserción. También puede derivarse del deseo de acompañarse de otros para evaluar estas nuevas situaciones e interpretarlas de manera conjunta, además del beneficio generado de compartir con otros, en cuanto a horas de estudios, donde se analizan lecturas, se elaboran trabajos en equipos y cada uno de los nuevos universitarios aporta sus conocimientos, experiencias previas y habilidades (de expresión verbal, escrita, pintura, música, entre otras); vinculándose la motivación de afiliación y la motivación al logro.

Tabla III
Prueba t de Student para las diferencias en el rendimiento académico
entre los grupos alto y bajo

Variable	Grupo alto	Grupo Bajo	t	Sig.
Motivación al logro	Promedio=14.75 Desviación= 3.11	Promedio= 13.5 Desviación= 3.20	1.5	0.14
Motivación a la afiliación	Promedio= 15.68 Desviación= 2.24	Promedio= 13.74 Desviación= 4.03	2.4	0.02
Motivación al poder	Promedio= 14.1 Desviación= 3.67	Promedio= 15.27 Desviación= 2.45	-1.4	0.15

Fuente: Sánchez y Pirela (2006).

Resulta importante indagar en aspectos demográficos, como la edad y el sexo. El promedio de edad de 20 años, finales de la adolescencia, cuando las relaciones con personas de similar edad son tan importantes y aún más con la intención de reducir la ansiedad y el temor. Además la predominancia del sexo femenino, quienes tienden a percibir más bien consecuencias negativas de la motivación al logro.

6. Conclusiones

Los estudiantes de Educación de las menciones Básica Integral, Pre-escolar y Biología, cursantes del primer semestre, obtuvieron puntuaciones promedio en la categoría alta en las variables motivación al logro y a la afiliación, siendo ésta última ligeramente superior en las calificaciones.

En cuanto a las dimensiones de motivación al logro se evidenciaron metas altas, las cuales favorecen la ejecución de esfuerzos extraordinarios y al ser obtenidas generan una sensación de satisfacción y facilitan la disposición de energía adicional para continuar progresando. Asimismo, existe muy alto nivel de compromiso con la tarea, que incide poderosamente en la persistencia, y un alto grado de instrumentación, referido a la planificación, ejecución y evaluación parcial y final de las conductas que conducen a la obtención de una meta. También las dimensiones de afiliación se ubicaron en la categoría alta, evidenciándose elevados deseos de compartir ideas, experiencias y establecer lazos de amistad en diversos grupos (vecinos, iglesia, comunidad en general), además del contexto universitario, donde efectúan sus labores estudiantiles.

Con relación al poder, resultó un promedio alto en el poder benigno, el deseo de influir en la conducta de otros y un nivel medio en el poder explotador, caracterizado por la

necesidad moderada dar órdenes, hacerse obedecer y controlar de esa manera el comportamiento de quienes lo rodean. Al efectuar comparaciones entre los grupos alto y bajo de motivación al logro, en cuanto al rendimiento académico, no se encontraron diferencias significativas; al igual que al contrastar los grupos alto y bajo de motivación al poder y su desempeño académico. Sin embargo, en cuanto a la motivación de afiliación, se evidenció la existencia de diferencias significativas entre los grupos alto y bajo, siendo mayor el rendimiento académico en el grupo de mayor motivación de afiliación.

Se recomienda continuar efectuando estudios sobre la relación entre estas variables en otras menciones de la Escuela de Educación y otras carreras, a fin de determinar similitudes y diferencias entre los resultados y afinar si los resultados están vinculados con edad, sexo, tipo de carrera, entre otras. Asimismo, complementar estos resultados con información proveniente de entrevistas, donde se indague sobre prácticas de crianza familiar, modelos de conductas de logro en el hogar, valor del logro en las instituciones educativas donde cursaron estudios previos y examinar los mensajes provenientes de la cultura venezolana y latinoamericana.

Bibliografía citada

- 1.- Alves, Elizabeth y Acevedo, Rosa (1999). **La evaluación cuantitativa**. Valencia, Venezuela. Ediciones Cerimed.
- 2.- Batalloso, Juan (2000). **Evaluación como ayuda al Aprendizaje**. Caracas, Venezuela. Editorial Ele Grao.
- 3.- Carpio, María del Carmen (1999). Factores asociados al Rendimiento académico en la educación primaria. Documento en línea disponible www.rie.es/inicio/investigaciones/jornadas/c17.html. Consultado Enero 2005.
- 4.- Chiavenato, Idalberto (2002). **Gestión del talento humano**. Bogotá, Colombia. Editorial Mc Graw Hill Interamericana.
- 5.- Davis, Keith y Newtron, Jhon (1999). **Comportamiento humano en el trabajo**. México. Editorial Mc. Graw-Hill Interamericana.
- 6.- Feldman, Robert (2002). **Psicología**. Con aplicaciones en países de habla hispana. México. Mc.Graw-Hill Interamericana.

7.- Firth, David (2002). **Lo Fundamental y lo más efectivo acerca de la gestión de personal**. Bogotá, Colombia. Editorial Mc. Graw-Hill Interamericana.

8.- Kreitner, Robert y Kinicki, Angelo (1999). **Comportamiento en las organizaciones**. España. Mc. Graw Hill.

9.- Morris, Charles (1997). **Psicología**. México. Prentice Hall Hispanoamericana.

10.-Papalia, Diane y Olds, Sally (2004). **Psicología**. México. Mc. Graw Hill Interamericana.

11.- Puche, Ignacio (1999). **La cara oculta del rendimiento estudiantil**. Buenos Aires. Ediciones Siglo Veinte.

12.- Reglamento de la Ley Orgánica de Educación (1980). Gaceta Oficial N° 2635. Caracas, Venezuela.

13. Romero, Oswaldo (1999). **Crecimiento psicológico y motivaciones sociales**. Mérida, Venezuela. Ediciones ROGYA.

14.-Salazar, José Miguel (1999). **Psicología social**. México. Editorial Trillas.

15.- Santrock, John (2004). **Introducción a la psicología**. México. Mc. Graw Hill Interamericana.

16.- Santrock, John (2002). **Psicología de la educación**. México. Mc. Graw Hill Interamericana.