

**UNIVERSIDAD SAN PEDRO**  
**ESCUELA DE POSGRADO**  
**SECCION DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE**  
**EDUCACIÓN Y HUMANIDADES**



**Motivación y Satisfacción en Estudiantes de Psicología de La**  
**Universidad San Pedro Huaraz 2019**

**Tesis para optar el Grado de Maestro en Educación con mención en**  
**Docencia Universitaria y Gestión Educativa**

**Autora:**

**Bravo Javier, Raquel Victoria**

**Asesor**

**Yovera Saldarriaga, José**  
**Código ORCID 0000-0001-5235-0270**

**HUARAZ – PERÚ**

**2021**

*Motivación y satisfacción en estudiantes de Psicología de la Universidad San  
Pedro Huaraz 2019*

Tema : Motivación y satisfacción en estudiantes de Psicología de la Universidad San Pedro Huaraz 2019

Palabras clave : Motivación, satisfacción

Keywords : Motivation, satisfaction

Tema	Motivación y satisfacción en estudiantes de Psicología de la Universidad San Pedro Huaraz 2019
Especialidad	Educación
Línea de Investigación	Preparación de docentes y desarrollo profesional
Área	Ciencias Sociales
Subarea	Ciencias de la Educación
Disciplina	Educación General (incluye Capacitación, Pedagogía)

## Resumen

El presente estudio tuvo como objetivo describir cómo se relaciona la motivación para estudiar psicología con la satisfacción con la profesión elegida en los estudiantes de carrera profesional de psicología de la Universidad San Pedro, filial Huaraz. Asimismo, se identificó la relación entre las dimensiones de la variable motivación para estudiar psicología y variable la satisfacción con la profesión elegida. Para determinar a los participantes de la investigación, se tuvo como referencia al número total de los estudiantes matriculados en el segundo semestre, de la Facultad de Ciencias de la Salud, de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en el período académico 2019, filial Huaraz. Los cuales equivalen, luego de aplicar el muestreo aleatorio, a una cantidad de 101 alumnos. La metodología utilizada desarrolla el enfoque cuantitativo, el alcance es descriptivo correlacional y el diseño corresponde al no experimental, concuerda con el tipo de investigación básico de corte transeccional, al nivel de contrastes de hipótesis descriptivo correlacional. Obteniéndose, luego del análisis, como resultado un valor de correlación de  $r = 0,273$  concluyéndose que en los participantes existe una relación entre la motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida.

## **Abstract**

The present study aimed to describe how motivation to study psychology is related to satisfaction with the chosen profession in professional psychology students at San Pedro University, Huaraz subsidiary. Likewise, the relationship between the dimensions of the variable motivation to study psychology and the variable satisfaction with the chosen profession was identified. To determine the research participants, the total number of students enrolled in the second semester, from the Faculty of Health Sciences, from the Professional Academic School of Psychology of the San Pedro University in the academic period was taken as reference. 2019, Huaraz subsidiary. Which are equivalent, after applying the random sampling, a quantity of 101 students. The methodology used develops the quantitative approach, the scope is descriptive correlational and the design corresponds to the non-experimental one, it agrees with the basic type of transectional investigation, at the level of descriptive correlational hypothesis contrasts. Obtaining, after the analysis, as a result a correlation value of  $r = 0.273$ , concluding that in the participants there is a relationship between motivation to study psychology and satisfaction with the chosen profession.

## ÍNDICE

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN .....	1
1. Antecedentes y fundamentación científica .....	1
2. Justificación de la investigación .....	43
3. Problema .....	44
4. Conceptuación y operacionalización de las variables .....	49
5. Hipótesis .....	55
6. Objetivos .....	56
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA .....	57
1. Tipo y diseño de investigación .....	57
2. Población - Muestra .....	58
3. Técnicas e Instrumentos de investigación .....	59
4. Procesamiento y análisis de la información .....	60
CAPÍTULO III: RESULTADOS .....	61
1. Confiabilidad de los instrumentos .....	61
2. Validez de los Instrumentos .....	63
3. Prueba de Normalidad .....	63
4. Análisis de Hipótesis .....	64
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN .....	72
CONCLUSIONES .....	82
RECOMENDACIONES .....	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	85
ANEXOS .....	89

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1	Operacionalización de las variables.....	55
Figura 1	Tipo y diseño de investigación.....	58
Tabla 2	Muestro aleatorio simple en forma proporcional .....	59
Tabla 3	Estadísticas de fiabilidad Variable 01 .....	62
Tabla 4	Estadísticas de fiabilidad Variable 02 .....	63
Tabla 5	Validación de juicio de expertos .....	63
Tabla 6	Prueba de Normalidad.....	64
Tabla 7	Correlación Hipótesis general.....	65
Tabla 8	Correlación Hipótesis específica 1.....	66
Tabla 9	Correlación Hipótesis específica 2.....	68
Tabla 10	Correlación Hipótesis específica 3.....	69
Tabla 11	Correlación Hipótesis específica 4.....	70
Tabla 12	Correlación Hipótesis específica 5.....	71

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1. Antecedentes y fundamentación científica

Luego de realizar la búsqueda de bibliografía para fundamentar con los respectivos antecedentes concerniente al tema de la presente investigación, se han hallado tanto en el ámbito nacional e internacional, reseñados en ese orden, los siguientes estudios.

Meza (2018) en su tesis cuyo título es Motivación y satisfacción con la profesión elegida en las estudiantes de la Escuela Profesional de Obstetricia de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, la finalidad principal de la investigación fue determinar la posible relación que se presenta entre la motivación y la satisfacción con la profesión elegida en los estudiantes de la Escuela profesional de Obstetricia de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2018. Se observó una escasa motivación y orientación acerca del beneficio de la profesión elegida de Obstetricia. Se aplicó el método descriptivo con el diseño correlacional. La muestra fue no probabilística y correspondió a 70 estudiantes de la Escuela Profesional de Obstetricia de la UNMSM, del segundo año. En relación con los instrumentos, se aplicó el cuestionario Motivación de Robbins (1995), y el cuestionario Inventario de satisfacción con la profesión elegida de la investigadora Vildoso (1998), en la variable 2. En esta investigación luego de los resultados obtenidos se afirma que la motivación se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.

Alonzo (2015), en su tesis denominada Factores que motivan la elección de la carrera profesional de Educación en los estudiantes de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, esta investigación tiene como propósito principal encontrar la relación entre los factores que motivan la elección de la carrera profesional de Educación de los estudiantes de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle. Se aplicó la metodología descriptiva. Concluyendo que, los hallazgos muestran la existencia de una relación significativa entre los factores que motivan en la elección de la carrera. Asimismo, es posible apreciar la evidencia de relaciones



significativas entre los factores económicos e interpersonales.

Angulo (2008) en su investigación titulada Relación de la motivación y satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM, muestra los hallazgos de su estudio acerca de la relación entre las variables motivación con la satisfacción con la profesión elegida, cuyo propósito es indagar sobre las metas y motivos de los estudiantes al elegir la carrera de Educación. La metodología utilizada corresponde a una investigación básico de corte transeccional, emplea un diseño no experimental y asimismo, realiza los contrastes de hipótesis descriptivo correlacional. Se encontró en las variables motivación para el estudio de educación y la satisfacción de la profesión elegida existe una correlación significativa con la variable rendimiento académico de los alumnos, también se encontró en los estudiantes una orientación motivacional y de satisfacción con la profesión elegida de carácter extrínseco.

Blanco, González, Salcedo, Tapia, Torres (2016), en su trabajo titulado Motivación para la elección de la profesión de enfermería en estudiantes de universidades de Cartagena, el objetivo es describir específicamente la motivación en la elección de la profesión en los estudiantes matriculados en los diversos programas de la carrera de enfermería, para ello se utilizó el método de estudio de tipo descriptivo de corte transversal, concluyendo que la motivación que predominó en los estudiantes en el momento de elegir Enfermería fue la intrínseca, incluso según sexo, edad, procedencia, estrato y tipo de programa.

Castañeda (2014), en su estudio de grado titulado Motivos, expectativas e intereses de la elección de las carreras de psicología clínica y psicología industrial en los alumnos del primer año de la Universidad Rafael Landívar. El propósito de este estudio es para determinar los motivos, expectativas e intereses debido a que los alumnos eligieron su carrera de Psicología Clínica y Psicología Industrial. Para ello, en esta investigación se empleó el método descriptivo. Determinándose que los motivos, expectativas e intereses primordiales que influyó en la elección de su profesión fueron, conseguir un título universitario, obtener actualizaciones en el conocimiento laboral y ampliar competencias, como consecuencia alcanzar más autosuficiencia.

Echeverría (2012), en su estudio titulado Motivación académica de los estudiantes de primer año de psicología. La finalidad del estudio es explorar y describir la motivación académica en universitarios de primer año de la profesión de Psicología de la Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina. Con esta finalidad se aplicaron las escalas motivacionales del MSLQ-e y un cuestionario que recaba datos sociodemográficos y académicos a 100 universitarios. Los hallazgos señalan un nivel medio-alto en casi la totalidad de las escalas evaluadas. Se discute sobre el significado de este tema que influye en el proceso de aprendizaje de los estudiantes y también en la formación de los profesionales en el área de psicología. Igualmente otorga información que beneficia para la elaboración de la caracterización de los perfiles de estudiantes que empiezan sus estudios superiores y para mejorar las estrategias pedagógicas docentes.

Rovella, Pitoni, Delfino, Díaz, Solares (2011), en su estudio titulado La motivación para estudiar psicología, un estudio comparativo, procura describir el papel que desempeñan las motivaciones de tipo secundarios como Logro, Poder y Afiliación, en la elección de la profesión de Licenciatura en Psicología de la Universidad Nacional de San Luis. En los hallazgos, se distingue que en el alumnado de psicología los motivos que direccionan la elección de la profesión se presentaron en el siguiente orden de predominancia: afiliación, prestigio y poder. Los estudiantes efectúan la elección de psicología principalmente teniendo como eje la búsqueda de comunicación, lo realizan por motivos vinculados con temas afectivos, interpersonales, de logro y con el fin de obtener prestigio, debido a que estiman que la psicología es una profesión que les permite acceder al reconocimiento social, asimismo al poder y prestigio.

En la revisión bibliográfica acerca de los fundamentos teóricos que sustentan la presente investigación, hemos encontrado una gran diversidad de estudios teóricos que abarcan desde la edad antigua o precientífica hasta la era moderna, de lo que a continuación damos cuenta.

Como marco teórico, el planteamiento científico de la motivación no tiene mucha antigüedad, sin embargo, este existe desde los inicios de la humanidad, habiéndose expresado en diferentes formas. En un proceso sistemático se distinguen dos

períodos en la construcción del concepto motivación.

El período precientífico, que comprende desde los inicios de la humanidad y se extiende hasta mediados del siglo XII. Las metodologías antiguas intentaron brindar una interpretación a la conducta del ser humano atribuyéndolo a los espíritus que subyugaban al humano. Los filósofos griegos intentaron establecer una explicación racional, especialmente Sócrates quien habló sobre el dualismo que existe en la naturaleza humana. Asimismo, Aristóteles introdujo algunos matices, fundamentado estrictamente en la observación de hechos, encontrando explicación de determinados comportamientos humanos vinculados con los sentimientos de afecto que conducen la conducta. En el siglo XIX con la investigación científica y la observación sistemática pasó al laboratorio, en este contexto en el año 1859, Darwin en su conocida obra *El Origen de las especies*, estableció un marco teórico a la noción del proceso de la motivación humana (Mankeliunas, 1996).

La etapa científica, que empiezan con los trabajos de la concepción del proceso motivacional de Darwin, se desarrolló durante los últimos años 30 ó 40 de la psicología científica. El gran aporte de Darwin influyó en la psicología de la motivación, lo cual se evidencia en lo realizado por W. McDougall, E.I. Thorndike y S. Freud, estudiosos que influenciaron especialmente en la generación del marco teórico conceptual como soporte para el estudio científico del proceso motivacional. McDougall inicia la corriente, que se evidencia en la etología contemporánea, que indaga sobre la energía motivadora en los instintos. Thorndike, sustentó el proceso motivacional en el aprendizaje. Freud, introdujo las fuerzas inconscientes que actúan como impulsos de la conducta. Más tarde, W. Wundt investigó las funciones cognoscitivas, influyendo luego en N. Ach y W. Stern en el desarrollo de la psicología de la motivación basada en los procesos cognoscitivos (Mankeliunas, 1996).

En las investigaciones contemporáneas sobre la motivación, se establecen cuatro tendencias.

*Psicología del instinto.* Según McDougall, el proceso motivacional se presenta en el momento en que todos los procesos vitales, así como el comportamiento,

presentan una propensión finalista del organismo con la finalidad de conservar su existencia y la de la especie. Los instintos son los que subyacen a la satisfacción de las necesidades primarias y las necesidades secundarias, se basan en las disposiciones que persiguen metas determinadas.

La etología se dedica a estudiar la conducta innata de los organismos, los cuales mantienen una estructura causal subyacente. Las reacciones instintivas (determinados por factores internos y externos) constan de dos partes: una conducta apetitiva, que corresponde a la etapa de exploración y esfuerzo; y el acto consumatorio, es la fase-meta de la respuesta instintiva, los elementos que lo conforman son dos: los movimientos de orientación y una continuidad de movimientos inherentes de cada especie (Mankeliunas, 1996).

*Psicología del aprendizaje.* Las diferentes tendencias, están fundamentadas en que todo organismo, desde el momento del nacimiento, es poseedor de conexiones entre receptores y efectores, éstos se encuentran influenciados por la estimulación e impulso, generan en el organismo las respuestas indispensables para la sobrevivencia del organismo. Siendo una interpretación de la conducta fundamentada en el aprendizaje de respuestas indispensables que permiten la subsistencia, con variables motivacionales. Una de las variables motivacionales, es básica y se origina en el estado fisiológico inicial (innato), que exige la satisfacción de una necesidad para la sobrevivencia del organismo. El individuo cuando entra en contacto con las situaciones ambientales elabora respuestas diferenciadas. Ambas tendencias básicas son la base del desarrollo del proceso motivacional.

*Psicología de la personalidad.* Los psicoanalistas se dedicaron a estudiar las variables motivacionales basados en las pulsiones básicas, asimismo la forma de adaptación a la realidad, los investigadores contemporáneos indagan sobre las variables de la motivación que conducen al logro de objetivos planteados, las cuales se aplican en la satisfacción en el trabajo y el estudio. Las investigaciones inciden acerca de que todo el organismo intenta satisfacer sus necesidades y sumado a ello se presentan los efectos agradable o desagradable, entonces la motivación también implica una parte afectiva de la conducta, que se involucra en todo el proceso de adaptación, teniendo finalmente la satisfacción de sus

necesidades básicas o aprendidas.

*Psicología de los procesos cognoscitivos.* Considera que lo significativo de un individuo es su organización, investigarlo en partes o procesos por sí solos difícilmente brindarán una explicación que abarque todos de los hechos vitales. Los niveles superiores se podrán deducir empezando de sus componentes y a la vez sabemos que estando en conjunto y de los vínculos que los rigen, el enfoque se obtuvo de los componentes de los sistemas y subsistemas, luego influidos por la tecnología de la información, los estudiosos de la psicología introducen el enfoque a los estudios de la percepción, posteriormente para la elaboración de conceptos y resolución de los problemas cerrados y abiertos, finalmente concluir en la organización de las variables de la motivación considerándolo en su conjunto y subconjuntos.

A continuación, también reseñamos las perspectivas teóricas sobre la motivación.

*Perspectiva conductual.* La teoría conductual señala que fundamentalmente para determinar la motivación son importantes el sistema de recompensas externas y los castigos. Considerando que las recompensas constituyen estímulos positivos o negativos que pueden motivar el comportamiento, estos incentivos aumentan el interés y la motivación de la conducta, conduciendo el interés en torno a conductas adecuadas y la evitación de los inapropiados. Las personas realizan comportamientos con la finalidad de conseguir cierto beneficio y se alejan o apartan de realizar las conductas que causan algún perjuicio.

Conseguir la modificación del comportamiento abarca diversos métodos, de los que se distingue el reforzamiento, la extinción y el castigo. Los reforzadores son de dos tipos, positivos o negativos, los primeros son utilizados para incrementar la posibilidad de la presencia de la respuesta esperada; los segundos son conocidos también como estímulos aversivos, y se emplean también para aumentar o mantener un comportamiento. La extinción es un método, cuyo método es, el dejar de reforzar un comportamiento, dejando de presentar el estímulo reforzador que la sostiene. Los castigos, se aplican como una consecuencia aversiva ante la presencia de un comportamiento. Naranjo (2009).

Naranjo (2009), menciona a García (2008), estableciendo diferencias entre motivadores y motivaciones, los primeros son las que estimulan a obtener un alto desempeño, son las recompensas o incentivos, que estimulan a las segundas, las motivaciones, que son el reflejo de los deseos.

*Perspectiva humanista.* Destaca el potencial del individuo para alcanzar el máximo de su desarrollo, mejorar sus características positivas y conseguir ser libres con la finalidad de escoger su destino. Naranjo (2009) acerca de la teoría de la Jerarquía de las necesidades planteada por Abraham H. Maslow, refiere que, en la jerarquía, algunas son fundamentales y únicamente cuando se encuentran satisfechas, será factible ascender para la satisfacción de las necesidades de orden superior. Entonces, las necesidades deben satisfacerse de acuerdo a la predominancia: fisiológicas, seguridad, amor, pertenencia, estima y en último lugar la autorrealización. Bisquerra (2000, citado en Naranjo, 2009) señala que, ante la dificultad de no satisfacer las necesidades indicadas en la jerarquía, el individuo sufriría un impacto emocional significativo. Valdés (2008, citado en Naranjo, 2009) explica que Maslow además ha descubierto que existen dos necesidades que aparecen después de las cinco indicadas en la jerarquía, las cuales son cognoscitivas: la necesidad de conocer el mundo del entorno de la persona y además entender la naturaleza; también está la necesidad de satisfacción estética, que implica las necesidades arte en general, simetría y belleza.

En la perspectiva humanista se han desarrollado diversas teorías, entre ellas:

*La Teoría: Existencia, Relación y Crecimiento.* Clayton Alderfer autor de la teoría, clasifica en tres tipos las necesidades de Maslow. La necesidad de Existencia, son aquellas necesidades básicas y materiales, que se pueden satisfacer con factores externos, e implica a las necesidades fisiológicas y la necesidad de seguridad. La necesidad de Relación es acerca de las relaciones interpersonales y la necesidad de pertenencia a un grupo, corresponde a la satisfacción de las necesidades sociales y de aceptación. La necesidad de Crecimiento es respecto al desarrollo personal, las cuales se satisfacen cuando se logran los objetivos para cumplir el proyecto vital y, están asociados a las necesidades de autoestima, autorrealización y reconocimiento (Naranjo, 2009).

*Teoría de las necesidades de McClelland.* Señala tres tipos motivación, entre ellas, la necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder; éstas preparan al individuo para establecer una conducta que influye de manera crítica en la forma de llevar a cabo muchas tareas y trabajos. Se consideran dentro de la motivación social, que se aprenden de forma no consciente, producto de interactuar activamente con el medio. Si este recurso es el indicado para obtener satisfacción en los resultados, el aprendizaje será más que la solución a un problema, el comportamiento relacionado con el éxito también se refuerza. Cuando las condiciones impulsan la independencia y mitigan la adquisición de riesgos, entonces el individuo se inclina en adquirir desafíos accesibles, que posiblemente le encaminen a sentir una experiencia de alto sentimientos de logro. Igualmente, una necesidad acérrima de filiación o de poder se considera consecuencia de una evolución de recompensas vinculadas con la conducta dominante o sociable.

De forma que, la necesidad de logro, necesidad de filiación y necesidad de poder son débiles o fuertes, obedecen a los vínculos pasados en cómo se realizan las tareas y las retribuciones que se adquieren en la solución de situaciones (Naranjo, 2009).

A continuación, abordamos sobre la perspectiva cognitiva de la motivación.

Las teorías cognitivas señalan que los pensamientos del individuo acerca de lo que puede suceder es sustancial para determinar lo que ciertamente va a suceder. El sistema recibe la información y también destina información para regular las estructuras afectiva, comportamental y fisiológica, activando o moderando algunas respuestas en función al significado que se otorga a la información disponible. Entonces, las ideas, opiniones o creencias, opiniones o ideas que tenga la persona de sí misma, de sus habilidades van a determinar el tipo y la duración del esfuerzo que realiza y, por consecuencia el resultado de sus acciones. La perspectiva cognitiva explica que los pensamientos son los que guían la motivación de un estudiante, entonces el interés que se origina, acerca de la teoría cognitiva se enfoca en nociones como la motivación interna de logro, sus atribuciones sobre el éxito o el fracaso, y sus creencias sobre lo que puede regular efectivamente, asimismo la importancia de establecerse objetivos, el planeamiento y el seguimiento del

proceso hasta conseguir la meta (Naranjo, 2009).

Existe diversas teorías desde la perspectiva cognitiva, mencionamos las siguientes.

*Teoría de las expectativas de Vroom.* Elaborada por Víctor Vroom, refiere que las personas hacen cosas y ponen todo su esfuerzo por lograr el mejor desempeño, y así conseguir un objetivo que estiman que tiene mucho valor, más aún si tienen seguridad de lo que harán para contribuir para lograrlo, y tienen la confianza que recibirán al final una recompensa, entonces habrá tenido valor todo lo realizado. Vroom explica que son tres las variables que participan en la motivación, como son la instrumentalidad, la expectativa y la instrumentalidad. La instrumentalidad, es la consideración que se le da a un determinado resultado. La expectativa consiste en invertir “x” esfuerzo, se obtendrán “x” resultados, entonces es imprescindible conocer cuál es la motivación. La valencia, es el deseo, interés de realizar, o valor que se le otorga a cierta actividad. La teoría propone que según el esfuerzo se determina el cumplimiento de metas o en el rendimiento en la realización de un trabajo; en la cual también influye la habilidad, conocimientos y destrezas, y asimismo la percepción que se tenga de ella para realizarlo. Este desempeño también tiene consecuencia la obtención de y también de recompensas intrínsecas como la sensación de logro o autorrealización (Naranjo, 2009).

*Teoría de la equidad de Stacey Adams.* Es cuando la persona se forma un criterio en función de la recompensa que adquiere, comparándola con la que adquieren otros individuos haciendo similar tarea, entonces para establecer estos criterios considera dos tipos de elementos denominados: inputs y outputs. Los Inputs, es lo que se contribuye para la realizar la tarea como la formación, capacidad, experiencia, saber, habilidad, capacidad, nivel del esfuerzo. Los Outputs, son los resultados, ventajas o beneficios que se logran por la actividad realizada. (Naranjo, 2009).

Existen diversas Teorías de la Motivación, a continuación, abordamos aquellas concernientes al presente estudio.

La motivación está vinculada, de igual manera, a la necesidad y también del incentivo. Las primeras bases teóricas entienden a la necesidad como una



condición de carencia del individuo, que requiere de la obtención de un propósito establecido que ayudará en la supervivencia o para alcanzar el estado esperado. La variable estaría implicada como responsable del inicio de mecanismos autorregulatorios que generarían una serie de reacciones conductuales. La manera como la carencia o necesidad provoca desarrollar aquellas conductas motivadas es a través del impulso (Chóliz, 2004).

La carencia de un objetivo para la conducta motivada se considera fisiológica, como social, o personal, originando una situación de necesidad para conseguir dicho objetivo. Es en sí, la misma situación de necesidad la responsable de provocar a través del impulso los comportamientos adecuados para obtener el propósito que esencialmente se desea conseguir. Logrado este cometido, se disminuye la necesidad y se detiene la existencia de la conducta motivada hasta que nuevamente se presente una situación que propicie una situación de necesidad subsecuente (Chóliz, 2004).

*Abraham Maslow.* Psicólogo humanista, refiere en sus estudios que las necesidades están estructuradas según una jerarquía relativa, de tal manera que las necesidades primarias o fisiológicas son fundamentales y las que direccionan la conducta mientras tanto éstas no se encuentren satisfechas. La persona no podría obtener la satisfacción de las necesidades de orden superior entre tanto las primarias no se encuentren satisfechas, de igual modo, las especies están imposibilitadas de elaborar las necesidades superiores en cuanto deba dedicarse completamente a su actividad de supervivencia.

Según Maslow, la autonomía y la autodirección es la meta final y primordial de la totalidad acción humana, que se logran obtener mediante la superación en el desarrollo de las propias potencialidades. No obstante, este objetivo final solamente lo obtienen los individuos que han logrado satisfacer todas las demás necesidades o niveles de necesidad. La jerarquía de Maslow presenta cinco niveles (Mankeliunas, 1996).

Necesidades fisiológicas: tienen su origen en lo biológico y se encuentran direccionadas camino a la supervivencia del individuo, se deben tener en cuenta las necesidades básicas y comprenden cosas entre otros, como la necesidad de

beber agua, dormir, comer, respirar, sexo, refugio.

Necesidades de seguridad: es cuando las necesidades fisiológicas se encuentran satisfechas casi en su totalidad, entonces aparece el segundo nivel de necesidades direccionadas a la seguridad personal, con características como el orden, la estabilidad y la protección. Se consideran dentro de estas necesidades los aspectos como, familia, salud, empleo, seguridad física, recursos y otros.

Necesidades de afecto, pertenencia y amor: en el momento que las necesidades de bienestar fisiológico y de seguridad, se encuentran en la mayoría satisfechas, el próximo grupo de necesidades están orientadas a superar los sentimientos de soledad y alienación, contemplando aspectos como el amor, el afecto y la pertenencia o afiliación a un cierto grupo social.

Necesidades de estima: se presenta después de satisfacer los tres primeros grupos de necesidades, son en su mayoría satisfechas, aparecen las que se conocen como necesidades de estima enfocadas en el respeto hacia las otras personas, el reconocimiento hacia la persona, el logro individual y la autoestimas; luego de la satisfacción de estas necesidades las personas se sienten con seguridad de sí misma y valoradas en la sociedad a la que pertenecen; sin embargo, si éstas necesidades no se encuentran satisfechas, los individuos tendrán sentimientos de inferioridad y se sienten menos valorados. Especialmente, Maslow menciona dos tipos de necesidad de estima. Una de ellas, considerada inferior que incluye el respeto de los demás, fama, reconocimiento, reputación, la necesidad de estatus, atención, dignidad, gloria. La segunda, es considerada superior, que influye en la necesidad de respeto de sí mismo, asimismo incluye sentimientos de independencia, competencia, confianza, libertad, maestría e independencia.

Necesidades de auto realización: se consideran las más elevadas y se encuentran en la cumbre de la jerarquía; Maslow explica la auto realización, a la necesidad de un individuo para lograr ser y realizar lo debe como meta en su proyecto de vida, dicho de otro modo, es alcanzar el potencial individual mediante una tarea determinada, resumido de Simons, Irwin y Drinnien (1987, citado en Quintero, 1997).

*Teoría del doble factor de Herzberg.* En su teoría refiere que el trabajo es una de las actividades más significativas de una persona, siendo está totalmente de carácter social, en el trabajo se presentarán o no oportunidades que conducirán a la satisfacción de las necesidades sociales, como las de aprobación, autoestima, entre otras.

En las afirmaciones de Herzberg sobre el trabajo, propone dos elementos en el trabajo: los motivadores y los higiénicos. En los factores motivadores se encuentran una serie de condiciones laborales las cuales producen los máximos niveles de motivación y satisfacción en el trabajo, además se encuentran directamente vinculados con la naturaleza y en lo que comprende el trabajo, considerándose entre los factores, los siguientes: *logro*, que es el desempeño cabal en la tarea; el *reconocimiento* por el logro obtenido; el *trabajo* en sí mismo, que es una tarea interesante y desafiante; el *avance* o crecimiento; y la *responsabilidad*. Los factores higiénicos, son externos a la tarea. No causaran necesariamente insatisfacción, si estos motivadores no se encuentran en el trabajo. Estos factores pueden ser la estabilidad en el puesto, condiciones de trabajo, salario, supervisión, políticas administrativas de la organización, relaciones interpersonales con compañeros, jefes y subalternos, categoría, entre otros.

El empleado valorará si los factores higiénicos le son convenientes, sino lo son tendrá sentimientos de insatisfacción, entonces habrá una disminución en su productividad. Cabe destacar que los denominados motivadores se asocian a los dos primeros niveles superiores de la jerarquía establecida por Maslow. Herzberg dice que, si una labor abarca elementos motivadores, el impulso que es el principio de la motivación, cuya producción será de forma interna por el individuo, no siendo una motivación generada externamente, situación que le dará una impresión de más control sobre su ambiente. Asimismo, los componentes higiénicos que actúan en el ambiente de trabajo o en la realización de la tarea, son de nula motivación, sin embargo, cuando no están presentes podrían afectar el encontrarse satisfecho en el trabajo (Mankeliunas, 1996).

*Teoría de la motivación de McClelland.* La teoría refiere que el impulso no es el primer elemento de la motivación, más bien es la reinstauración de una variación

en la disposición afectiva actual. Tampoco, será suficiente satisfacer las necesidades biológicas para determinarse como activador de un comportamiento inicial. La dirección la otorga la indagación hasta encontrar la confirmación de sí se dio un cambio afectivo o no. Estableciéndose una serie de conductas que implican ir hacia o alejarse de una situación. Teniendo en cuenta, que toda esta propensión a la evitación y aproximación son adquiridas, es decir, la persona aprende a aproximarse cuando una clave específica genera una antelación que origina una consecuencia positiva en la situación antelada por la clave, contrariamente, a lo que acontece en la evitación.

La importante en lo propuesto por McClelland, es acerca de las necesidades sociales, es que le otorga preponderancia en las relaciones con los demás, desarrollándose un sistema que mide las necesidades de poder, logro y filiación, para la satisfacción de estas necesidades se depende de la relación con los demás, recibiendo los estímulos desde muy temprana edad (Mankeliunas, 1996).

Necesidad de Poder: Cattell, Murray, McDougall y Freud como investigadores de la personalidad, se han percatado que los seres humanos características significativas como la necesidad de poder, dominación o agresión. Biólogos, antropólogos y filósofos como Nietzsche luego de realizado sus estudios se han visto impresionados por los impulsos agresivos de las personas.

Es cuando las personas anhelan el control de los medios para influenciar en otros, variar la forma de pensar o someter de alguna manera las conductas o el razonamiento de los otros, es que poseen necesidad de poder. También son los individuos que constantemente tratan de impartir órdenes, disfrutar del empleo de la autoridad, siempre manifiesta su opinión en un grupo, están siempre interesados en desempeñar cargos que les brinden autoridad sobre los demás (Mankeliunas, 1996).

En su investigación Veroff (1882, citado en McClelland, 1989) explica sobre la finalidad de la motivación de poder como la utilización de la influencia, describió en sus estudios que quienes obtenían alta necesidad de poder, en sus resultados,

son aquellos que tratan de convencer a los otros con más constancia, de aquellos que presentan un menor nivel de necesidad de poder.

La función energizante que ejerce la motivación de poder, conforme a la teoría la motivación son los que promueven, direccionan y eligen el comportamiento. Si bien los individuos que presentan un mayor nivel de necesidad de poder se advierten más movilizadas por los estímulos vinculados con el poder, asimismo con la tendencia a eludir la sensación antes de ir por ella, tal vez por aquella idéntica razón. En la función de orientar de la motivación de poder, las personas con una mayor necesidad de poder se encuentran más sensibles a los estímulos vinculados al poder que a otros estímulos con características neutrales. En la función selectiva del motivo de poder, los individuos con una mayor necesidad de poder evocan con más frecuencia experiencias notorias que son expresadas con detalle en términos de poder. Lo que una persona expresa con detalle como alguien que detenta una mayor importancia emocional, según McAdams (1982, citado en McClelland, 1989), se reconoce como una experiencia notoria. Entonces las personas con una alta necesidad de poder tienen muchas experiencias notorias vinculadas con el poder.

Entre los *escapes de la necesidad de poder* se presentan las siguientes características en las personas con alto motivo de poder.

La *agresividad*, en las investigaciones se ha confirmado que una alta necesidad de poder, no siempre esta característica conduce a la agresión, encontrándose estrictamente regulada y controlada en una sociedad moderna, entonces el interés de los estudiosos tomó otra dirección entorno a las maneras más sutiles en las que podrían manifestarse por sí mismas el impulso de aserción (McClelland, 1989).

En su investigación Veroff (1982, citado en McClelland, 1989) indicó además que la motivación de poder obedece específicamente de la circunstancia debido a su finalidad es generar excitación y la manera de alcanzarlo cambia significativamente con las circunstancias. Así pues, se ha originado de forma progresiva, en las indagaciones acerca de la motivación de poder, es la representación de un individuo que entra en un debate personal por expresarse asertivamente en maneras que resulten adecuadas a la circunstancia o que resulten

también no serlo, entonces se generan sentimientos de culpa y de ansiedad por los impulsos agresivos. Sin embargo, no corresponde. Lo que no cabe aceptar es llegar a una conclusión general de que los individuos con presentan mayor necesidad de poder se esfuerzan por mostrarse asertivas. (McClelland, 1989).

Los individuos con significativa necesidad de poder presentan inclinaciones hacia profesiones influyentes, es una de las formas en que las personas logran influenciar de formas más socializadas es mediante las ocupaciones que escogen y a la cual optan por dedicarse. Según Winter (1973, citado en McClelland, 1989) en una de sus investigaciones encontró que los alumnos varones que planeaban dedicarse a la psicología, sacerdocio, docencia, periodismo o los negocios, presentaban resultados en la necesidad de poder notablemente más altos, en comparación, a lo de los estudiantes que planeaban elegir otras carreras profesionales, en las cuales se incluyen medicina y derecho. Manifiesta que el resultado es consistente con la teoría planteada debido a que las profesiones seleccionadas y seguidas por los varones con alta necesidad de poder tienen un mayor alcance, en comparación a las otras profesiones en el aspecto del poder e influencia. Precisamente, el clero y los profesores obtienen cargos de posición pública en la que intentan tener influencia sobre determinada audiencia. Los periodistas y los psicólogos tienen una información más significativa, conocen lo que otros individuos desconocen y se encuentran en mejor situación para influenciar sobre los individuos mediante este conocimiento especial. Según Sonnenfeld (1975, citado en McClelland, 1989) en su estudio ha corroborado la propensión de los individuos con una mayor necesidad de poder a indagar por posiciones de influencia pública.

La búsqueda de prestigio se trata de una manera como las personas con una mayor necesidad de poder pueden presentarse poderosos de una forma socialmente aceptable, ésta se basa en la adquisición de símbolos de poder, también es lo que Winter (1973, citado en McClelland, 1989) denominó posesiones de prestigio, descubrió que, en los estudios de necesidad de poder, los resultados establecían una correlación significativa con la cantidad de posesiones de prestigio que los estudiantes manejan.

El comportamiento con la finalidad de adquirir un reconocimiento en el interior de

grupos con pocos miembros según Winter (1973, citado en McClelland, 1989) en su investigación, dedujo que, en estos grupos de menor cantidad de individuos, las personas con una mayor necesidad de poder deben afanarse por ser distinguidos y establecer alianzas. Los sujetos de mayor necesidad de poder les agradan mantener en su entorno a individuos que les muestren respeto y que también sean incondicionales y leales. Asimismo, los individuos con mayor necesidad de poder tienen la tendencia a conducirse en un conjunto de personas de tal forma que llame la atención sobre sí mismas.

Asunción de riesgo, el alcance de la disposición de los individuos de mayor necesidad de logro en torno a asumir riesgos puede demostrarse a través de un ejemplo de vida cotidiana: los que se dedican a la política, si se empeñan en obtener un puesto, son habitualmente de una mayor elevada necesidad de poder. Por consiguiente, saben cómo hacer para que les presten atención sobre sí mismos, conseguir que en los periódicos y la televisión aparezcan sus nombres, y logren producir noticias que finalmente los lleven a ser reconocidos, además pueden distinguirse con una cuestión precisa o expresar una postura extrema (McClelland, 1989).

Como efecto de la maduración se modula la manifestación de la motivación de poder. Según Stewart (1973, citado en McClelland, 1989) estableció una metodología para la medición de la intensidad de las variadas tendencias en las etapas, fundamentándose en la teoría psicoanalítica y este producto lo llevó a pensar que tal vez habría encontrado una forma de medir por lo menos las fases iniciales de Erikson. Empleó una metodología con el que se obtuvo éxito al intentar medir la motivación humana considerando las necesidades de logro y de poder. Estableció etapas, las cuales se organizan en una tabla de dos dimensiones. Con respecto a la ubicación del poder en el individuo, si la fuente del poder se halla fuera del yo o en el yo y si la finalidad del poder es el yo u otro. El procedimiento de estructuración las origina las cuatro fases psicosexuales.

I. Etapa, u oral, el origen del poder está ubicado en otro -generalmente la mamá- y el propósito del poder es el yo; esto precisa la modalidad dominante, que es recibir, como cuando una madre amamanta a su bebé.

II. Etapa, o anal, el origen del poder se traslada al yo, sin embargo, el propósito continúa siendo el yo, como cuando los infantes intentan obtener control sobre sí mismos en lo que Erikson llama el período de autonomía.

III. Etapa, o fálica, el origen del poder sigue siendo el yo, sin embargo, se encuentra por lo tanto la orientación es hacia los demás, como cuando un niño intenta influenciar en los demás. La modalidad es la aserción.

IV. Etapa, o genital, el origen del poder se traslada del yo hacia una autoridad institucional, exterior y superior como la familia, la iglesia, el estado y el comportamiento de la persona es bajo la influencia de una autoridad superior que influye en otros.

Demostraciones alternas de la motivación de poder como una competencia de madurez. La motivación de poder se mostrará en diversos modos, dependiendo del nivel de madurez de un individuo. Si una persona se encuentra principalmente encaminada hacia la Etapa I, la motivación de poder debería manifestarse en la modalidad de recepción y si la tendencia fuera hacia la III sería hacia una categoría asertiva. Sin embargo, no hay ninguna razón para pensar que un individuo direccionado a la etapa III presente comportamientos con características de las demás fases.

Para verificar esta probabilidad teórica McClelland (1975, citado en McClelland, 1989) escogió tareas que en teoría y empíricamente se consideren como características de cada etapa de la siguiente forma:

1. Etapa I, la modalidad de recepción, es la lectura orientada hacia el poder.
2. Etapa II, la modalidad de autonomía comprende indicaciones de autodomínio o de presentar mucha agresividad, sin embargo, no lo expresa.
3. Etapa III, la modalidad de aserción es la manifestación constante de irritabilidad frente a las personas.
4. Etapa IV, la modalidad de reciprocidad es la afiliación constante a organizaciones que admiten voluntariado.

Superación de problemas afectivos: En cuando los alumnos tienden a pensar que



pueden solucionar sus de problemas interpersonales y emocionales, o preocupaciones al estudiar psicología. Así, por ejemplo: conocerse a fondo con la finalidad de mejorar asuntos personales, aplicando los conocimientos adquiridos en su familia o a sus amigos. Asimismo, supone la superación de adversidades, el desarrollo del potencial humano, satisfacción personal, del éxito, de la identidad, adquisición de recompensas, adquisición de diversión.

Según Coan (1979, cita en Harrsch, 2005) indica la existencia de la idea acerca de los individuos que escogen estudiar la carrera de psicología, que lo realizan debido a que tendrían problemas de índoles emocional y guardan la expectativa de descubrirlo en el desarrollo de sus estudios y el en campo mismo de la psicología, el cómo resolverlos. Entonces, es preciso destacar las actitudes que se presentan en dos posibilidades: la primera, la persona que experimenta conflictos emocionales, entonces su motivación es observarse dentro de sí mismo e intenta reflexionar escudriñando sobre el impulso que lo lleva a convertirse en psicólogo. Por otro lado, la segunda actitud, lo podemos encontrar en personas que además se encuentran experimentando conflictos emocionales, no obstante, tienden a proyectar sus perturbaciones en la sociedad, y que tienen dificultades para enfrentar su misma patología.

Todas las personas son susceptibles a tener problemas emocionales de cualquier tipo, en mayor o menor intensidad. En el tiempo de su formación el psicólogo constantemente debe confrontarse así mismo, sobre sus propios problemas; no obstante, se espera del estudiante pueda sobrellevarlos, debido a la preparación que recibe, teniendo un estilo particular de intelectualización y proyección, o mejor, con autoconciencia, responsabilidad y honestidad. La persona que se muestra resistente o tenga una actitud negativa a ser sensibilizado o concienciado en su vida afectiva será difícilmente un buen profesional en psicología. La naturaleza de la psicología es el dominio de la introspección individual. Es conocida tradicionalmente como la ciencia de la mente, todas las disciplinas se encuentran vinculadas con la experiencia humana; no obstante, la psicología es una disciplina que se encuentra relacionada estrechamente al hecho de la experiencia misma. Entonces, la esencia de la psicología justamente emerge debido a que el hombre se

realiza cuestionamientos sobre la experiencia y asimismo acerca de su proceso.

Comúnmente, los estudiantes que se encuentran en formación en la disciplina psicológica inician con una gran disposición por el entendimiento de la conciencia humana puesto que, en una instancia final, se encuentran ligadas a una preocupación por su conciencia individual, aun cuando no adviertan sobre ello (Harrsch, 2005).

Según Roe (1953, citado en Harrsch, 2005) en su investigación encontró que los científicos sociales como los antropólogos y psicólogos demostraron poseer mayor productividad verbal en comparación con los científicos físicos y biólogos, y evidenciaron mayor interés en la conciencia social y particularmente en las relaciones interpersonales. También tienen la tendencia, en el grupo a desenvolverse como personas con características introspectivas. Es decir, expresan más interés por la realidad subjetiva; no obstante, también, su sentimiento de encontrarse involucrados con la gente es más fuerte.

Según Galinsky (1961, citado en Harrsch, 2005) en los resultados de su investigación, se observa en los psicólogos que sus relaciones tienen más calidez y también son más próximas con sus madres en la etapa de la infancia, coincidiendo con obtener posteriormente más oportunidades de constituir relaciones interpersonales a nivel de igual y, asimismo con más presencia de vínculos fortalecidos, aunque más conflictivas con su propia familia. En cuanto a la educación recibida en la infancia, la disciplina habría tenido mayor flexibilidad, otorgándole una gran trascendencia a los sentimientos y fundamentada en la autoridad maternal.

Catell y Drevdahl (1955, citado en Harrsch, 2005) también proporcionaron más datos en sus investigaciones, acerca de las características de los psicólogos entre otros. Mostraron relativa estabilidad y con escasos niveles de ansiedad, también se observó que en la mayoría de los aspectos exteriorizaron un patrón social de introversión, sin embargo, tienen una adecuada interacción social, que la establecen libremente cuando es necesario; más bien tienen la tendencia a ser autosuficientes y su necesidad de contacto social es relativamente menor. Asimismo, muestran un nivel alto en el índice de inteligencia, sensibilidad emocional y tienden

mayormente a elaborar formas de pensamiento radicales y muchas veces poco convencionales, mayormente estos patrones corresponden al tipo de individuos creativos.

**Necesidad de Afiliación:** Sobre el instinto gregario, este se define como la propensión de los seres humanos a vincularse con otros, a buscar contacto social permanente o esporádico, y a formar una agrupación, empero, en la actualidad es denominada como necesidad de afiliación. Algunos investigadores afirman sobre la necesidad de afiliación, que ésta tiene su inicio en la primera infancia. Luego del nacimiento, el niño para su supervivencia es totalmente dependiente de sus padres o de las personas que se encargan de su crianza; entonces todo aquello que corresponde con satisfacer sus necesidades primarias las realiza otra persona y, consecuentemente, dentro de su aprendizaje entiende que cuando se encuentra próximo de éstas sus dificultades consiguen una resolución. Por lo tanto, no es simplemente un instinto sino de una conducta aprendida, este proceso de aprendizaje se encuentra definido por las condiciones materiales que influyen en el desarrollo del niño, entonces de las primeras relaciones en la infancia dependerá, según algunos autores, la necesidad de afiliación.

La necesidad de afiliación se manifiesta a través de conductas, como el establecimiento de amistades, la realización de actividades en grupo, conservar y recomponer relaciones interpersonales, y la búsqueda de aprobación de los demás. Asimismo, la cooperación es también una expresión más de la necesidad de afiliación (Mankeliunas, 1996).

*El significado del amor* para McClelland (1989), es que al parecer los seres humanos tendrían una necesidad o deseo esencial de acercamiento o juntarse con los demás individuos, de la misma forma que casi todos los animales se inclinan a estar con otros miembros de su especie. Los individuos prefieren interactuar con otros, sin embargo, a algunas otras les agrada más que a otras interactuar. Cómo fuere lo que desean los seres humanos al interactuar con otras, indiscutiblemente impedir a los seres humanos de la oportunidad de establecer interacciones tiene como consecuencia en ellos lo que se ha nominado como la necesidad de afiliación

o la necesidad de estar con otros seres humanos.

*Las personas con intensa necesidad de afiliación* se caracterizan porque es mejor su desempeño ante la presencia de los estímulos afiliativos. Las personas con un profundo o un nivel alto del motivo afiliativo mejoraran su desempeño, siendo muy eficaz en tareas que no conlleve una carga afiliativa si en esta circunstancia se traslada el estímulo del logro a la afiliación.

*Mantenimiento de redes interpersonales*, considerando que las personas con un muy alto nivel de necesidad de afiliación asimilan más pronto las habilidades para iniciar y mantener las relaciones sociales, éstos se manifiestan más sensibles a los rostros que a otros objetivos, también establecen relaciones rápidamente, asimismo establecen más diálogos con otros, por lo tanto, corresponde aguardar que igualmente manifiesten señales en el sostenimiento de sus relaciones.

*Conducta de gestión y organización*. Los individuos que intentan eludir conflictos y críticas por estas características es escasa su posibilidad de cumplir funciones como eficaces ejecutivos, es por este motivo que la tendencia sea a tener pocos logros en una gestión, una característica es que la mayor parte de su tiempo en el trabajo la transcurren más tiempo con subordinados, sin embargo cabe la posibilidad que esto sea un indicador de que solo desean conservar adecuadas relaciones con ellos, existiendo la probabilidad que ésta situación resulte siempre posible. La función característica de integración en la gestión corresponde al especialista en relaciones laborales cuya finalidad en su trabajo es lograr la cooperación entre los colaboradores y la empresa. Es evidente que para el desempeño está competencia le resultará vital que deba agradaarle estar con los colaboradores de la empresa y parte del tiempo de su trabajo es tratar de que los individuos puedan resolver sus controversias y logren una adecuada comprensión; estas dos tareas son una particularidad que teóricamente debería esperarse de un individuo con un alto nivel de necesidad de afiliación (McClelland, 1989).

*Miedo al rechazo*, en las investigaciones sobre la necesidad de afiliación, se supone que representa fundamentalmente un miedo al rechazo por muchas razones. Las personas con una alta necesidad de afiliación tienen actuaciones de formas distintas con la finalidad de eludir los conflictos y la contienda como si temieran una

retroalimentación negativa de los demás. Las personas que tienen calificaciones altas suelen ser estimados por sus pares como egocéntricos y buscadores de aprobación así también como seguros y auto asertivos a diferencia de los otros (McClelland, 1989).

Necesidad de logro: Algunas personas encuentran objetivos lo bastante valiosas para trabajar en comportamientos cuyo resultado les permitirá destacar en aquello que han procurado lograr, entonces se describen como personas que poseen un nivel alto de necesidad de logro, según McClelland (1989). Entonces este motivo de logro, en los distintos aspectos de las vidas de las personas se expresan de variadas maneras (competencia académica, deportiva, entre otros, etc.), siendo estimulada desde la primera infancia por sus padres y profesores; asimismo se observan en la instauración de patrones institucionales para medir el rendimiento de los colaboradores en las empresas, y, finalmente también, en la valoración que se le otorga a todo individuo que logra el éxito (Mankeliunas, 1996).

En los estudios realizados por McClelland, establecen los siguientes resultados. Cabe la posibilidad que el motivo de logro se observe estimulada primordialmente por presiones externas o por alguna otra clase de motivación no registrada. Los sujetos que presentan alta motivación de logro rinden cuando existe algún estímulo para obtener el logro, siendo aquello en el que un individuo consigue la satisfacción actuando por sí mismo o evidenciando que tiene la capacidad de realizar algo. Las labores con una dificultad moderada son aquellas que ofrecerán una mayor oportunidad de evidenciar que es posible hacerlo mejor, y así el individuo explora para obtener tareas con un moderado nivel de dificultad, con la cual logrará conseguir información acerca del impacto de la aplicación de sus esfuerzos en su desempeño, es por eso que se inclinan a desarrollar estas tareas, no obstante es que no obtienen mayor placer del trabajo aplicado en ellas, más bien la razón es porque gracias a su desarrollo consiguen información para atribuirle el éxito a sus propios esfuerzos (Mankeliunas, 1996).

Existen otras peculiaridades de los sujetos con mayor intensidad en el motivo de logro. Se observa en la responsabilidad personal en el rendimiento, teóricamente a menudo se considera que las personas con alto nivel de logro preferirían ser

personalmente responsables del resultado de su desempeño debido a que en estas circunstancias conseguirían el sentimiento de satisfacción al realizar de forma óptima una tarea. De igual modo, en sus preferencias se encontrarían las labores en circunstancias en las cuales obtengan una retroalimentación, adquiriendo información acerca de la manera en que están procediendo, de otro modo no sería posible que consigan el medio de cómo saber si están desarrollando la labor mejor que los demás o por contrario.

Capacidad de innovar. Realizar una tarea comprende con frecuencia realizar la misma tarea de una forma diferente como antes. Se supone encontrar un camino distinto, que puede ser más corto o eficaz en dirección del mismo objetivo. Conlleva a realizar valoraciones de costo beneficio realizando los cuestionamientos ¿cómo lograré el mismo resultado realizando menos trabajo?, ¿cómo obtengo un mejor resultado con similar medida de esfuerzo? En efecto, podría nominarse motivación de eficacia a la motivación de logro, dado que el planteamiento de realizar mejor las cosas implica valoraciones de eficacia entretanto que el término logro es más genético, el cual puede aplicarse a la consecución de metas por un motivo cualquiera. Entonces, se infiere que las personas con niveles altos de logro deberían manifestarse más inquietos y eludir la rutina. Entonces, es muy probable que indaguen por más información con la finalidad de encontrar nuevos procedimientos para realizar mejor las cosas.

Deben ser innovadores. La misma acción de estar constantemente buscando tareas moderadamente desafiantes supone que tienen la tendencia de transitar siempre de lo que han estado realizando para ejecutar algo más desafiante cada vez.

Consecuencias sociales de una intensa necesidad de logro.

Éxito profesional. Los investigadores refieren que las características anteriormente descritas deberían tener efectos importantes en el comportamiento en la vida real, en el mundo social, en una serie de estudios concluyeron que la motivación de logro es un elemento fundamental en el desarrollo económico, entonces implica el entendimiento de la forma en que una motivación básica influencia en el bienestar económico de las naciones. Estas características permitirían una forma de conducta de modos que, en algunas situaciones, encaminarían a obtener un gran éxito en la

vida real. Los jóvenes con superior en el nivel de necesidad de logro se inclinan mayormente hacia el mundo de los negocios. También se ha descubierto que incluso los estudiantes del primer ciclo de la enseñanza superior que presentan un alto nivel de necesidad de logro se revelan más emprendedores. Algunas veces obtienen calificaciones más altas, sin embargo, previamente indagan más sobre los requerimientos para aprobar un curso antes de matricularse, también antes de un examen dialogan con el profesor sobre la evaluación, posteriormente entablan contacto con el docente con la finalidad de conversar acerca de la forma en que realizó la calificación del examen, entre otros comportamientos (Holland, 1975).

Muchos estudios de la investigación han establecido desde su perspectiva la definición de Motivación, a continuación, abordamos algunas de ellas.

La motivación es una difícil incorporación de procesos psíquicos que realiza la regulación inductora de la conducta, la cual define el curso (hacia el objeto-meta buscado o el objeto evitado), la intensidad y el sentido (de aproximación o evitación) de la conducta. La motivación estimula, empieza, persiste, fortalece o debilita la intensidad de la conducta y establece el final del mismo, cuando se alcanza la meta que la persona busca concretar (Gonzales, 2008).

La persona cotidianamente evidencia elementos indicadores de la satisfacción de sus necesidades que le estimulan a realizar conductas; experimenta anhelos, sentimientos, emociones, aspiraciones y metas que, con las condiciones adecuadas, canalizan y fomentan sus acciones en torno a objetivos precisos, que cuando lo consigue le otorga satisfacción. Dentro de sus actividades propias, siempre surgen nuevas circunstancias externas, insatisfacciones, deseos y proyectos que alteran la trayectoria y el nivel de intensidad de la tarea.

La motivación es el conjunto conectado de procesos psíquicos (donde se encuentran implicados la actividad nerviosa superior y reflejan la realidad objetiva mediante la estructura interna de la personalidad que como fundamento activo, autónomo y creador de la personalidad, y en su transformación y determinación en intercambio constante con la actividad externa, sus objetos y estímulos se

encuentran encaminados a la satisfacción de las necesidades, regulándose la trayectoria (el objeto-meta) y la intensidad o el impulsor de la conducta, y se expresan como actividad motivada (Gonzales, 2008).

En base a lo que se viene desarrollando, se observa un amplio marco teórico acerca la motivación, asimismo ésta también desde muchas perspectivas, ésta se diferenciar en dos grandes tipos de motivación, Intrínseca y Extrínseca.

En ésta postura las necesidades, específicamente las fisiológicas que provienen de fuentes internas, que aclaran por cuál razón los individuos comen y beben; las necesidades psicológicas, también aclaran por cuál causa los individuos tratan de encontrar desafíos óptimos y relaciones íntimas; y finalmente, las necesidades sociales, aclaran cómo así los individuos tratan de demostrar su sentimiento de competitividad frente a un grupos de personas compuesta por otros sujetos, asimismo ejercer influencia en quienes conforman su entorno. También está la posibilidad que se realicen conductas como consecuencia de una causa originada ambientalmente, a fin de lograr una gratificación extrínseca, como privilegios especiales o la aprobación de los demás (Reeve, 2010).

Según Eysenck (1982, citado en Rosselló, 1996) la motivación intrínseca es aquella que no necesitan de estímulos externos. El estímulo es inherente a la misma tarea, ésta en sí misma es motivante y, como norma, incrementa el sentimiento individual de competencia y autodeterminación, fomentando una adecuada la autoestima.

Es una predisposición inherente para implicarse en los propios intereses y actúa con las mismas competencias y, al hacerlo, tratar de encontrar y controlar desafíos óptimos. Las necesidades psicológicas y los esfuerzos innatos de crecimiento la generan naturalmente. Los individuos actúan por su propio interés ante la motivación intrínseca, actuando por su propio interés como producto de la sensación de reto que le otorga esa actividad. Este comportamiento sucede de manera natural y no hay ningún interés por razones instrumentales (extrínseca). Los individuos experimentan motivación intrínseca debido a que poseen necesidades psicológicas en sí mismas. Entonces, este tipo de necesidades psicológicas, en el momento en que obtienen colaboración y el impulso proviene del ambiente y también de otros individuos con las que se encuentran vinculados,



ceden espacio de forma natural a la vivencia de satisfacción de una necesidad psicológica, siendo el sentimiento de las personas luego de que las personas efectúan actividades a los cuales evalúan como interesantes. Sobre la motivación intrínseca, ésta se origina de las experiencias espontáneas que hacen que el individuo se sienta autosuficiente, eficiente o cercano a otros. Se evidencia algo en la actividad misma que incentiva el sentimiento de libertad de la persona (autonomía), eficiente (competencia) o afín en términos emocionales (afinidad) (Reeve, 2010).

En el momento en que se presentan todas esas características, la motivación extrínseca se manifiesta en los individuos cuando dicen, “es divertido”, “me gusta hacerlo”, o “eso es interesante”, entre otras afirmaciones. La pregunta es, ¿cuál es lo maravilloso de la motivación intrínseca? Esta motivación emerge de forma natural de las necesidades psicológicas (autonomía, competencia y afinidad). Entonces, es necesario cultivarla y promoverla porque es el inicio de muchos beneficios importantes para el individuo (Reeve, 2010).

En vez de realizar una tarea con el fin de vivenciar una satisfacción propia que ésta consigue otorgar (motivación intrínseca), la motivación extrínseca se origina debido a algunos resultados que son independientes de la tarea misma. En esas veces que procedemos con la finalidad de conseguir, por ejemplo, un grado académico más alto, lograr un trofeo, impactar a nuestros semejantes o concluir una tarea por adelantado de la fecha término del plazo, nuestra conducta presenta una motivación extrínseca. Dicho de otra manera, a causa de que anhelamos lograr resultados atractivos y además a causa de que igualmente anhelamos eludir los efectos que son algo o nada atractivos, cuando están presentes los incentivos y sus efectos origina internamente en nosotros una sensación de desear tomar parte en esas acciones que originaran los resultados buscados (Reeve, 2010).

**Motivación Extrínseca:** es aquella que proviene de lo externo, como las consecuencias del ambiente y los incentivos, también como alimento, dinero, elogios, consideración, beneficios, aceptación, reconocimientos, sonrisas, reconocimiento público, recompensas y programas de incentivos. La motivación extrínseca aparece como consecuencia independiente de la tarea en sí misma, dicho

de otra forma, porque anhelamos obtener resultados atractivos, asimismo, queremos evitar consecuencias poco atractivas. La motivación extrínseca es un argumento creado ambientalmente con el fin de comenzar o perseverar en una actividad (Reeve, 2010).

La motivación extrínseca se origina debido a una alianza conductual de “haz esto y conseguirás aquello”; existe como una motivación de “para lograr” (como “haz esto para lograr aquello”). “Esto” es la conducta requerida, y “aquello” se refiere al refuerzo o un resultado extrínseco. Existe de la misma manera la clase de motivación sobre “¿qué gano yo”? Así de este modo, producto de la contestación a estas cuestiones constantemente son vinculadas con la promesa de un estímulo ambiental atractivo (por ejemplo, conseguir dinero) o la extinción de un estímulo ambiental aversivo (por ejemplo, concluir con las críticas), la motivación extrínseca es una explicación generada ambientalmente (por ejemplo, conseguir dinero o concluir con las críticas) con el fin de comenzar o perseverar en una actividad (Reeve, 2010).

Tipos de motivación extrínseca. Existen cuatro clases de motivación extrínseca, las cuales se diferencian entre ellos conforme a su nivel de independencia: regulación externa (nada de autonomía), regulación introyectada (con algo de autonomía), regulación identificada (primordialmente autónoma) y regulación integrada (completa autonomía). Es fundamental conocer las clases de motivación, debido a la proporción de autonomía encontrada en los estados motivacionales tienen un impacto importante acerca de lo que las personas sienten, piensan y hacen, según Gottfried (1985, citado en Reeve, 2010). Cuanto mayor es la autonomía de la motivación de un individuo, su esfuerzo será mayor y logrará más cosas, según Ryan y Connell (1989, citado en Reeve, 2010). Las personas tienen una regulación externa fundamentalmente porque tiene compulsiones externas y con la finalidad de alcanzar un estímulo, resultado o gratificación atractivo (en otras palabras, nada autónomo). Los individuos poseen una regulación introyectada fundamentalmente a causa de compulsiones internas y con el fin de eludir emociones con un control interno, algo así como la culpa y la vergüenza (en otros términos, muy poca autonomía). Sin embargo, las personas que intervienen en tareas a causa de una

regulación identificada e integrada lo realizan primeramente porque anhelan y eligen realizarlo (dicho de otra forma, proceden de forma autónoma). En otras palabras, las personas son parte en una regulación identificada debido a que estiman que la tarea es significativa o los beneficia de forma personal (dicho de otro modo, elevada autonomía). La gente que toma parte de una regulación integrada debido a que esta conducta representa su significado de los valores y de quiénes son, su significado de sí mismo (en otras palabras, una autonomía muy elevada) (Reeve, 2010).

Regulación externa. Es el prototipo de la motivación extrínseca la cual no se encuentra motivada por uno mismo. Los comportamientos regulados de forma externa se realizan con la finalidad de lograr una gratificación o con la finalidad de satisfacer una determinada solicitud exterior. En un individuo con regulación externa, la existencia en vez de la falta de motivadores extrínsecos como, por ejemplo, gratificaciones o amenazas, maneja el incremento o disminución de la motivación. Siendo normal en una persona externamente regulada, presente dificultades cuando va a empezar una actividad, a no ser que se presente algún estímulo externo a fin de realizarlo. En correspondencia con las otras tres clases de motivos extrínsecos, los individuos motivados por una regulación externa muestra en el desempeño un nivel bajo y sus resultados por lo tanto también son deficientes, según Deci y Ryan (1987, citado en Reeve, 2010).

Regulación introyectada. Considera asumir, sin embargo, el individuo no asume verdaderamente o lo valida en forma personal, los requerimientos de otros individuos en cuanto a tener un pensamiento, sentimiento o conducta bajo ciertas pautas. La regulación introyectada considera, significativamente, estar motivado por el sentimiento de culpa y la “tiranía de los deberías”, según Horney (1937, citado en Reeve, 2010). En su naturaleza, el individuo que obra como administrador del ambiente exterior, se gratifica emocionalmente por realizar los comportamientos correctos determinados por los demás (sentimiento de orgullo) y se sanciona emocionalmente al realizar los comportamientos incorrectos que son determinados por los demás (sentimiento de vergüenza o sentimiento de culpa). De modo que, se ha presentado una internalización de forma parcial, sin embargo, ésta

mantiene su distancia, en vez de incorporarla interiormente en sí mismo de forma auténtica y volitiva. La señal verdadera de que solamente se ha presentado una asimilación parcial (en vez de completa) dado que el individuo tiene sentimientos muy grandes de tensión y presión para realizar la acción cuya motivación es la introyección. Por medio de una regulación introyectada, el individuo realiza las demandas de otro individuo (o de la sociedad), que se encuentran al interior de su conciencia, de acuerdo con la intensidad de la voz introyectada, y no es su propia voz, la que origina la motivación para obrar. Obsérvese, no obstante, que la regulación introyectada implica una variación de las estructuras internas, porque la conducta se encuentra regulada por las representaciones internalizadas por las circunstancias externas evidentes, y no sólo por las circunstancias externas evidentes en sí mismas.

Regulación identificada. Es la motivación extrínseca que mayormente es internalizada y autónoma (o autodeterminada). El individuo accede de forma voluntaria a los merecimientos y lo beneficioso de una creencia o comportamiento como consecuencia de su manera de pensar o su conducta se valora significativo y rinde beneficios en un sentido personal. Es esa así, que si un alumno se convence en creer que realizar empeño extra en matemáticas es significativo o si un deportista también se convence en creer que practicar adicionalmente con su revés es fundamental, la motivación con la finalidad de estudiar y practicar es extrínseca, sin embargo, se escogen libremente. El esfuerzo extra en matemáticas o en tenis es extrínseco debido a que estos comportamientos son instrumentales con la finalidad de conseguir otras metas, sin embargo, se eligen con libertad debido a que se les percibe como beneficioso y de gran valor para la vida de un individuo. Estas formas de pensar y de conducta se toman en cuenta como de gran valor e importante de forma personal, las personas asimilan y se identifican con ellos y, luego de internalizar, estos se tornan en autodeterminados (Reeve, 2010).

Regulación integrada. Es la clase motivación extrínseca que tiene una mayor validación de autonomía. Existe una diferencia, la internalización es el proceso de aceptar un valor o una forma de comportamiento, la incorporación es un procedimiento en el que los individuos modifican totalmente sus valores y sus

comportamientos reconocidos dentro de ellos mismos, según Ryan y Deci (2000, citado en Reeve, 2010). Es un procedimiento del desarrollo, también una clase de motivación, debido a que es necesaria una autoevaluación para conseguir que las nuevas formas de pensar, sentir y comportarse son congruentes, sin entrar en conflicto con las formas de pensar, sentir y comportarse preestablecidas en el individuo. Dicho de otro modo, el proceso de integrar ambas formas se va concretando en el grado en que las identificaciones que de otra forma se encontraban apartadas consiguen conexión y concordancia con la escala de valores que ya tiene el individuo. De acuerdo con la intensidad en que las formas de pensar y comportarse se incorporen en el interior de la amplitud de sistema de la persona, entonces más autodeterminadas se volverán las actuaciones motivadas de modo extrínseco en el individuo. Como consecuencia de que este tipo de motivación extrínseca es más autodeterminada, se manifiestan en el desarrollo prosocial y el bienestar psicológico, como resultados más positivos de la regulación integrada, según Ryan y Deci (2000, citado en Reeve, 2010). La conclusión a la que arriban estas investigaciones empíricas acerca del continuo de clases de motivación incluidas en la teoría de la autodeterminación es lo siguiente, cuanto mayor sea la autodeterminación de la motivación extrínseca, más eficaz será el funcionamiento, según Ryan y Connell (1989, citado en Reeve, 2010) y el mejor bienestar psicológico, según Sheldon y Kasser (1995, citado en Reeve, 2010).

La diferencia principal entre la motivación intrínseca y la motivación extrínseca se encuentra en la fuente que le da energía y direcciona la conducta. Con la conducta motivada de manera intrínseca, la motivación se produce cuando se satisface de forma espontánea una necesidad psicológica la cual proviene de la tarea en sí misma; por otra parte, la motivación extrínseca, está es consecuencia de los estímulos y como producto contingente a la concurrencia del comportamiento observado (Reeve, 2010).

Satisfacción con la Profesión Elegida: puede identificarse a la satisfacción igual a las vivencias o sentimientos de éxito con la carrera profesional. Así, de esta manera la apreciación de la satisfacción admite captar el nivel de bienestar que la persona vivencia o para ciertos elementos, como por ejemplo el trabajo, el estudio, la salud,

la vivienda, etc.

Satisfacción se define como la acción de satisfacer o satisfacerse. También se refiere a saciar un apetito, equilibrar una demanda, liquidar una deuda, resarcir una ofensa u otorgar un premio tras un mérito.

La satisfacción se encuentra constituida por tres elementos:

El rendimiento percibido. Es la actuación de un individuo (en cuanto al valor que se le otorga) la cual se estima luego de haber alcanzado una meta. Por otro lado, es el "resultado" que la persona "percibe" que alcanzó en el objetivo conseguido. A continuación, presentamos las características del desempeño percibido: Se define desde la perspectiva del individuo. Se fundamenta en las consecuencias que se consiguen del objetivo obtenido. Está cimentado en las percepciones de la persona, no estrictamente en la realidad. Entonces, se encuentra supeditado a los razonamientos y el estado de ánimo de la persona, el "rendimiento percibido" es tan complejo que después de una rigurosa investigación que inicia y finaliza en el individuo.

Las expectativas. Está relacionado a los anhelos que los individuos mantienen para poder obtener algo. Existen cuatro circunstancias que producen las expectativas, una o más de ellas generarán ese efecto: Promesas acerca de las ventajas que brindará el objetivo alcanzado. Experiencias pasadas. Las opiniones de familiares, conocidos, amistades y líderes de opinión (Huamán, K.; Ordoñez, A., 2015).

Un elemento significativo acerca de este asunto es que la reducción en los indicadores de satisfacción no frecuentemente implica una reducción en la percepción de los beneficios de los objetivos a alcanzar; en la mayoría de los casos, es el producto del incremento en las expectativas.

Los niveles de satisfacción: Posteriormente a alcanzar las metas propuestas, los individuos vivencian uno de los tres niveles de satisfacción. La insatisfacción, es cuando los resultados de los objetivos logrados no obtienen las expectativas de la persona. La satisfacción, es cuando el desempeño percibido del producto se ajusta con las expectativas de la persona. Complacencia, se origina luego que el rendimiento percibido sobrepasa las expectativas. Si el resultado es neutro, no se

produce alguna emoción positiva; si ésta fuese negativa, la persona experimenta un estado emocional de insatisfacción (Huamán, K.; Ordoñez, A., 2015).

Las teorías sobre la satisfacción se encuentran orientadas al área laboral, cuyas propuestas tienen variadas explicaciones, están fundamentadas en el análisis de la observación de los hechos, partiendo de ello se establecen algunas generalizaciones.

El término Satisfacción se refiere al gusto que ha experimentado una persona luego de haber alcanzado alguna de sus expectativas. Mankeliunas (1996) explica que el individuo experimenta la satisfacción, en el momento que el organismo ha conseguido el objetivo propuesto o cuando el individuo a retribuido sus aspiraciones. La complacencia que un individuo vivencia frente a diversos aspectos como trabajo, individuos, profesión, entre otros, lo permite percibir el sentimiento de éxito.

Los investigadores de las *teorías interpretativas* plantean muchas y variadas elucidaciones, en esta variedad de explicaciones se encuentra la clasificación realizada por K.B. Madsen (1980), donde organiza las teorías de acuerdo con su fundamento, resultando cuatro grupos:

Primer grupo, son las fundamentadas en la *satisfacción de las necesidades*. Se basan en la probabilidad de que un individuo tiene diversas necesidades primarias y también necesidades secundarias (aprendidas en cada ambiente concreto) y su tarea es buscar la satisfacción de ella, en otras palabras, se esfuerza por buscar encontrar la estabilidad (homeostasis) y en el momento en que se pierde el equilibrio intentar recomponerlo. Para este proceso, es cuando la satisfacción de las necesidades pierde el equilibrio e inmediatamente ocurre una activación interna que busca reestablecerlo, con la finalidad de que la persona obtenga internamente la representación de la satisfacción. En el aspecto laboral, la persona trabaja para conseguir medios para satisfacer las necesidades primarias y, posteriormente cubrir las necesidades sociales. Estas teorías interpretativas de la satisfacción en el aspecto laboral también se fundamentan en las necesidades de Maslow como el reconocimiento, el contacto social, la autorrealización, la seguridad y la independencia personal.

Entonces, la satisfacción puede entenderse finalmente como la satisfacción de una o varias de las necesidades. Cuanto mayor y eficazmente se logre satisfacer la necesidad el grado de satisfacción será mucho mayor, en otras palabras, la fuerza de la necesidad. La satisfacción de las necesidades primarias, comunes en todos los seres vivos, son las primeras que se buscan satisfacer, posteriormente son las de tipo secundarias o sociales, son las que se aprenden en el entorno ambiental específico (Madsen, 1980).

Segundo grupo, se sustentan en la concepción del estímulo, siendo su principal fundamento el principio hedonista: la persona en cualquier circunstancia, encontrándose tampoco excluido la situación del trabajo, está orientado por el principio del placer y el displacer, es decir, el gusto y el disgusto. Existen diferencias con las primeras teorías, que sostiene que la persona no necesariamente busca la satisfacción de algunas de sus necesidades, más bien se esfuerza para maximizar su placer a través de los estímulos que están en el ambiente. Otros autores consideran estas condiciones, como atributos de las sociedades de consumo (Madsen, 1980).

El tercer grupo, se fundamenta en las concepciones cognoscitivas de la satisfacción, se debe tener presente que el individuo está facultado para tener en cuenta su condición actual real y luego representarla en otras situaciones, la cual determinará una actuación concreta. Entonces, el individuo dentro de sus competencias puede considerar opciones para transformar la condición actual. Es decir, las teorías de este grupo, se fundamenta en la capacidad del individuo para darse cuenta de una situación real y/o ideal; simultáneamente, establece que un hombre tiene las competencias para solucionar un problema considerando las condiciones concretar y esforzándose para conseguir las condiciones que lleven a la satisfacción de sus anhelos o las expectativas reales y posibles (Madsen, 1980).

En el cuarto grupo, la satisfacción es también explicada en el marco de las concepciones humanistas, estableciéndose dos elementos que han permitido su origen: la tendencia en la industria a humanizar el trabajo y la aparición de la psicología humana. Entonces, se logra establecer que el trabajo humano no debe considerarse de forma aislada, más bien es importante para el desarrollo y la



realización personal, es por ello que la psicología desecha las explicaciones atomistas y mecanicista de la conducta humana. Finalmente, sobre la satisfacción en el área laboral, los investigadores humanistas tomaron en cuenta casi todos los elementos de la teoría de Maslow sobre la motivación en general. (1968) (Madsen, 1980).

De acuerdo con Maslow, la motivación encuentra su fundamentación orientada hacia la satisfacción de necesidades, sin embargo, principalmente dirigido por dos motivos: deficitarios y de crecimiento. En los deficitarios, la explicación se basa en el equilibrio, es decir, presentada la insatisfacción de alguna necesidad, ésta impulsa al individuo a encontrar comportamientos instrumentales para lograr la satisfacción. Las enfermedades se producen por la insatisfacción de esta clase de necesidades, entonces satisfacer las necesidades biológicas evitará la presencia de enfermedades, sin embargo, es poco seguro el estado de la salud; por lo tanto; una persona necesita los motivos de crecimiento (motivos sociales y humanos) los cuales difícilmente producen un estado ideal, más bien señalan el progreso dirigido hacia dichos ideales. Un individuo en búsqueda de la autorrealización tiene como característica la independencia, la comunicación social, la espontaneidad, entre otros. En este aspecto, la satisfacción no necesariamente es un estado de inercia, más bien la creatividad constante en beneficio propio y de la sociedad. Entonces, la satisfacción debe entenderse como el reconocimiento de la realización de un individuo integral, que comprende aspectos individuales y lo sociales.

Ginzberg (1963, citado en Madsen, 1980) indica que, si un individuo se encuentra satisfecho con la profesión que eligió, siempre estarán motivadas para el desarrollo máximo de sus capacidades cognitivas y emocionales. Entonces, la formación profesional fundamentada en la vocación garantiza una calidad óptima de la enseñanza. Asimismo, Atalaya (1995, citado en Madsen, 1980), señala sobre la satisfacción que, como grado de contento, posibilita al estudiante a tener una predisposición favorable para un buen desempeño.

La Satisfacción con la Profesión Elegida: En el trabajo realizado por Vildoso (2002) afirma sobre la satisfacción de la profesión elegida, es un estado afectivo

que se produce en un individuo, como consecuencia de la automotivación y motivación que toma del ambiente tocantes a su carrera profesional; como resultado se produce en el estudiante comportamientos positivos.

El término satisfacción está referido a la grata sensación o el bienestar que vivencia en el momento que una persona cumplió un deseo, expresado en el momento que un organismo ha alcanzado el objetivo propuesto o que el individuo ha recompensado sus aspiraciones vivencia la satisfacción. La satisfacción puede señalarse como un sentimiento de éxito en la realización de un logro definido, con estos sentimientos de éxito un individuo percibe una sensación bienestar, la que puede experimentar en diversos ámbitos como los estudios, profesional, laboral, entre otros (Madsen, 1980).

La Satisfacción con la Profesión Elegida y los Estudiantes: Osipow (1976, citado en Rivas, 1976) explica que las sociedades actuales plantean a los jóvenes desafíos y adversidades que los presionan a obtener una rigurosa y sólida formación intelectual y tecnológica aunado a un perfil personal muy polivalente. La juventud para acceder al mundo profesional debe conseguir competencias profesionales y establecer un buen nivel de autoconocimiento: conocer las tendencias profesionales, conocer los modos de reaccionar frente a las adversidades, los estilos de liderazgo o estrategias para toma de decisiones, esto sin duda ayuda a poder definir de una forma realista las expectativas profesionales y la manera cómo estos aspectos se planean desarrollar, finalmente, lo que se pretende es proyectar aceptablemente la forma de cómo se va a desarrollar el aspecto profesional.

Osipow (1976, citado en Rivas, 1976) acerca del desarrollo profesional, menciona que es un aspecto que comprende un gran parte del proyecto de vida, significa una formación que perdura completamente en la vida profesional, implica algunas aptitudes de desarrollo individual buscando la formación personal con el fin de lograr conseguir aquellas competencias profesionales específicas y asimismo se trata de alcanzar las situaciones que originen la posibilidad de obtener un trabajo que le de satisfacción al individuo. De esta manera, el paso hacia la etapa del trabajo no se inicia luego de finalizar la carrera, esta se inicia, muy por el contrario,

a lo que se piensa con frecuencia, siendo el día uno del primero de un curso de la carrera. Entonces, es significativo que, durante todo el tiempo de estudios, los estudiantes puedan reflexionar, considerando su futuro profesional. Es así, que al culminar la carrera mayor será la posibilidad de dedicarse, desde sus inicios con una mejor garantía de éxito.

Osipow (1976, citado en Rivas, 1976) también menciona acerca de las particularidades inherentes a un estudiante, las cuales invitan a tomar conciencia sobre el significado de la vocación del futuro profesional; por este motivo, a partir del inicio de la formación profesional, es necesario que el alumno presente satisfacción por la profesión que, esto hará que se genere la automotivación para imponerse a aquellas dificultades de naturaleza afectiva y cognitiva propias de la carrera, por tanto todo ello comprende la autorrealización individual y profesional (esto se logra en el momento que un individuo encuentra satisfacción con la profesión elegida) lo cual tendrá como resultado una muy buena calidad en la formación académica, y consecuentemente, profesionales de calidad intelectual e espiritual.

Osipow (1976, citado en Rivas, 1976) añade sobre la vocación por la carrera elegida es que es muy posible que el estudiante no la posea, sin embargo existe la posibilidad que pueda desarrollarse e incrementarse en el transcurrir de la formación profesional, muchas veces la presencia de la vocación es nula cuando se toma la decisión por una profesión, la cual puede ir adquiriendo estando en la misma institución de formación o en la práctica de la tarea educativa, en ese proceso es que al alumno se le revela, asimismo va adquiriendo sus propios valores, es así que se puede afirmar que existe la vocación, que se ha desarrollado al mismo tiempo y en el ejercicio de la carrera profesional encontrará lo atractivo de su ocupación, la vocación muy pocas veces será algo inherente, entonces muchas veces desarrollarlo tomará su tiempo y debe invertirse mucho esfuerzo, así mismo debe considerar otros factores que también entran en juego.

Es de importancia destacar también, que la conducta de la persona está supeditada a la etapa evolutiva en el que se encuentra, así como se desarrolla los aspectos intelectuales, emocionales y físicos, paralelamente se está madurando el área

vocacional, por tanto, los intereses, expectativas y necesidades ejercen una influencia en el momento de optar por una carrera profesional. Super (1962) explica a continuación las etapas de vida del ser humano:

- Cristalización (14–18 años): obtiene toda la información acerca de la profesión o carrera por la cual se inclina.
- Especificación (18–21): como alumno se encuentra en los estudios generales de su carrera para luego pasar a un aspecto más específico. En esta fase el individuo requiere estar motivado para confirmar su decisión vocacional.
- Implementación (21–24 años): la persona ha concluido su formación y ha empezado su etapa laboral.
- Estabilización (25–35 años): la persona se instaura en un concreto ámbito de trabajo y en la utilización de sus propias habilidades en tal ámbito.
- Consolidación (30–40 años a más): la persona se instaura de una forma con la posibilidad de beneficiarse de comodidades y una posición privilegiada de acuerdo con el crecimiento en su carrera.

Osipow (1976, citado en Rivas, 1976) asegura que los individuos que sienten satisfacción con la profesión elegida, en otras palabras, estiman su labor académica (formación profesional) y se sienten orgullosos de aquello, y también realizan los siguientes comportamientos:

- Realiza sus trabajos puntualmente.
- Concluye sus tareas sin considerar el tiempo que se necesita.
- Realiza sus labores sin tomar en cuenta si otros lo ejecutan.
- Concluye las labores incompletas de otras personas.
- Concluye por completo su tarea no dejando asuntos por terminar.
- Realiza la mayoría de sus labores al nivel máximo usando todas sus capacidades.
- Siempre se refiere en forma favorable acerca de su carrera profesional.
- Siempre se refiere en forma favorable acerca de sus tareas bien ejecutadas.
- Sus atuendos son acordes al nivel de su carrera profesional.

Elección de la carrera profesional: Sobre este aspecto existen diversos estudios, los cuales también están ligados al tema de la orientación vocacional, donde se han diseñado diversas teorías acerca la motivación para elegir una carrera, así como de los factores que finalmente conllevan a elegir a iniciar los estudios de una profesión. A continuación, abordamos acerca de los términos y algunas teorías que sustentan la elección de la carrera.

Ponti (1996), el término elección se define con el concepto “optar”, en otras palabras, es el vínculo que se establece con alguna de las opciones con la finalidad de conseguir una meta. Elegir una profesión, carrera u ocupación implica comprometerse, tal vez el compromiso más significativo en la vida de un individuo, encontrándose ligado al transcurso del crecimiento y la maduración personal, y el compromiso social en razón a su contribución a la autorrealización y al crecimiento social, cultural, científico, económico y político. Los objetivos se cumplirán a través de la incorporación en el campo productivo: en primer lugar, insertándose en un período de estudios (capacitación y formación), con la finalidad de ocupar un puesto en el campo laboral.

Un individuo está obligado a tomar conciencia de sí mismo de forma obligatoria, así mismo de su relación con otros y con la sociedad, es un aprendizaje muy complejo, se le denomina “identidad”, todo ello se encuentra dentro de un proceso evolutivo, implicado en la elección de una carrera profesional. El sujeto como parte de su desarrollo establece una red de vínculos primarios, esto le posibilita obtener una estructura que lo diferenciará de los otros y permitirá ejecutar los procesos de adaptación al mundo. La adolescencia es una etapa reconstitutiva, en la cual se presenta una especie de reconstrucción de su propio espacio interior (identidad) y, además, es donde se realiza la elección de una profesión o de incorporación al área laboral, todo ello a requerimiento de las condiciones actuales, específicamente en el aspecto sociocultural (Ponti, 1996).

Por otro lado, la elección también es producto de diferentes factores que influyen en la vida. Existen muchos grupos que colaboran que la persona se encuentre formada de una determinada manera, porque proviene de un determinado estrato social, grupo social, que originan los deseos, aspiraciones y frustraciones

(Ponti, 1996).

Previamente a realizar la elección de una carrera, existen aspectos que deben tomarse, como: el autoconocimiento (aptitudes, capacidades o habilidades, intereses profesionales, personalidad, valores) y asimismo obtener información acerca de las opciones, de las cuales podrá elegir. Estos son elementos claves para coadyuvar a una buena elección. También es importante considerar las circunstancias actuales y acerca de la vocación del sujeto, porque todo ello tendrá una gran influencia en adelante en toda su vida, por lo tanto, es un proyecto vida individual, un modo personal que como característica de su realización personal con la finalidad de convertirse o seguir siendo un buen estudiante y mejor profesional (Ponti, 1996).

Osipow (1976, citado en Rivas, 1976) realiza las siguientes cuestiones acerca de la elección de la carrera. ¿Cómo podemos saber si un sujeto escoge una carrera profesional encaminado por esa clase de actividad que tendrá que realizar o por los éxitos que conseguirá posteriormente?, ¿El estudiante elige por la seguridad que le otorga un tipo de profesión, u por otro factor diferente?, ¿Existen características específicas en un individuo que escoge una profesión determinada? Es importante establecer la verdadera motivación de las personas para la elección de la carrera y como se asocia con la satisfacción de su elección.

Rivas (1976) menciona a Roth y colaboradores con la finalidad de presentar de manera organizada han agrupado las teorías e investigaciones bajo un enfoque de desarrollo vocacional como un proceso y no sólo el acto de la elección en sí, como sigue: Aproximación psicológico-social. Aproximación del desarrollo personal. Aproximación de identificación del autoconcepto. Necesidades y valores. Teorías decisionales. También, Osipow (1976, citado en Rivas, 1976) establece como clasificación: Teorías basadas en el análisis de rasgos o factores. Teorías de base sociológica. Teorías del autoconcepto. Teorías de la personalidad.

Asimismo, estas teorías toman dos direcciones orientadas en el estudio vocacional.

a) Teorías del desarrollo vocacional y elección profesional, teniendo como base la perspectiva socioeconómica, de base sociológica.

b) Teorías del desarrollo y elección profesional que toman como base al individuo: Base individual.

*Teorías de base sociológica.* El aspecto central de esta teoría en el tema vocacional están implicados factores externos, que se encuentra lejos del control de uno mismo, sin embargo, influyen en mayor grado en toda la vida de un ser humano, los cuales incluyen desde las posibilidades en la educación hasta las opciones vocacionales de las personas. En las investigaciones sociológicas que tiene como perspectiva la organización y sistematización de las variables de la transformación extra-individual y que ejercen con gran fuerza en esta dimensión. En el campo de la economía, tienen la perspectiva de la realidad como las fuerzas sociales y económicas que trascienden a la persona, aunque se de poca importancia a las acepciones mantenidas sobre el significado del trabajo y la influencia que ejerce en un individuo.

La psicología social admite la limitación que se presenta en el entorno social y que parten de las relaciones aproximadamente directas y de las interacciones entre sus miembros, establecen una hipótesis en las que el proceso de la vocación está influenciado mayormente por la presión externa, que por fundamentos personales.

Según Miller y Form (1951, citado en Rivas, 1976) afirman lo siguiente, las circunstancias o un accidente son las causas decisivas para determinar la ocupación profesional de casi todos los trabajadores, cuyo proceso está orientado por el ensayo y error. Según, Caplow (1854, citado en Rivas, 1976) participa también de la idea del ensayo y error, fundamentando también en la niñez de donde se transmite por generación el nivel profesional de sus antecesores o familiares más cercanos y escogen una ocupación profesional en una condición demarcada de opciones, estando influenciada la elección vocacional por el estatus social y el realismo de sus posibilidades le permitan alcanzar.

Según Lipsett (1982, citado en Rivas, 1976) del cual destaca su estudio realizado, siendo dentro los más representativos, la Clase Social. La identificación y pertenencia a una clase social es un factor social que influye en la conducta humana, si bien puede concebirse como generalizado el desarrollo vocacional, hay una diferencia muy grande en las elecciones que realizan y las razones de estas.

Dentro de la clase social se pueden separar los sub-factores:

a) El hogar. Se consideran los elementos de recursos materiales, niveles de educación de sus miembros, nivel de aspiración de sus componentes, refuerzos hacia determinados tipos de profesiones, etc.

b) La comunidad. Se toman en cuenta las variables como razones étnicas y raciales, tradiciones, formas de ubicación (rural, urbana), etc.

c) Presión ambiental. Los medios de comunicación, los estereotipos, generalizaciones y valores influyen en la sociedad y éstos son manipulados por grupos de presión, direccionando modas profesionales, informaciones sesgadas, etc.

d) Diferenciación de roles profesionales. La múltiple diversidad de profesiones ocasiona que no se permita la diferenciación interprofesional. Es aquí, donde los roles más cercanos o relevantes y con mayor consenso social, tengan mayor relevancia en la elección vocacional.

e) Entorno ambiental-social. En una sociedad encontramos las siguientes situaciones: las sociedades conservadoras y con profesiones hereditarias y, por otro lado, las sociedades de gran movilidad en las que los individuos pueden optar por una ocupación u otra libremente, donde se desarrolla la elección vocacional.

f) Estructura cultural y profesional. La elección profesional se encuentra en función directa de dos razones: las características profesionales, que influyen en el pasado del individuo como condicionantes; y, el contexto socioeconómico de la estructura social, la cual afecta el presente del individuo a la hora de realizar o no la elección profesional, de las carreras a las cuales tiene disponibilidad en ese momento (Rivas, 1976).

*Teorías de base individual.* Esta teoría parte de una perspectiva individualista, las cuales devienen del campo de la psicología, las cuales fundamentan que el sujeto mantiene la autoridad y el control de todo su proceso vocacional, tiene conocimiento de algo sobre las teorías de fundamento sociológico y especialmente sobre la influencia de sus variables, sin embargo, no le otorga el peso para determinar su elección.



Las teorías se agrupan según su propio principio rector: un primer punto, son aquellas que toman en cuenta la cuestión vocacional como un tema exacto, instantáneo y limitado a un lapsus del individuo y, un segundo punto, son las teorías que construyen la cuestión vocacional como un proceso en el tiempo a modo de componente en la evolución general de persona, el cual tiene la posibilidad de ser analizado considerando su historia y con probabilidades anticipatorias.

Teorías de la personalidad y la elección profesional, en estos estudios la particularidad personal de cada individuo y la relación con su elección profesional, se toman en cuenta como criterios centrales (Rivas, 1976).

*La tipología profesional de Holland.* Esta teoría tiene dos orientaciones en la psicología vocacional, la primera se refiere al comportamiento profesional en el proceso evolutivo del ser humano integral y unificado de la personalidad y otra, al tratar en el universo ocupacional en el marco de estereotipos en conexión experimental confirmada en algunos rasgos de personalidad, aptitudes específicas e intereses.

Se toma en cuenta que las personas, en el momento de optar por una ocupación profesional, permiten que los estereotipos ocupacionales los influencien – cosmovisión de una determinada sociedad sobre algunas carreras – producto de la notoriedad o reputación social que prometen algunas ocupaciones. La selección estereotipada para un gran número de profesionales que se ocupan de la orientación vocacional es demasiado negativa, siendo el fundamento principal del pensamiento conceptual de Holland.

Holland cambió de forma positiva el proceso de elección considerando los estereotipos y supone que se sustenta en el trabajo; entonces, los estereotipos se basan en la realidad y tienen un nivel muy alto de beneficios y exactitud. Entonces sostiene que una persona escoge una ocupación profesional por el nivel de satisfacción que ésta le otorga, el acto de definirse por una carrera es consecuencia de la estructura de su personalidad.

Asimismo, considera que existen seis diferentes tipos de personalidad en las que clasifica a las personas: Intelectual, Social, Emprendedor, Convencional, Realista

y Artístico, esta tipología tiene correlación plausible de medirse, entre las tipologías de personalidad y los entornos ocupacionales con la misma clasificación.

Los tipos de personalidad, cada uno de ellos es resultado de la interrelación de lo heredado y de una diversidad de elementos personales y culturales, los individuos desarrollan maneras rutinarias en el rendimiento de tareas, lo que genera una propensión particular al inclinarse por un tipo concreto de trabajo.

Asimismo, Holland plantea la hipótesis de que los individuos a temprana edad escogen una definida clase de tareas, éstas tendencias son las que se transforman en intereses personales determinados mediante las cuales las personas alcanzan a satisfacerse para después continuar desarrollando habilidades más específicas y la diferenciación de sus propios intereses. Paralelamente, desarrollan su propia escala de valores, la totalidad de este proceso lo conduce también a establecer su tipo de personalidad (Holland, 1975).

## **2. Justificación de la investigación**

La investigación tiene como propósito el crecimiento o el avance del conocimiento de un aspecto en específico, empleando los conocimientos existentes con la finalidad de producir otros con mayor utilidad. El presente estudio se justifica en el sentido de contribuir con un aporte importante en la educación superior, como el obtener información acerca del aspecto motivacional en los estudiantes universitarios, específicamente en la carrera profesional de psicología. Los diferentes aspectos de la motivación son el motor que influye en el desempeño del estudiante, las cuales también se encuentran implicadas en el éxito en la universidad, asimismo en su perseverancia y la solución de problemas, aspectos con las que podrá hacer frente a las mayores dificultades que se pongan de manifiesto durante esta etapa estudiantil. Por lo tanto, la identificación de estas motivaciones permitirá mejorar el desempeño del estudiante.

A nivel práctico, se podrán establecer programas preventivos, y de abordaje de forma individual y colectiva, específicamente también en aquellos estudiantes que se encuentren con dificultades de desmotivación y/o desorientación, con respecto

a la carrera que se encuentran cursando, lo cual podrían estar teniendo implicancias en su proceso formación profesional. Como un proceso de autoconocimiento, de manera que pueda ser orientado a lograr una eficiente formación profesional. Asimismo, les permitirá reconocer sus habilidades, capacidades y recursos individuales para desarrollar las competencias personales necesarias, simultáneamente serán también las adecuadas para su formación profesional, y éstas, a la vez en el futuro serán el fundamento que evidenciará personas con aptitud profesional. También aporta una valiosa colaboración para el estudiante a la hora encaminarlo a una acertada selección o en el momento de tomar conciencia sobre la profesión que estudia (satisfacción), debido a que mayormente los alumnos, luego de haber concretado su preferencia, no están conforme con su decisión. El resultado de todo ello influenciará en el concepto de los profesionales egresados, aumentando la atracción de más y mejores estudiantes a la universidad, acrecentando la competencia en los ingresantes, finalmente adhiriéndose a la institución aquellos con el perfil del estudiante de psicología.

En el nivel social, el presente trabajo se justifica porque beneficia a la profesión de psicología en el país, en el empoderamiento del psicólogo en la sociedad peruana, por ende, identificados como actores en el fomento de la salud mental de la sociedad peruana. El otorgarle la importancia a la formación de los alumnos durante el estudio de la profesión de psicología y al esfuerzo por mejorar la calidad de los futuros profesionales; es, por lo tanto, también mejorar la propuesta académica de la universidad, resultando beneficioso para la comunidad. Posteriormente, como consecuencia se observará el desempeño cabal de los egresados en la práctica profesional, quienes también tendrán una alta probabilidad de ocupar posiciones influyentes dentro del campo de la salud mental.

### **3. Problema**

A nivel internacional, Delgado (2018) realiza un análisis en el contexto español refiere que, si tenemos conocimiento de la situación real en la educación del profesional de la psicología, se tiene información que mucho depende de la

institución de donde egreso, la medida de su pericia y sus conocimientos sobre intervención. Los aspectos filosóficos y teóricos que influyen significativamente en los alumnos, profesionales y usuarios, son algunos de los principales problemas más difíciles a los que se tiene que enfrentar la psicología. Sintetiza lo detectado en varios aspectos, sin embargo, tomaremos algunos de ellos, como la ausencia de formación teórica y filosófica, aspectos con los que los alumnos concluyen su profesión, asimismo la exigencia de distinguirse y sobresalir en un mercado laboral sobre poblado de titulados sin empleos.

Villazamar (2017) en el contexto colombiano, afirma sobre la importancia de considerar que en el instante de escoger una profesión tiene una implicación importante, así como la motivación también los objetivos personales. Las teorías de la motivación son las que explican las razones por las que un individuo realiza determinadas acciones, por lo general y principalmente son los motivos afiliativos, que tienen como finalidad buscar desarrollar capacidades que le posibiliten una mejor interacción con los demás, alejándose de las motivaciones vinculadas con el poder y la inclinación hacia la superación de problemas emocionales.

También, refiere que la motivación del alumno es considerada muy importante para el desempeño de actividades académicas, a la larga esto contribuirá a la implementación de programas que aminoren la posibilidad de abandono de los estudios. Si la institución brinda una adecuada información acerca del programa y de la disciplina psicológica, entonces a un mejor conocimiento sobre el desarrollo del programa y de la formación en psicología, y también un mayor conocimiento de lo que uno accede a estudiar, acrecienta de forma positiva la motivación de naturaleza intrínseca.

Nizama (2017) al realizar su estudio sobre la satisfacción con la carrera elegida, entre sus conclusiones específicas de la investigación realizada en una universidad privada del país, afirma sobre la correlación de las variables satisfacción de la necesidad de seguridad, necesidad de pertenencia, autoestima y autorrealización con la carrera elegida, y el rendimiento académico existe una correlación baja negativa. Concluyendo, que los estudiantes tendrían un gran posibilidad de permanecer y finalizar la carrera, debido a que se vienen adaptando a la vida

universitaria e integrando a la vida estudiantil, encontrándose en pleno proceso; asimismo indica que los estudiantes empiezan establecer formas y modos personales de realizar tareas interactuando con sus pares, lo que significa que obtienen una mayor autoconfianza; también, se puede concluir que como los estudiantes tienen un mayor tiempo en la universidad están en la capacidad de reconocer sus potencialidades y entorno, debido que se sienten orgullosos por su desempeño y la energía que invierten luego de lograr organizar y ordenar su tiempo y espacio; y finalmente, los estudiantes transcurren en un proceso de ajuste que les brinda la posibilidad de justificar las razones de su elección profesional.

A nivel nacional, Zanabria (2015) en su descripción sobre el contexto de la de la profesión de psicología en el Perú, expresa que cada universidad escoge las competencias que desarrolla considerando primordialmente su orientación institucional. Entonces, supeditado a su orientación, su siguiente preocupación es por los conocimientos que impartirán a los alumnos para que conviertan en psicólogos calificados, así también en las competencias que los profesionales de la psicología preparados están en la capacidad de demostrar competentemente en la práctica independiente. La comercialización de la profesión de psicología se ha caracterizado por sus recursos insuficientes para la formación del estudiante, como consecuencia los egresados no han podido demostrar competencia. Participamos de un complejo proceso de globalización de la economía, en el Perú la formación del psicólogo obedece al modelo del empirismo, del positivismo de las ciencias naturales y del modelo dominante del mecanicismo. Las teorías psicológicas se encuentran desvinculadas de las teorías de la historia y de la evolución; la psicología naturalista, ha obviado la preocupación para proponer soluciones al problema de por qué el ser humano no busca la realización íntegra de su moral, sin considerar las relaciones esenciales que debe existir entre la estructura moral de los individuos y la estructura económica de la sociedad. La orientación social del saber psicológico es muy poco, simplemente se descartan en la enseñanza los aspectos antropológicos, sociales y especialmente la ética del ser humano. Se afirma que la formación de las generaciones recientes de los profesionales psicólogos es consecuencia de un grave desorden académico.

A nivel local, hace quince años aproximadamente, se empezaron a crear las filiales de universidades privadas, implementándose progresivamente entre otras carreras, por primera vez la de psicología, creciendo exponencialmente la oferta académica de esta carrera, lo que ha conllevado también a una poca adecuación en los filtros y/o en los procesos de admisión para el ingreso de los estudiantes con el perfil adecuado. Muchas de las instituciones evidencian seriedad en la importancia de la formación de profesionales en la carrera de psicología. Sin embargo, se observan también aquellas, que presentan una situación inestable, también en los planes curriculares, que tampoco se ajustan a la realidad y a la demanda laboral, que poco favorecen a la sostenibilidad en todo el sentido de la formación de los futuros psicólogos.

Se observan en las aulas a estudiantes con diversas características personales, muchos de ellos presentan dificultades para el desarrollo de competencias para cumplir con el perfil del estudiante y del futuro profesional de psicología. El estudiante, durante sus estudios debe estar preparado para asumir una constante actitud orientada a encontrar su propio sentido de identidad profesional, que trasciende a su papel como profesional. Esta situación, ha generado que durante los estudios se observen muchas dificultades, como en el rendimiento académico, asimismo actitudes poco proactivas en su participación en el aprendizaje, en la adquisición de conocimiento, cuestionamiento de la realidad y en la formación de competencias, asimismo se observa el poco esfuerzo para concretar actividades para su desarrollo personal, siendo esto último de vital importancia como una actitud consecuente a su formación psicológica.

La consecuencia de ello se observará en la práctica del profesional psicólogo quien, con dificultades en sus conocimientos, escasas competencias y lo más significativo, dificultades personales (incluso en su salud mental), lo que genera grandes inconsecuencias como profesional de psicología. Lo que, a la larga también desfavorecen realizar una labor eficiente, el concepto social del psicólogo y el rol que debe asumir en la sociedad; situación que se percibe en muchos profesionales de las nuevas generaciones. Lo que, nos lleva a cuestionar si el estudiante optó por una adecuada decisión en la elección de su profesión, claramente habiendo

evidenciado dificultades en su satisfacción durante los estudios, siendo crítico ello, porque tendrá definitivamente repercusión en el futuro, continuando insatisfecho en plena práctica profesional.

Entonces es importante conocer los diversos aspectos de la motivación para estudiar psicología, como son el motivo de poder, superación de problemas, motivo de afiliación, motivo de logro y la motivación extrínseca. Especialmente en el estudiante de psicología, se requiere que las motivaciones para estudiar le permitan crecer o desarrollarse como persona ligada a sus características individuales, teniendo la capacidad para integrar gradualmente su conocimiento adquirido, con su experiencia personal y profesional. Es importante describir, distinguir y encaminar hacia las motivaciones adecuadas al estudiante, siendo necesario también obtener información acerca de la vinculación con la satisfacción o insatisfacción en la elección de la carrera.

La satisfacción al elegir una carrera, ocupación o profesión implica comprometerse, tal vez el compromiso más significativo en la vida de un individuo, encontrándose ligado al transcurso del crecimiento y la maduración personal, y el compromiso social en razón a su contribución a la autorrealización y al crecimiento social, cultural, científico, económico y político. Es un desarrollo evolutivo, es un proceso de aprendizaje difícil donde obligatoriamente un individuo reflexiona sobre sí mismo paulatinamente, también sobre sus relaciones con los otros y con el mundo.

Existe múltiples elementos que originan este problema, no obstante, para el presente trabajo podemos señalar como causantes, a la motivación profesional y la satisfacción con la profesión elegida. Entonces es importante y necesario obtener información acerca del tipo de motivación que conduce la decisión de estudiar psicología, explorando la motivación profesional en los alumnos de la profesión de psicología y como se vincula con la satisfacción respecto a la profesión elegida.

En un contexto de constantes cambios y avances de la tecnología, el aumento de la competitividad, la apertura a la información y el acceso a los mercados internacionales, la institución superior está obligada a alinearse a estas necesidades, para lo cual debe reestructurar su estilo de gestión y encaminar sus esfuerzos para

optimizar la calidad de los productos que oferta, consecuentemente para una óptima formación integral de profesionales, para ello consideramos de importancia la información que se pueda obtener la universidad, para asumir esfuerzos e integrar actividades que permitan garantizar la adecuada formación y luego el buen desempeño profesional. Entonces, es pertinente a continuación formular el problema de la presente investigación.

### **Problema General**

¿Cómo se relaciona la motivación para estudiar psicología con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la Universidad San Pedro (Huaraz)?

### **Problemas Específicos:**

- a) ¿Están relacionados la necesidad de poder con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?
- b) ¿Están relacionados la necesidad de superación de problemas con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?
- c) ¿Están relacionados la necesidad de afiliación con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?
- d) ¿Están relacionados la necesidad de logro con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?
- e) ¿Están relacionados la motivación extrínseca con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?

## **4. Conceptuación y operacionalización de las variables**

A continuación, se realiza la definición de cada uno los términos del presente trabajo.

*Motivación.* La motivación, es una palabra que proviene del latín *motivus*, que es relativo al movimiento, entonces se refiere a aquello que provoca movimiento, es eficaz para mover o tiene la virtud de movimiento; entonces sería el impulsor del comportamiento humano. Toda tendencia hacia una actividad se “despierta”



producto de una necesidad, el cual es un mecanismo que promueve al individuo para actuar, pudiendo tener su génesis en lo fisiológico o psicológico. Cuando una necesidad aparece, se quiebra condición de equilibrio del organismo y tiene como consecuencia una condición de tensión, inconformidad e insatisfacción que conduce al individuo a proceder con una conducta o actuación con la capacidad de descargar la tensión. Cuando se encuentra la satisfacción de la necesidad, el organismo retoma su condición de equilibrio precedente (Carrillo, Padilla, Rosero, Villagómez, 2009).

*Satisfacción con la Profesión Elegida.* Vildoso (2002) refiere que la satisfacción de la profesión elegida es una condición afectiva que se origina en una persona como producto de la motivación inherente, y la motivación externa que procede del medio externo en relación con la profesión por la que se optó, la que corresponde con sus intereses, inclinaciones y aspiraciones, originando en la persona comportamientos adecuados como los esfuerzos para ser mejores cada vez, buscando la actualización frecuentemente, con actitud innovadora, realizando su trabajo con responsabilidad, siendo parte activa proponiendo soluciones a los problemas que ejercen gran influencia durante el desarrollo de su carrera.

*Elección de la Carrera.* Este acto involucra en los jóvenes muchas visiones y significados que influyen en la forma de decidir, está se caracteriza por ser un cuestión personal, familiar, financiero, geográfico, propio de la juventud, de adaptabilidad y reputación institucional, de ejemplo, del pasado, del presente o del futuro.

La elección de una carrera profesional es muy personal, individualísima, debido a que comprende significados existenciales, porque se considera un elemento indispensable. La posibilidad de ingresar a una institución superior y la realización de una carrera está relacionada con los aspectos de la personalidad y con los esfuerzos individuales, contrario a esto último está relacionado con la mediocridad y el fracaso profesional. La elección de la carrera debe realizarse luego de establecer el nivel de inteligencia, las capacidades y preferencias individuales y del esfuerzo personal. (Montero, 2000).

*Satisfacción.* Mankeliunas (1966), describe a la satisfacción como el estado del

organismo en que los factores motivadores consiguen llegar al objetivo, o lo mismo que una experiencia de la persona que ha complacido sus anhelos.

Maslow (1991) también lo describe como un estado afectivo del organismo generado en el momento que satisfacen las necesidades básicas y sociales, en el que también los factores motivadores lograron alcanzar el objetivo y el individuo ha cumplido sus anhelos. Por ello, que individualmente una persona busca mantener este estado o renovarlo para producir la satisfacción.

*Profesión de Psicología.* El psicólogo es el profesional del comportamiento humano, que maneja competencias en la promoción, prevención, diagnóstico, tratamiento y recuperación de la salud mental de la persona, la familia y la comunidad, en el ámbito psico-social. Asimismo, interviene de forma directa a la persona, la familia y la comunidad sustentado en la utilización racional y apropiada de la ciencia y la tecnología. Sus actividades se orientan a la identificación, promoción, desarrollo y rehabilitación de las funciones psicológicas que garantizan un consecuente desarrollo humano de todos los seres humanos en el ámbito de la educación, la salud, el trabajo, sociocultural, económico, recreativo y político. Desempeñándose, del mismo modo, en las áreas administrativas, docencia e investigación (Ley del Trabajo del Psicólogo N° 28369).

*Motivación para estudiar Psicología.* La curiosidad por saber cómo somos las personas es una interrogante que se espera absolver estudiando psicología. Sin embargo, la Psicología, se extiende mucho más allá que a un conjunto vasto de conocimientos acerca de explicaciones del funcionamiento humano, que incluye sus procesos cognitivos. La Psicología es una ciencia que tiene como objeto de estudio a la conducta, siendo el interés por obtener conocimientos acerca de los procesos cognitivos de la persona (emoción, motivación, percepción, aprendizaje, atención, entre otros.); la bases psicobiológicas de la conducta (la influencia de las funciones cerebrales, de las hormonas, los neurotransmisores, psicofármacos, entre otros); el desarrollo de la conducta humana que comprende desde antes de su nacimiento hasta la ancianidad; también el método científico y la investigación psicología, la psicometría que implica la construcción y utilización de test; los aspectos sociales de la conducta, la dinámica al interior de los grupos y de la

organizaciones desde la perspectiva psicológica; las diferencias individuales; las particularidades de la personalidad; las competencias suficientes para la identificación y diagnóstico de situaciones o trastornos disfuncionales; manejar las técnicas de intervención de una orientación psicológica; actitud de aprendizaje constante para obtener más capacidades para brindar ayuda a un individuo que presenta un problema personal, educativo o social.

Operacionalización de las variables, concernientes a la dimensión Motivación para estudiar Psicología

*Poder.* Es la necesidad de ejercer influencia y el control sobre otros individuos o un grupo de personas, asimismo conseguir ser reconocido por ellos mismos. Se caracterizan porque les agrada que sean considerados importantes y anhelan conseguir paulatinamente reconocimiento y prestigio, regularmente luchan por que sus ideas predominen, obtener poder sobre otras personas, adquirir una buena posición, conseguir un sueldo acorde a sus expectativas, tener un mayor nivel socio económico.

*Superación de problemas afectivos.* Es la necesidad de superar los problemas emocionales e interpersonales, o angustias, aspectos que los alumnos tienen las expectativas de poder resolverlas estudiando la carrera de psicología. También piensan en que podrán conocerse con profundidad así mismos con la finalidad de mejorar asuntos personales pendientes, de la misma manera aplicar los conocimientos a sus familiares y amistades. Además, implica sobreponerse a las dificultades, desarrollar nuestro potencial humano, lograr la identidad, alcanzar el éxito y conseguir la satisfacción personal, la obtención de gratificación, la organización del tiempo y el ocio, la consecución del proyecto de vida, entre otros.

*Afiliación.* Es incluir a los demás, tener interés por otros seres humanos, son los sentimientos de pertenencia, la responsabilidad social, equidad, solidaridad, pertenecer a un grupo de personas, vincularse con otros. Necesidad de formar parte de un grupo. El anhelo de la afiliación es mantener relaciones interpersonales próximas e integrar un grupo. Aprecia el contacto con otros, se siente incómodo

trabajando solo y siente agrado en ayudar a otras personas.

*Logro y prestigio.* Lleva a imponerse elevadas metas que alcanzar, está vinculado al éxito, el estímulo para sobresalir. Conduce a los individuos para imponerse objetivos superiores. Tiene una extraordinaria necesidad de ejecución, sin embargo, la de afiliación con otras personas es muy baja. Estas personas anhelan la excelencia, en vez de una tarea bien hecha y expresan una necesidad de retroalimentarse frecuentemente. También requieren tener una buena posición, retribución por su trabajo acorde a sus altas expectativas, y así posicionarse en un nivel económico superior. Por lo tanto, obtener prestigio.

*Motivación extrínseca.* Para Mars (2013) este motivo se impulsa por gratificaciones o estímulos que no se encuentran vinculados a la propia actividad que la persona efectúa para lograrlo. Depende de otros individuos o circunstancias externas al propio individuo que ejecuta una tarea. También hay elementos independientes de la persona que lo incentiva a obrar de una forma determinada y sólo por estas razones las realiza y no debido en realidad porque desee hacerlo.

Se fundamenta en el estudio de tres conceptos principales: la recompensa, castigo e incentivo. Una “recompensa” proviene del ambiente que es atrayente que se brinda al concluir un número de acciones y que incrementa o favorece nuevamente la aparición de esa conducta. Un “castigo” proviene del ambiente poco o nada atrayente que se brinda al final de número de acciones y que aminora de que nuevamente aparezca esa conducta. Un “incentivo” proviene del ambiente que tiene la capacidad de atraer o evitar que la persona ejecute o no ejecute una serie de acciones. La diferencia fundamental entre la recompensa y el castigo de un lado, y los incentivos por el otro, es cuando se brindan y la tarea que compete al objeto que proviene del ambiente.

Para García (2008), la motivación extrínseca está presente en un individuo en el momento que ejecuta tareas de aprendizaje por diferentes motivos al propio aprendizaje, para luego conseguir gratificaciones y eludir sanciones. Al individuo tiene un interés nulo en el propio aprendizaje, más bien sí, en los resultados de su comportamiento de aprendizaje. Esta motivación se obtiene entre otros de la ubicación geográfica, nivel socio económico de pertenencia, nivel cultural,

estructura económica familiar y local, escuela, instituciones educativas, medios de comunicación social, fuentes de trabajo. Acciones y/o la presión del entorno familiar, del círculo de amistades. El grado de esfuerzo y eludir la valoración negativa. Consecución de juicios positivos, gratificaciones y calificaciones. La aprobación de los padres, la educación previa, la aprobación de los profesionales, la moda, todo ello ejerce también influencia.

### Operacionalización de las variables

#### VARIABLES CORRELACIONALES

- Motivación para estudiar Psicología

Se obtiene la medición mediante la totalidad de los puntajes del Cuestionario Motivación para estudiar psicología (MOPI)

- Satisfacción con la Profesión Elegida

Se obtiene la medición mediante la totalidad de los puntajes del Inventario Satisfacción con la Profesión Elegida

### **Tabla 1**

#### **Operacionalización de las variables**

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
MOTIVACIÓN PARA ESTUDIAR PSICOLOGÍA	Poder	Poder sobre las personas, ejercer influencia y el control sobre otros, conseguir ser reconocidos.
	Superación de problemas afectivos.	Superación de problemas emocionales e interpersonales, angustias, desarrollar el potencial humano, lograr identidad, alcanzar el éxito y conseguir la satisfacción personal, la obtención de gratificación, organización del tiempo y el ocio.
	Afiliación e intereses por las relaciones sociales.	Afiliación, incluir a los demás, interesarse por otros seres humanos, tener sentimientos de pertenencia, responsabilidad social, equidad, solidaridad, pertenencia a un grupo de personas, vincularse con otros.
	Logro y prestigio	Imposición de elevadas metas a lograr, está vinculado y el estímulo de sobresalir. Anhelan excelencia, buena posición, sueldo acorde a sus altas expectativas, y así posicionarse en un nivel económico superior. Por lo tanto, obtener prestigio.
	Motivación extrínseca de conocimiento.	Se impulsa por estímulos no vinculados a la propia actividad, sino a las circunstancias externas. Influye la acción y/o presiones del entorno familiar, del círculo de amistades. El grado de esfuerzo y eludir valoraciones negativas. Conseguir calificaciones, gratificaciones y juicios positivos. También influyen la educación previa, la moda, la aprobación de padres y profesores.
SATISFACCIÓN CON LA PROFESIÓN ELEGIDA	Necesidad de seguridad.	Estabilidad Dependencia Protección Ausencia de miedo Estructura Orden
	Necesidad de pertenencia.	Identificación Pertenencia Lugar definido Estructura Social
	Necesidad de estima.	Prestigio Reconocimiento Aceptación Estatus Reputación Aprecio
	Necesidad de autorrealización.	Búsqueda del saber Desarrollo Progreso Felicidad Apoyo a los demás

## 5. Hipótesis

### *Hipótesis General*

La motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida están relacionadas significativamente.

*Hipótesis Nula*

La motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida no están relacionadas significativamente.

*Hipótesis Específicas*

- 1) La necesidad de poder se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.
- 2) La necesidad de superación de problemas se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.
- 3) La necesidad de afiliación se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.
- 4) La necesidad de logro se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.
- 5) La motivación extrínseca se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.

## **6. Objetivos**

*Objetivo General*

Describir la relación entre la motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

*Objetivos Específicos*

Identificar la relación entre la necesidad de poder y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

Identificar la relación entre la necesidad de superación de problemas y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

Identificar la relación entre la necesidad de afiliación y la satisfacción de la

profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

Identificar la relación entre la necesidad de logro y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

Identificar la relación entre la motivación extrínseca y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

## **CAPÍTULO II: METODOLOGÍA**

### **1. Tipo y diseño de investigación**

El presente estudio, sigue el enfoque cuantitativo, se procedió a la recolección de datos con el objetivo de probar las hipótesis con fundamento en la medición



numérica y la utilización del análisis estadístico, con el fin de determinar las pautas del comportamiento a seguir, y por lo tanto comprobar teorías (Hernández, 2014). También correspondió a la investigación de tipo básico de corte transeccional, porque los datos se recopilaron en un momento único; asimismo de diseño no experimental, lo cual nos permitió realizar el estudio sin manipular deliberadamente las variables y en lo que solamente se observa un fenómeno en su propio ambiente natural para luego analizarlo; y posteriormente en el nivel de contrastes de hipótesis descriptivo correlacional; debido a esto posibilitó describir la vinculación no causal entre las variables motivación y satisfacción de la profesión elegida, de los estudiantes de la Facultad de Ciencias de la Salud, Escuela Académico Profesional de Psicología.

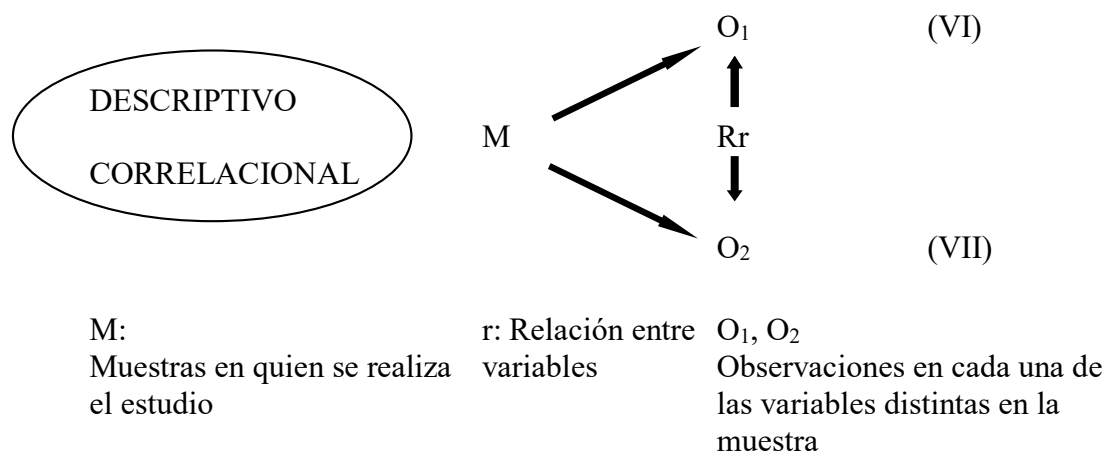


Figura 1. Tipo y diseño de investigación

## 2. Población - Muestra

### Población

Se encuentra referido a la cantidad total de los alumnos matriculados de la Facultad de Ciencias de la Salud, Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en el período académico 2019, siendo el número de matriculados en total de 269 estudiantes del primero al décimo ciclo en el segundo

semestre del año.

### Muestra

La estimación de las muestras se estableció a través del método aleatorio para un margen de error del 0.08 y con una confiabilidad del 0.92. La investigación presentó un diseño de muestra de una sola etapa, en consecuencia, el marco de muestreo es la nómina de elementos que integran la población de estudio o unidad de análisis, en este trabajo se refiere a 269 alumnos. Luego de aplicarse el muestreo aleatorio, se redujo a una cantidad de 101 alumnos, lo cuales mediante la distribución aleatoria proporcional se estableció la cantidad de la muestra por cada ciclo.

**Tabla 2**

#### Muestro aleatorio simple en forma proporcional

<u>Población</u>			<u>Tamaño de muestra</u>	
<u>CICLOS</u>	<u>N° DE MATRICULADOS</u>	<u>MUESTRA</u>		
I	20	8	N	269
II	55	21	N-1	268
III	21	8	Z	1.96
IV	68	26	e	0.05
V	14	5	pp	0.92
VI	27	10	qq	0.08
VII	9	3	<b>nn</b>	<b>101</b>
VIII	23	9		
IX	12	5	Nivel de confianza 95%	
X	20	8	Piloto	N=5
<b>Total</b>	<b>269</b>	<b>101</b>	Muestra	N=101

Nota: Base de datos

### 3. Técnicas e Instrumentos de investigación

A continuación, los instrumentos de recolección de datos que se utilizaron:

- Cuestionario de Motivación para la elección de la carrera de psicología (MOPI)  
El cuestionario está construido con un número de 45 ítems, agrupados en cinco factores (dimensiones). Elaborada por Gámez y Marrero en España en el año 2000.

- Inventario de Satisfacción con la profesión elegida.

La autora es Jesahel Vildoso Colque en el año 1988, constituyen un total de 33 reactivos, distribuidos en cinco factores.

La confiabilidad de los instrumentos para la obtención de los datos se calculó mediante el Coeficiente Alpha de Cronbach.

Asimismo, para obtener la validez se sometieron a los instrumentos de recolección de datos a la Evaluación de Jueces, luego se aplicó el estadístico de la Prueba Binomial.

Ambos resultados se procesaron en el programa estadístico SPSS.

#### **4. Procesamiento y análisis de la información**

Se obtuvieron los resultados del análisis de datos correspondientes del Cuestionario de la Motivación para estudiar psicología y el Cuestionario de Satisfacción con la profesión elegida, que se aplicaron a los alumnos de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro. Se realizó el análisis observando la relación entre las variables motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida.

Luego se realizó el análisis específico entre cada uno de los factores de la motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida.

La fiabilidad del instrumento de recolección de datos fue calculada mediante el Coeficiente Alpha de Cronbach, asimismo con la finalidad de realizar el análisis del nivel de correlación de las variables se empleó la Rho de Spearman.

La validez del instrumento se realizó mediante el criterio de jueces, y se aplicó la Prueba Binomial.

El Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman (estadístico no paramétrico) es una medida de asociación lineal que emplea los rangos, y de gran utilidad cuando la cantidad de pares de sujetos (n) que se requiere vincular es un número pequeño. Se emplea para cuantificar la intensidad y dirección de la correlación cuando las variables se miden o se transforman a un nivel de medición ordinal.

Con el fin de efectuar los análisis de datos, se ha obtenido información específica del tema en estudio, para sustentar la variable que posibilitó descubrir la motivación para estudiar psicología y la satisfacción de la profesión elegida y la relación entre ambas variables, los datos en su totalidad han sido procesados mediante el programa estadístico SPSS.

### **CAPÍTULO III: RESULTADOS**

#### **1. Confiabilidad de los instrumentos**

Se refiere al grado de estabilidad que se estima en un instrumento de medición, cuando aplicamos el mismo en determinadas ocasiones a la misma unidad de análisis en las mismas condiciones, debe conseguir el mismo resultado.

Criterio de confiabilidad valores

0,81 a 1,00 Muy Alta confiabilidad

0,61 a 0,80 Alta confiabilidad

0,41 a 0,60 Moderada confiabilidad

0,21 a 0,40 Baja confiabilidad

0,01 a 0,20 Muy Baja

Con la finalidad de validar el cuestionario “Motivación para estudiar psicología” se utilizó el estadístico Alfa de Cronbach, teniendo como resultado lo siguiente:

**Tabla 3**

**Estadísticas de fiabilidad Variable 01**

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,869	45

Nota: Base de datos

El coeficiente alfa es 0,869, por lo tanto, nos señala la presencia de una alta confiabilidad en el instrumento.

Con la finalidad de validar el cuestionario “Satisfacción con la profesión elegida” se ha utilizado el estadístico Alfa de Cronbach, teniendo como resultado lo siguiente:

**Tabla 4**

**Estadísticas de fiabilidad Variable 02**

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,783	33

Nota: Base de datos

El coeficiente alfa es 0,783 por lo tanto nos señala la presencia de una alta confiabilidad en el instrumento.

## 2. Validez de los Instrumentos

Se obtuvo la validez utilizando la técnica de “juicio de expertos”. Consistió, en como su propia denominación lo describe, el instrumento de medición que se utilizó en la recolección de datos fue supeditado al juicio de mínimo tres expertos. Luego se procesaron los datos en el programa estadístico SPSS, resultando válida la prueba.

La Prueba Binomial señala que el instrumento de observación es válido

$$P_{\text{promedio}} = 0.036$$

$$P_{\text{promedio}} < 0.05$$

**Tabla 5**

**Validación de juicio de expertos**

**Prueba binomial**

	Categoría	N	Prop. Observada	Prop. de prueba	Significación exacta (bilateral)	
Juez_1	Grupo 1	1	11	1,00	,50	,001
	Total		11	1,00		
Juez_2	Grupo 1	1	10	,91	,50	,012
	Grupo 2	2	1	,09		
	Total		11	1,00		
Juez_3	Grupo 1	1	11	1,00	,50	,001
	Total		11	1,00		

Nota: Base de datos

## 3. Prueba de Normalidad

Es cuando los valores de la variable siguen una distribución normal en la población a la que pertenece la muestra, para lo cual también se realiza una prueba de hipótesis.

*H<sub>0</sub>*: La variable Motivación para estudiar psicología en la población tiene distribución normal.

*H<sub>a</sub>*: La variable Motivación para estudiar psicología en la población es distinta a la distribución normal

*H<sub>0</sub>*: La variable Satisfacción con la profesión elegida en la población tiene distribución normal.

*H<sub>a</sub>*: La variable Satisfacción con la profesión elegida en la población es distinta a la distribución normal

Se aplicó la prueba estadística de normalidad Kolmogorov-Smirnov o Shapiro-Wilk. Sin embargo, se utilizan los resultados de la prueba estadística Kolmogorov-Smirnov, porque la cantidad de la muestra de la presente investigación corresponden a más de 50 datos. Obteniéndose el siguiente resultado.

**Tabla 6**

**Prueba de Normalidad**

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
MOTIVACIÓN	,071	101	,200*	,984	101	,244
SATISFACCIÓN	,077	101	,147	,984	101	,252

Nota: Base de datos

El valor de significación es mayor que 0,05 entonces se acepta la hipótesis nula (*H<sub>0</sub>*), entonces la distribución de los datos es normal.

#### 4. Análisis de Hipótesis

##### Hipótesis General

Considerando la muestra conformada por 101 alumnos y asumiendo los criterios observados se estableció la aplicación de la prueba de Rho de Spearman, la cual se utilizó para realizar la comprobación la relación entre las variables Motivación para estudiar psicología con la Satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

##### *Formulación de la hipótesis*

*H<sub>a</sub>*: La motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida

están relacionadas significativamente.

*H<sub>0</sub>*: La motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida no están relacionadas significativamente.

*Valor de significancia:*  $\alpha = 0,05$

*Regla de decisión:* Si:  $p < \alpha \rightarrow$  se rechaza la Hipótesis nula

Si:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la Hipótesis nula

### Tabla 7

#### Correlación Hipótesis general

		SPE_niveles	
Rho de Spearman	MOPI_niveles	Coefficiente de correlación	,273**
		Sig. (bilateral)	,006
		N	101

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Base de datos

#### *Descripción del grado de relación entre las variables*

Los valores resultantes del Coeficiente de Correlación de Spearman calculados con el SPSS, resultando un valor  $r = 0,273^{**}$  lo que se analiza al 99.99%\*\* la correlación es significativa al nivel 0,01% bilateral, determinándose una relación positiva entre las variables en estudio.

#### *Contrastación de la hipótesis general*

De la misma manera es posible mencionar que  $p < 0,05$  y como  $p$  acorde al valor calculado con el SPSS es Sig. (Bilateral) = 0,006 también se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna o la hipótesis del investigador.

#### *Conclusión*

Considerando los resultados producidos, es posible afirmar que la Motivación para estudiar psicología se relaciona significativamente con la Satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.



### Hipótesis Específica 1

Considerando la muestra constituida por 101 estudiantes y asumiendo los criterios observados se estableció la aplicación de la prueba de Rho de Spearman, con la finalidad de comprobar la relación existente entre las variables de estudio.

#### *Formulación de la hipótesis*

La necesidad de poder se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

*Valor de significancia:*  $\alpha = 0,05$

*Regla de decisión:* Si:  $p < \alpha \rightarrow$  se rechaza la Hipótesis nula

Si:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la Hipótesis nula

### Tabla 8

#### Correlación Hipótesis específica 1

		SPE_niveles	
Rho de Spearman	MOPI_Poder_	Coefficiente de correlación	,235*
		Sig. (bilateral)	,018
		N	101

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota: Base de datos

#### *Descripción del grado de relación entre las variables*

Los valores conseguidos del Coeficiente de Correlación de Spearman calculados con el SPSS, obteniendo un valor  $r = 0,235^*$  lo que se analiza al 99.95%\*\* la correlación es significativa al nivel 0,05% bilateral, de lo que se desprende una relación poco significativa entre las variables en investigación.

#### *Contrastación de la Hipótesis*

De la misma manera es posible manifestar que  $p < 0,05$  y como  $p$  es acorde al valor procesado con el SPSS es Sig. (Bilateral) = 0,018 también se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna o la hipótesis del investigador.

#### *Conclusión*

Considerando los resultados producidos, es posible afirmar que la dimensión de Necesidad de Poder de la variable Motivación para estudiar psicología tiene una relación poco significativa con la Satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

### **Hipótesis Específica 2**

Para la muestra constituida por 101 estudiantes y asumiendo los criterios observados se estableció la aplicación de la prueba de Rho de Spearman, con la finalidad comprobar la relación existente entre las variables de estudio.

#### *Formulación de la hipótesis*

La necesidad de superación de problemas se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

*Valor de significancia:*  $\alpha = 0,05$   
*Regla de decisión:* Si:  $p < \alpha \rightarrow$  se rechaza la Hipótesis nula  
 Si:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la Hipótesis nula

### **Tabla 9**

#### Correlación Hipótesis específica 2

		SPE_niveles	
Rho de Spearman	MOPI_Supprob_niveles	Coefficiente de correlación	,270**
		Sig. (bilateral)	,006
		N	101

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Base de datos

#### *Descripción del grado de relación entre las variables*

Los valores que se obtuvieron del Coeficiente de Correlación de Spearman calculados con el SPSS, teniendo como resultado un valor  $r = 0,270^{**}$  lo que se analiza al 99.99%\*\* la correlación es significativa al nivel 0,01% bilateral, desprendiéndose que existe una

relación poco significativa entre las variables en investigación.

#### *Contrastación de la Hipótesis*

De la misma manera es posible manifestar que  $p < 0,05$  y como  $p$  es acorde al valor calculado con el SPSS es Sig. (Bilateral) = 0,006 también se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna o la hipótesis del investigador.

#### *Conclusión*

Considerando los resultados producidos, es posible confirmar que la dimensión de Necesidad de Superación de Problemas de la variable Motivación para estudiar psicología tiene una relación poco significativa con la Satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

### **Hipótesis Específica 3**

Considerando la muestra conformada por 101 estudiantes y asumiendo los criterios observados se estableció la aplicación de la prueba de Rho de Spearman, con la finalidad de comprobar la relación existente entre las variables de estudio.

#### *Formulación de la hipótesis*

La necesidad de afiliación se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

*Valor de significancia:*  $\alpha = 0,05$

*Regla de decisión:* Si:  $p < \alpha \rightarrow$  se rechaza la Hipótesis nula

Si:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la Hipótesis nula

### **Tabla 10**

Correlación Hipótesis específica 3

			SPE_niveles
Rho de Spearman	MOPI_Afiliación_niveles	Coefficiente de correlación	,156
		Sig. (bilateral)	,120

Nota: Base de datos

### *Descripción del grado de relación entre las variables*

Los valores conseguidos del Coeficiente de Correlación de Spearman calculados con el SPSS, dando un valor  $r = 0,156$  lo que significa una relación muy poco significativa entre las variables en estudio.

### *Contrastación de la Hipótesis*

De la misma manera es posible manifestar que  $p < 0,05$  y como  $p$  es acorde al valor calculado con el SPSS es Sig. (Bilateral) = 0,120 también se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna o la hipótesis del investigador.

### *Conclusión*

Considerando los resultados producidos, es posible confirmar que la dimensión de Necesidad de Afiliación de la variable Motivación para estudiar psicología tiene una relación poco significativa con la Satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

### **Hipótesis Específica 4**

Considerando la muestra conformada por 101 estudiantes y asumiendo los criterios observados se estableció la aplicación de la prueba de Rho de Spearman, con la finalidad de comprobar la relación existente entre las variables de estudio.

### *Formulación de hipótesis*

La necesidad de logro se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

*Valor de significancia:*  $\alpha = 0,05$

*Regla de decisión:* Si:  $p < \alpha \rightarrow$  se rechaza la Hipótesis nula

Si:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la Hipótesis nula

**Tabla 11**

Correlación Hipótesis específica 4

		SPE_niveles	
Rho de Spearman	MOPI_Logro_niveles	Coefficiente de correlación	,208*
		Sig. (bilateral)	,037
		N	101

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota: Base de datos

#### *Descripción del grado de relación entre las variables*

Los valores conseguidos del Coeficiente de Correlación de Spearman calculados con el SPSS, resultado en un valor  $r = 0,208^*$  lo que se analiza al 99.95%\*\* la correlación es significativa al nivel 0,05% bilateral, de lo que se entiende una relación poco significativa entre las variables en estudio.

#### *Contrastación de la Hipótesis*

De la misma manera es posible manifestar que  $p < 0,05$  y como  $p$  acorde al valor calculado con el SPSS es Sig. (Bilateral) = 0,037 también se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna o la hipótesis del investigador.

#### *Conclusión*

Considerando los resultados producidos, es posible confirmar que la dimensión de Necesidad de Logro de la variable Motivación para estudiar psicología tiene una relación poco significativa con la variable Satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

### **Hipótesis Específica 5**

Considerando la muestra conformada por 101 estudiantes y asumiendo los criterios observados se estableció la aplicación de la prueba de Rho de Spearman, con la finalidad de comprobar la relación existente entre las variables de estudio.

#### *Formulación de hipótesis*

La motivación extrínseca se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.

*Valor de significancia:*  $\alpha = 0,05$   
*Regla de decisión:* Si:  $p < \alpha \rightarrow$  se rechaza la Hipótesis nula  
 Si:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la Hipótesis nula

**Tabla 12**

Correlación Hipótesis específica 5

Rho de Spearman	MOPI_MotExt_niveles	Coeficiente de correlación	SPE_niveles
			,245*
		Sig. (bilateral)	,013
		N	101

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota: Base de datos

#### *Descripción del grado de relación entre las variables*

Los valores conseguidos del Coeficiente de Correlación de Spearman calculados con el SPSS, obteniendo un valor  $r = 0,245^*$  lo que se analiza al 99.95% la correlación es significativa al nivel 0,05% bilateral, dando por sentado una relación poco significativa entre las variables en investigación.

#### *Contrastación de la Hipótesis*

De la misma manera es posible manifestar que  $p < 0,05$  y como  $p$  acorde al valor calculado con el SPSS es Sig. (Bilateral) = 0,013 también se rechaza la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna o la hipótesis del investigador.

#### *Conclusión*

Considerando los resultados producidos, es posible confirmar que la dimensión de Motivación Extrínseca de la variable Motivación para estudiar psicología tiene una relación poco significativa con la Satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de

la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

#### **CAPÍTULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN**

El planteamiento del presente estudio cuyo propósito era averiguar si existe relación significativa entre la Motivación para estudiar psicología con la Satisfacción de la profesión elegida en los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019. En el hallazgo de los resultados, se ha establecido la correlación entre las variables, las cuales están relacionadas significativamente. Entonces, con los resultados establecidos, enseguida damos paso a la discusión desde el aspecto general, así como detallando las específicas.

Antes, con respecto a la validez interna, cada uno de los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación resultaron válidos, luego que ha sido posible comprobar la fiabilidad de los instrumentos utilizados, todo ello se encuentra sustentado en correctos procesos de validación, asimismo una adecuada aplicación de las técnicas e instrumentos de recogida de información, los cuales permitieron medir la correlación entre las variables en estudio; es decir, entre la motivación para estudiar psicología y la satisfacción en la elección de la carrera, así como el análisis de cada una de las dimensiones, de los resultados obtenidos de los estudiantes la Escuela Profesional de

Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, año lectivo 2019.

Los hallazgos concuerdan con la investigación realizada por Meza (2018), el coeficiente de correlación de esta investigación es igual a 0,763 indicando que es significativa entre las variables de Motivación para estudiar psicología y satisfacción de la carrera elegida, en estudiantes que también son del área de salud específicamente de obstetricia, en el presente estudio el coeficiente de correlación es de 0,273, lo cual también es significativa. Cabe anotar que el instrumento de la primera variable obtiene información acerca de las dimensiones necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, que también están incluidas en la primera variable de estudio. En ambas investigaciones se ha utilizado el mismo método de investigación.

Los resultados también concuerdan con el trabajo realizado por Alonzo (2015), quien utilizando también el método descriptivo, utilizando un estadístico diferente, de forma similar concluye en su trabajo que las variables Factores que motivan y la elección de la carrera profesional en estudiantes de ciencias sociales, tienen como resultados la existencia de una correlación significativa en las variables, arrojando un resultado con una correlación de Chi cuadrado = 6,698, concluyendo que entonces si existe una relación directa, donde la variable de este estudio, Factores que motivan tiene como dimensiones a los factores personales, factores familiares, factores económicos y factores interpersonales, que asimismo son indicadores incluidos en las motivación de tipo extrínseca, una de las dimensiones de la primera variable de ésta investigación.

Asimismo, los hallazgos concuerdan con los estudios de Angulo (2008), quien utilizó exactamente la misma metodología, aplicando los mismos instrumentos, en su tesis Relación de la motivación y Satisfacción con la profesión elegida con el Rendimiento en estudiantes de educación, contrasta las dos primeras variables y con la última de ellas. En sus resultados afirma que la Motivación y la Satisfacción con la profesión elegida se encuentran correlacionadas significativamente con el rendimiento académico, utilizando el estadístico la Prueba de Friedman, afirma con un 95% de seguridad que las variables relacionan significativamente

En el trabajo de Rovella, Pitoni, Delfino, Díaz, Solares (2011), en una investigación análoga con dos muestras de estudiantes de psicología, los resultados con los mismos instrumentos aplicados son similares, todos los alumnos optan por la profesión de



psicología por motivos predominantemente en el siguiente orden: afiliación, prestigio y poder. Sin embargo, cabe acotar la diferencia con el presente trabajo, en la predominancia de las dimensiones, en orden de mayor a menor, en este estudio es el siguiente: superación de problemas, motivación extrínseca, necesidad de poder, necesidad de logro, finalmente necesidad de afiliación, con ésta última la correlación es poco significativa.

La variable motivación, es un proceso inherente al ser humano, explicada en el marco de teorías, como las presentadas en este estudio, especialmente Gonzales (2008) define la motivación como un aspecto muy complejo que integra los procesos psíquicos la cual realiza la regulación inductora de la conducta, la cual define la orientación (hacia el objeto-meta buscado o el objeto evitado), la intensidad y la dirección (de aproximación o evitación) de la conducta. La motivación entonces es un motor que tiene como tarea despertar, iniciar, fortalecer, mantener o debilitar la intensidad de la conducta y también finalizar al mismo, luego de alcanzado los propósitos que el individuo busca, lo cual se encuentra ligado a la elección u optar por algo y la satisfacción de haberla concretado o conseguido. Explicado este proceso, que sigue la dirección hacia el objetivo, recibirá influencias en un sentido transversal, que tienen la capacidad de modificar la dirección y/o el objetivo.

Naranjo (2009) menciona la teoría de las necesidades de McClelland, señalando tres tipos de motivaciones, la necesidad afiliación, de poder y de logro; estas predisponen a establecer un comportamiento que influye en forma crítica el rendimiento en muchas labores y tareas. Las necesidades de logro, de filiación y de poder, asumen diferentes estados, a veces son fuertes o débiles, obedeciendo a los vínculos pasados en el rendimiento y las gratificaciones conseguidas en la resolución de situaciones. Teoría que sustenta a los resultados obtenidos de este estudio, difiriendo de esta forma, en ciertos aspectos, sin bien la correlación con la dimensión de poder tiene cierta predominancia, no obstante, en este estudio son menos predominantes la correlación en las dimensiones de necesidad de logro y en último lugar está la necesidad de afiliación, precisamente ésta última necesidad es necesaria para satisfacer las necesidades de logro y poder.

Mankeliunas (1996) sobre las teorías de McClelland, a las necesidades sociales les otorga un espacio fundamental a las relaciones con los demás, desarrollando un sistema de

medición de necesidades de poder, filiación y logro, y afirma que para la satisfacción de estas necesidades se depende de la relación con los otros, recibiendo los estímulos desde edad temprana. Lo que concuerda también con los resultados de este estudio, la búsqueda de la relación con los demás se satisface con la necesidad de filiación, que dentro de los resultados es la dimensión con la más escasa correlación, y por consecuencia, es poca la probabilidad que se observe acciones para satisfacer la necesidad de poder y logro, confirmándose en los resultados de estas dimensiones, encontrándose en los últimos lugares con baja correlación significativa.

Asimismo, Mankeliunas (1996) refuerza los hallazgos, explicando su teoría acerca de las siguientes dimensiones de este estudio. La necesidad de logro la cual desarrolla conductas que les posibilitan destacar en lo que se ha planteado alcanzar, manifestándose en diferentes formas en los muchos aspectos de la vida, siendo el valor que se adjudica a todo individuo que consigue el éxito. La necesidad de poder, es cuando los individuos quisieran poder obtener control sobre los medios para ejercer influencia en los demás, transformar la manera de pensar o dominar de algún modo las conductas o pensamientos de los otros, es que existe en ellos la necesidad de poder, y para el logro de esas capacidades es necesario también la necesidad de afiliación, es la inclinación de las personas en vincularse con los demás, a conseguir contacto social frecuente o esporádicamente, y a integrar un grupo, se manifiesta a través de conductas como por ejemplo buscar amigos, el desarrollo de actividades grupales.

En un análisis más específico, que implica la relación de las dimensiones de la primera variable y la segunda variable, se realizará la discusión de acuerdo con el orden de predominancia de los resultados en la correlación significativa.

En el análisis específico entre la dimensión Superación de Problemas y la variable satisfacción de la profesión elegida. Es esta investigación, es donde se ha encontrado el mayor grado de correlación significativa, y es donde el estudiante pretende encontrar la satisfacción en la elección la carrera de psicología. Entonces, podemos indicar que, el estudiante ha elegido la carrera mayormente por este motivo, es decir que por sus características personales establece que podrá resolver sus problemas personales al estudiar psicología, y que sí se hace consciente de esta necesidad, podrá tomar las acciones pertinentes que le permitirán conocerse profundamente con la finalidad de

mejorar temas personales, aplicando el conocimiento adquirido a su entorno familiar o a sus amistades, ello también implica la superación de obstáculos, el desarrollo del potencial humano de la identidad, satisfacción personal y éxito.

Gámez y Marrero (2003) también encontró en un grupo de alumnos de la Universidad de la Laguna (España) que el motivo más importante para estudiar psicología era la superación de problemas afectivos. Gámez y Marrero (2003), en su mismo estudio también mencionan otras investigaciones que presentan resultados similares, como los realizados por Cattaneo y Ruiz (2005), quienes identificaron en un grupo de estudiantes de la Universidad Nacional de Comahue, que la finalidad para estudiar psicología principalmente se encuentran vinculadas con la superación de problemas afectivos; o los efectuados por Durán, González y Rodríguez (2009), quienes identificaron en un grupo de estudiantes de psicología de la Universidad de Girona como motivación preponderante la superación de problemas afectivos y preocupación por las relaciones sociales.

La mayor incidencia en este estudio con respecto a la dimensión Superación de Problemas concuerda con lo mencionado por Coan (1979, citado en Harrsch, 2005), quien señala que existe la idea de que la elección de seguir la carrera psicología, lo harían porque tienen problemas emocionales y tienen la expectativa de explorar en el desarrollo de sus estudios y en el campo mismo de la psicología, la resolución de estos problemas. Entonces, cabe distinguir una actitud muy importante, aspecto que debe desarrollar el estudiante que experimenta conflicto en el área emocional y por esta causa experimenta sentimientos de motivación para observarse dentro de sí mismo e intenta reflexionar sobre aquello que lo impulsó a convertirse en psicólogo.

Asimismo, Harrsch (2005), sustenta explicando los hallazgos de este estudio, afirmando que el estudiante de psicología durante su formación está siempre confrontándose con sus propios problemas; y se espera pueda manejarlos, debido a la preparación u formación que recibe, sumado a ello su proyección personal e intelectualización, que implica, autoconciencia, responsabilidad y autoconciencia. La persona que se muestra resistencia o no acepta ser sensibilizado o conmovido en su vida afectiva con dificultad se convertirá en un buen profesional psicólogo.

En el análisis específico entre la dimensión la motivación extrínseca y la variable satisfacción de la profesión elegida, es la siguiente correlación con más incidencia en los estudiantes de esta investigación.

Estos hallazgos difieren de los encontrados por Rovella, Pitoni, Delfino, Díaz y Solares (2011) en su estudio, cuyos resultados en general, en la dimensión de motivación extrínseca y también la de superación de problemas afectivos (en este trabajo con mayor incidencia) con una incidencia menor en la elección de la carrera de psicología. Sin embargo, en el estudio se analizan dos muestras de estudiantes, en una de las muestras las mujeres se diferencian de los hombres, por la búsqueda de afiliación, prestigio y superación de los problemas personales, resultados similares a los hallazgos de esta investigación.

Los hallazgos coinciden y se sustentan en la teoría vocacional de Holland (1975), desarrolladas en tipologías profesionales, toma en cuenta que las personas también, en el momento de decidir por una carrera profesional, los estudiantes son influenciados por los estereotipos ocupacionales como resultado de algunas carreras que se consideran populares o con prestigio en la sociedad. Este modo de elegir de acuerdo con el estereotipo es altamente negativo en opinión de muchos profesionales involucrados en la orientación vocacional, siendo el fundamento del pensamiento conceptual, de donde sostiene que una persona realiza su elección profesional de acuerdo con el nivel de satisfacción que esta le brinde.

Asimismo, es acorde y también se fundamenta con lo afirmado por Reeve (2010) acerca de la motivación extrínseca, refiere que se origina de una alianza conductual de “haz esto y obtendrás aquello”; se presenta como una motivación de “para lograr”. “Esto” es la conducta requerida, y “aquello” es el refuerzo o un resultado extrínseco. Asimismo, presenta el tipo de motivación de “¿qué gano yo?” Así de este modo, producto de la contestación a estas cuestiones constantemente son vinculadas con la promesa de un estímulo ambiental atrayente o la extinción de un estímulo ambiental aversivo, donde encontrarán la satisfacción en la elección de su profesión. Entonces los alumnos de la carrera de psicología como lo explica Roselló (1996) tratan de buscar los incentivos extrínsecos, aquellos que facilitan una satisfacción independientemente de la propia actividad siendo, además normalmente controlados por alguien o algo distinto del propio

sujeto, como Reeve (2010) explica sobre la motivación extrínseca, que es una razón originada ambientalmente con lo que comenzará o persistirá en una tarea.

Acorde a los resultados, Lipsett (1982, citado en Rivas, 1976) explica lo que influiría el contexto de los estudiantes de psicología de esta investigación. En su estudio se destaca lo realizado con respecto a lo que denomina Clase Social, la identificación y pertenencia a una clase social es un factor influyente en la conducta humana, si bien puede concebirse como generalizado el desarrollo vocacional, hay una diferencia muy grande en las elecciones que realizan y las razones de estas. Dentro de la clase social se pueden encontrar entre otros factores influyentes, como la presión ambiental, donde los medios de comunicación, los estereotipos, generalizaciones y valores influyen en la sociedad y éstos son manipulados por grupos de presión, direccionando modas profesionales, informaciones sesgadas, etc.

En los siguientes hallazgos específicos se establece una relación significativa entre la dimensión necesidad de poder de la primera variable y la variable satisfacción con la profesión elegida.

Los resultados son similares a los encontrados por Rovella, Pitoni, Delfino, Díaz y Solares (2011), no obstante en su estudio la motivación primordial de los alumnos para optar por la carrera de psicología se relaciona primeramente con el motivo de afiliación (por el contrario en ésta investigación con menor predominancia), y lo que consideramos para fundamentar los hallazgos, en segundo término lo que afirman estos investigadores, la que tiene mayor incidencia en su estudio, es la búsqueda de poder y prestigio, que sustenta este resultado.

La característica de los estudiantes de psicología en este estudio, sería también buscar el prestigio, que es una manera como las personas con un nivel alto de necesidad de poder están en la posibilidad de mostrarse con poder de una forma socialmente aceptable basándose en la obtención de símbolos de poder o es lo que Winter (1973, citado en McClelland, 1989) denominó posesiones de prestigio, descubrió que los resultados en la necesidad de poder establecían una asociación importante con la cantidad de posesiones de prestigio que los alumnos manejan.

Los hallazgos también se sustentan con lo afirmado por Winter (1973, citado en

McClelland, 1989) en una de sus investigaciones encontró que los alumnos varones que planeaban dedicarse a la psicología, sacerdocio, docencia, periodismo o los negocios, presentaban resultados en la necesidad de poder notablemente más altos, en comparación, a lo de los estudiantes que planeaban elegir otras carreras profesionales, en las cuales se incluyen medicina y derecho. Manifiesta que el resultado es consistente con la teoría planteada debido a que las profesiones seleccionadas y seguidas por los varones con alta necesidad de poder tienen un mayor alcance, en comparación a las otras profesiones en el aspecto del poder e influencia. También Sonnerfeld (1975, citado en McClelland, 1989) afirma que los psicólogos tienen una información más significativa, conocen lo que otros individuos desconocen y se encuentran en mejor situación para influenciar sobre los individuos mediante este conocimiento especial.

Es necesario para fundamentar estos resultados considerar lo referido por McAdams (1982, citado en McClelland, 1989) como característica de la necesidad de poder en los estudiantes, el cual refiere que la función energizante que ejerce la motivación de poder, de acuerdo con la teoría las motivaciones son lo que estimulan, direccionan y eligen el comportamiento. Aunque muchas veces los individuos con alta necesidad de poder se sienten más energizados por los impulsos vinculados al poder.

En el siguiente análisis específico entre la dimensión necesidad de logro y la variable satisfacción de la profesión elegida, con menor incidencia en esta investigación.

Los resultados de ésta correlación concuerdan con las halladas por Gámez y Marrero (2003), quienes en su investigación realizaron un análisis más específico, donde la variable también estudiada fue respecto al género, encontrando en las mujeres una gran preocupación por las relaciones personales y la superación de problemas afectivos, y en los varones el logro y el prestigio, en esto último especialmente se halla la concordancia con los hallazgos de este trabajo, lo que abriría una nueva pregunta de investigación respecto a la variable de género.

Rovella, Pitoni, Delfino, Díaz y Solares (2011) aporta concordando con los hallazgos en esta correlación, los estudiantes con esta motivación realizan la elección de psicología principalmente teniendo como centro la búsqueda de comunicación, estando sus motivos

vinculados con temas afectivos, interpersonales, de logro y para conseguir prestigio, debido a que tienen en cuenta que la psicología es una profesión que les posibilitará lograr la distinción social y también de poder y prestigio.

Los resultados también son fundamentados por McClelland (1989) donde explica que los sujetos, en este caso los sujetos que presentan alta motivación de logro rinden cuando existe algún estímulo para obtener el logro, siendo aquello en el que un individuo consigue la satisfacción actuando por sí mismo o evidenciando que tiene la capacidad de realizar algo. Las labores moderadamente difíciles son aquellas que ofrecerán una mayor oportunidad de evidenciar que es posible hacerlo mejor, y así el individuo explora para obtener tareas con un moderado nivel de dificultad, con la cual logrará conseguir información acerca del impacto de la aplicación de sus esfuerzos en su desempeño, es por eso que se inclinan a desarrollar estas tareas, no obstante es que no obtienen mayor placer del trabajo aplicado en ellas, más bien la razón es porque gracias a su desarrollo consiguen información para atribuirle el éxito a sus propios esfuerzos (Mankeliunas, 1996).

Es importante fundamentar los hallazgos, porque concuerdan con lo mencionando también por Entwisle (1972, citado en McClelland, 1989) quien explica que la motivación de logro permitiría una forma de conducta de modos que, supeditado a algunas situaciones, guiarían a un mayor éxito en el mundo real, también se ha descubierto que incluso los estudiantes de educación superior con alto nivel de necesidad de logro se muestran más emprendedores. Muchas veces no obtienen las calificaciones más altas, sin embargo, previamente consiguen información acerca de las exigencias de un curso con la finalidad de elaborar estrategias para afrontarlas.

En el siguiente análisis específico entre la dimensión necesidad de afiliación y la variable satisfacción de la profesión elegida, en el presente estudio la correlación es poco significativa.

Difiere de los hallazgos de Villazamar, G.; Delgado, J. (2017) que en los resultados de su estudio existen como motivos primordiales los filiativos, que tienen como características el buscar desarrollar habilidades que le hacen posible interactuar de la

mejor manera con los demás. Asimismo, también son diferentes los hallazgos de Rovella, Pitoni, Delfino, Díaz, Solares (2011), han encontrado que en su estudio que los alumnos de la carrera de psicología los motivos que orientan a optar por psicología principalmente es el afiliativo, y la realizan teniendo su fundamento en la búsqueda de comunicación, también actúan de este modo por motivos vinculados con aspectos interpersonales y afectivos.

La relación entre ambas variables está por debajo de lo índices esperados de esta investigación, según Mankeliunas (1996) las necesidades afiliativas se manifiestan a través de conductas particularmente como la de establecer amistades, el desarrollo de actividades grupales, mantener y restaurar relaciones interpersonales, y la búsqueda de aprobación de los demás, asimismo la cooperación es una expresión de la necesidad de filiación. La ausencia de una relación significativa resulta también resaltante, debido a que este elemento está asociado con el desarrollo de habilidades de comunicación las cuales permiten mejorar la interacción con los demás y con la percepción de obtener las competencias requeridas para ser psicólogo (Gámez & Marrero, 2003).

En este aspecto la poca correlación con la necesidad de afiliación hallada en este estudio explicaría el poco desarrollo de las habilidades de comunicación, las cuales son significativas en el aspecto personal ya que hacen viables las interacciones con los demás, siendo también fundamental para el desarrollo profesional del psicólogo. Los individuos, con características de mantener una adecuada necesidad de afiliación aprenden con más rapidez las habilidades para las interrelacionarse socialmente, éstos tienen la capacidad de mostrar más sensibilidad para las caras que a los demás objetivos, también establecen relaciones rápidamente, asimismo establecen más diálogos con otros, por lo tanto, corresponde darles tiempo para que muestren indicadores en el mantenimiento de sus relaciones interpersonales (McClelland, 1989).

La validez externa del estudio podría estar afectada en la muestra empleada, debido a que podría haber sesgos en la selección inadvertidos, debido a que los sujetos tienen características diferentes, asimismo tienden a reaccionar de manera diferente para afrontar estímulos en este caso los instrumentos y al hecho en sí de la evaluación, mostrando características como la deseabilidad social que podría afectar la validez externa.



La motivación es un aspecto muy variado para la investigación, así como lo hemos podido observar en la gran teoría existente acerca de este tema, específicamente acerca también de los diversos motivos para la elección de las carreras profesionales, los cuales nos proponen nuevas líneas de investigación, que podría ser mucho más específicas, con la finalidad de aportar con la formación de los futuros profesionales de la psicología, especialmente en este ámbito geográfico, donde según los antecedentes hallados, existiría poco o ningún sobre estudios similares realizados.

## **CONCLUSIONES**

Luego de haber realizado el estudio, y a la consecución de los resultados, se establecen las siguientes conclusiones.

Existe una relación directa entre las variables motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida, en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

Existe una relación directa entre dimensión necesidad de poder y la variable satisfacción de la profesión elegida, en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

Existe una relación directa entre la dimensión necesidad de superación de problemas y la variable satisfacción de la profesión elegida, en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

No existe una relación directa entre la dimensión necesidad de afiliación y la variable satisfacción de la profesión elegida, en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

Existe una relación directa entre la dimensión necesidad de logro y la variable satisfacción de la profesión elegida, en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

Existe una relación directa entre la dimensión la motivación extrínseca y la variable satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP, en estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Psicología de la Universidad San Pedro en Huaraz, 2019.

## **RECOMENDACIONES**

Los hallazgos de investigación nos permiten establecer diversas necesidades en los estudiantes quienes, en primer lugar, deben ser los beneficiados, y de ello son las siguientes recomendaciones. Antes se debe considerar, que la superación de problemas es la dimensión de la variable estudiada donde se han encontrado mayor predominancia, lo cual implica tomar acciones respecto a ello en todos los contextos que influyen en el momento de elegir o continuar con los estudios de psicología. Considerando lo mencionado por Osipow (1976, citado en Rivas, 1976) en el estudiante se presenta la posibilidad, que no posea la vocación por la profesión que eligió, sin embargo, existe la posibilidad de ser formada, asimismo incrementarla en el transcurrir de su formación como psicólogo.

A los estudiantes de psicología de la Universidad San Pedro, reflexionar, descubrir, canalizar, buscar orientación, consejería y/o asesoramiento acerca de sus motivaciones para estudiar psicología con la finalidad que adquieran su verdadera dimensión.

A las familias o a las redes sociales que influyen en el futuro estudiante, la búsqueda de una adecuada orientación vocacional y la información suficiente de la carrera de psicología canalizará la motivación para continuar con el proceso de formación como psicólogo.

A los colegios, fortalecer las actividades de orientación vocacional, especialmente

individual que comprendan la información académica, las aptitudes, que encaminen el reconocer sus motivaciones y contribuir en la confirmación de su inclinación para estudiar psicología.

Al Colegio de Psicólogos del Perú, colaborar proporcionando psicólogos de diferentes especialidades para orientar acerca del alcance de las diversas tareas que desempeñan en los diferentes campos y el alcance social, dirigido a los estudiantes universitarios.

A la Universidad San Pedro y también específicamente a la Escuela Académico Profesional de Psicología, fomentar la participación del estudiante en actividades propuestas para orientar o reorientar la motivación.

A las universidades, implementar en los procesos de admisión mecanismos con el propósito de que los futuros universitarios reconozcan la motivación por la que acceden a la carrera. En las facultades de psicología, especialmente, implementar también programas para establecer en el ingresante una línea base que abarque sus aptitudes, competencias y motivaciones con la finalidad de brindar un acompañamiento al estudiante durante su formación integral como psicólogo.

Villazamar (2017) considera que, si la institución brinda más información y adecuada, acerca del desarrollo del plan de estudios y de la magnitud de la disciplina psicológica, entonces cuanto mayor sea el conocimiento de lo que se está estudiando, aumenta de forma positiva las motivaciones de carácter intrínseco.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonzo, A. y Gonzales, M. (2015). *Factores que motivan la Elección de la Carrera Profesional de Educación en los Estudiantes de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle*. Lima, Perú.

Angulo, J. (2008) *Relación de la motivación y satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Blanco, G., González, E., Salcedo, E. y Torres, K. (2016) *Motivación para la Elección de la Profesión de Enfermería en Estudiantes de Universidades de Cartagena*. Cartagena de Indias: Universidad de Cartagena Facultad de Enfermería.

Carrillo, M., Padilla, J., Rosero, T. y Villagómez, M. (2009). *La motivación y el aprendizaje*. Cuenca: ALTERIDAD. Revista de Educación, vol. 4, núm. 2, julio-diciembre, 2009, pp. 20-32 Universidad Politécnica Salesiana

- Castañeda, M. (2014) *Motivos, expectativas e intereses de la Elección de las Carreras de Psicología Clínica y Psicología Industrial en estudiantes de Primer Año de la Universidad Rafael Landívar*. Guatemala: Campus Central.
- Chóliz, M. (2004). *Psicología de la Motivación: el proceso motivacional*. Recuperado de <http://www.uv.es/~cholz>
- Córdova, M. (2003). *Estadística Descriptiva e Inferencial Aplicaciones*. Lima: MOSHERA S.R.L.
- Echeverría, J. (2012) *Motivación académica de los estudiantes de primer año de psicología*. Buenos Aires: Facultad de Psicología. Universidad de Buenos Aires.
- Gámez, E. & Marrero, H. (2003). *Metas y motivos en la elección de la carrera de psicología*. Recuperado de <http://reme.uji.es/articulos/agomee1071912100/texto.html>
- García, F. (2008). *Motivar para el aprendizaje desde la actividad orientadora*. (Vol.179). Ministerio de Educación. España.
- Gonzales, D. (2008). *Psicología de la Motivación*. La Habana: Ciencias Médicas.
- Harsch, C. (2005) *Identidad del psicólogo*. México: Pearson Educación.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Holland, J. (1975) *La elección vocacional, teorías de las carreras*. México: Trillas
- Huamán, K.; Ordoñez, A. (2015). *Autoestima y satisfacción con profesión elegida*. Universidad Nacional de Huancavelica
- Huertas, J. (1997) *Motivación, querer aprender*. Buenos Aires: Colección dirigida por Mario Carretero.
- Ley del Trabajo del Psicólogo N° 28369. Recuperado de [http://api.cpsp.io/public/documents/ley\\_28369\\_del\\_trabajo\\_del\\_psicologo\\_y\\_su\\_reglamento.pdf](http://api.cpsp.io/public/documents/ley_28369_del_trabajo_del_psicologo_y_su_reglamento.pdf)

- Madsen, K.B. (1980). *Teorías de la motivación*. En B.B. Wolman. Manual de Psicología General. 4(1) 19-23. Barcelona, España: Martínez Roca.
- Mankeliunas, M. (1996). *Psicología de la Motivación*. Compilador – 2a ed. México: Trillas, 1996 (reimp. 2001)
- Mars, V. (2013). *Variantes intervinientes en la motivación*. Recuperado de <http://www.psicologia-online.com/pir/variantes-intervinientes-en-la-motivacion.html>
- McClelland, D. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Narcea, S.A.
- Meza, T. (2018) *Motivación y satisfacción con la profesión elegida en las estudiantes de la Escuela Profesional de Obstetricia de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2018*. Lima: Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle.
- Montero, M. (2000). *Elección de carrera profesional: Visiones, promesas y desafíos*. México: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
- Naranjo, M. (2009). *Motivación: Perspectivas Teóricas y Algunas Consideraciones de su importancia en el Ámbito Educativo*. San José, Costa Rica: Revista Educación 33(2), 153-170, ISSN: 0379-7082, 2009. Universidad de Costa Rica
- Nizama, C. (2017) *Satisfacción con la carrera elegida y rendimiento académico de alumnos becados en una universidad privada*. Lima: Universidad San Martín de Porres
- Orbegoso, A. (2016) *La Motivación Intrínseca según Ryan & Deci y algunas recomendaciones para Maestros*. Educare, Revista Científica de Educação, ISSN 2447-5432, v. 2, n. 1, 2016, p. 75-93. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.19141/2447-5432/lumen.v2.n1.p.75-93>
- Ponti, L. (1996) *Supuestos teóricos para el análisis de los aspectos motivacionales en la elección de una carrera universitaria*. Recuperado de <http://www.unrc.edu.ar/publicar/cde/h10.htm>.
- Quintero, J. (2007) *Teoría de Las Necesidades de Maslow*. Recuperado de <http://doctorado.josequintero.net> y en

<http://paradigmaseducativosuft.blogspot.com/>

Reeve, J. (2010). *Motivación y emoción*. México: McGraw-Hill

Rivas, F. (1976) *Teorías Vocacionales y su Aportación a la Orientación*. Recuperado de <https://revistadepedagogia.org/wp-content/uploads/2017/04/3-Teor%ADas-Vocacionales-Y-SuAportaci%C3%B3n-A-La-Orientaci%C3%B3n.pdf>.

Roselló, J. (1996) *Introducción a la Psicología del Sentimiento: Motivación y Emoción*. Palma: Universitat de les Illes Balears Col·lecció Materials Didàctics, Sèrie de Psicologia.

Rovella, A., Pitoni, D., Delfino, D., Díaz, H. y Solares, E. (2011). *La Motivación Para Estudiar Psicología, Un Estudio Comparativo*. Buenos Aires: III Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XVIII Jornadas de Investigación Séptimo Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires.

Super, D. (1962) *Psicología de la vida profesional*. Madrid: Rialp

Vildoso, J. (2002) *Influencia de la Autoestima, satisfacción con la profesión elegida y la formación profesional en el coeficiente intelectual de los estudiantes del tercer año de la Facultad de Educación*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Villazamar, G.; Delgado, J. (2017) *Identificación de los motivos para estudiar psicología en estudiantes de primer año de la Corporación Universitaria de Investigación y Desarrollo*. Recuperado de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n30/a17v38n30p27.pdf>

Zanabria, B. (2015) *La formación del psicólogo en el Perú*. Integración Académica en Psicología Volumen 3. Número 9. 2015. ISSN: 2007-5588 Página 25 Universidad Nacional Mayor de San Marcos

**ANEXOS**



**MATRIZ DE CONSISTENCIA**



**MATRIZ DE CONSISTENCIA: MOTIVACIÓN Y SATISFACCIÓN CON LA PROFESIÓN ELEGIDA EN ESTUDIANTES DE PSICOLOGÍA DE LA UNIVERSIDAD SAN PEDRO (HUARAZ) 2019**

<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICE</b>
<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis General</b>			
¿Cómo se relaciona la motivación y la satisfacción con la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la Universidad San Pedro (Huaraz)?	Describir la relación entre la motivación para estudiar psicología y la satisfacción con la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.	La motivación para estudiar psicología se relaciona significativamente con la satisfacción con la profesión elegida.		Poder Superación de problemas afectivos	
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicas</b>			
a) ¿Están relacionados la necesidad de poder con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?	a) Identificar y describir la relación entre la relación entre la necesidad de poder y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.	a) La necesidad de poder se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.	Motivación para estudiar psicología	Afiliación e intereses por las relaciones sociales	- Muy Baja - Baja - Normal - Alta - Muy Alta
b) ¿Están relacionados la necesidad de superación de problemas con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?	b) Identificar y describir la relación entre la necesidad de superación de problemas y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.	b) La necesidad de superación de problemas se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.		Logro y prestigio Motivación extrínseca de conocimiento	
c) ¿Están relacionados la necesidad de afiliación con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?	c) Identificar y describir la relación entre la necesidad de afiliación y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.	c) La necesidad de afiliación se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.			
d) ¿Están relacionados la necesidad de logro con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?	d) Identificar y describir la relación entre la necesidad de logro y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.	d) La necesidad de logro se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.	Satisfacción con la profesión elegida	Necesidad de pertenencia.	-Insatisfacción -Indiferente -Satisfacción
e) ¿Están relacionados la motivación extrínseca con la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP?	e) Identificar y describir la relación entre la motivación extrínseca y la satisfacción de la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la USP.	e) La motivación extrínseca se relaciona significativamente con la satisfacción de la profesión elegida.		Necesidad de estima. Necesidad de autorrealización	

MÉTODO Y DISEÑO	POBLACIÓN	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA
<p><b>TIPO</b> Básico de corte transeccional</p> <p><b>DISEÑO</b> Diseño no experimental</p> <p><b>NIVEL</b> Nivel de contrastes de hipótesis descriptivo correlacional</p>	<p><b>POBLACIÓN:</b> 269</p> <p><b>Muestra:</b> 101</p> <p><b>Muestreo:</b> Aleatorio Simple en forma proporcional</p>	<p><b>Técnicas:</b> Aplicación de escalas de tipo Likert</p> <p><b>Instrumentos:</b> - Cuestionario de Motivación para estudiar psicología - Inventario de Satisfacción con la profesión elegida</p>	<p>Estadísticas descriptivas: Media, frecuencia desviación estándar</p> <p>Estadística inferencial: Rho de Spearman</p>

## **INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

**CUESTIONARIO MOTIVACIÓN PARA ESTUDIAR PSICOLOGÍA**  
**MOPI – Elena Gámez e Hipólito Marrero**

**DATOS GENERALES**

Apellidos y Nombres: \_\_\_\_\_  
 Escuela Académico Profesional: \_\_\_\_\_  
 Año de Ingreso: \_\_\_\_\_  
 Ciclo: \_\_\_\_\_  
 Sexo: \_\_\_\_\_  
 Edad: \_\_\_\_\_

**INSTRUCCIONES**

Este es un cuestionario que le permitirá a usted hacer unas reflexiones acerca de su estado actual en relación con la profesión que está estudiando. Para lo cual le pedimos que conteste a todos los enunciados. Debemos comunicarle que no hay respuesta buena ni mala, sólo interesa su respuesta franca y sincera de la forma que usted vive ahora la profesión que está estudiando.

**POR FAVOR, MARCA CON UN ASPA (X) EL GRADO EN EL QUE TE IDENTIFICAS CON LA AFIRMACIÓN QUE EXPRESA CADA FRASE:**

- 1 Nada
- 2 Muy poco
- 3 Algo
- 4 Bastante
- 5 Mucho

N°	ITEM	NADA	MUY POCO	ALGO	BASTANTE	MUCHO
		1	2	3	4	5
1	porque quieres emprender un camino en la vida y llegar al final.					
2	porque siempre has tenido deseos de ayudar a los demás.					
3	porque crees que teniendo conocimientos de psicología puedes tener cierta influencia sobre las personas.					
4	porque está de moda estudiar psicología.					
5	porque te gustaría ser un/a líder.					
6	porque quieres conseguir ser responsable de tus acciones.					
7	porque no te gustan las profesiones que impliquen trabajar sin contacto frecuente con otras personas.					
8	porque puede ayudarte a controlar tus impulsos agresivos y antisociales.					
9	porque te interesa conocer el ser humano, su mente, su conducta.					

N°	ITEM	NADA	MUY POCO	ALGO	BASTANTE	MUCHO
		1	2	3	4	5
10	porque el bachillerato que estudiaste te obliga a elegir esta carrera.					
11	porque deseas una mejor comunicación con las otras personas.					
12	porque quieres tener un nivel social y económico adecuado.					
13	porque no te gustan los juegos competitivos.					
14	porque tienes las capacidades y motivaciones necesarias para ser psicólogo.					
15	porque sabes que para controlar a los demás primero hay que conocerlos.					
16	porque crees que es una buena ocasión para hacer nuevos amigos.					
17	porque has conocido a algunas personas que han estudiado esta carrera.					
18	porque te gusta que la gente te pida tu opinión para resolver sus problemas.					
19	porque hacer esta carrera te permitirá apreciar el resultado de tu esfuerzo.					
20	porque crees que sabes escuchar a las personas.					
21	porque quieres llegar a ser independiente.					
22	porque siempre te han llamado las profesiones donde se pueda supervisar a otras personas					
23	porque tienes problemas a la hora de comunicarte.					
24	porque no te gusta pasar mucho tiempo solo/a.					
25	porque querrías tener un puesto de trabajo con cierto prestigio social.					
26	porque puede ayudarte a entender mejor tu sexualidad.					
27	porque has imaginado lo satisfactoria que sería tu vida siendo psicólogo.					
28	porque no te sientes feliz ni satisfecho contigo mismo.					
29	porque deseas tener una posición social mejor que la que tienes ahora.					
30	porque hay muchas salidas profesionales para esta carrera.					
31	porque quieres conocer más sobre un tema particular como las relaciones interpersonales.					
32	porque hacer esta carrera te evitará sentirte fracasado/a en la vida.					
33	porque crees que el esfuerzo que realices será productivo.					

N°	ITEM	NADA	MUY POCO	ALGO	BASTANTE	MUCHO
		1	2	3	4	5
34	porque te gustaría conocer algún tema general como: los trastornos mentales, el funcionamiento del cerebro, las emociones, etc.					
35	porque tienes problemas afectivos que la psicología te puede ayudar a resolver.					
36	porque disfrutas convenciendo a los demás de tus buenas ideas.					
37	porque es una forma de superar un reto importante en tu vida.					
38	porque te consideras una persona con problemas y te gustaría dejar de serlo.					
39	porque puede ser una manera de acceder a una posición dominante cuando me lo proponga.					
40	porque quieres mantener tus relaciones con otras personas importantes para ti.					
41	porque la psicología permite a las personas valorar sus capacidades y mejorar cada día.					
42	porque puedes ligar con chicos/as.					
43	porque te gustaría llegar a ser una persona solidaria con los otros.					
44	porque quieres resolver algún problema personal.					
45	porque tus padres y amigos te lo han aconsejado.					



## INVENTARIO DE SATISFACCIÓN CON LA PROFESIÓN ELEGIDA

### DATOS GENERALES

Apellidos y Nombres: \_\_\_\_\_  
Escuela Académico Profesional: \_\_\_\_\_  
Facultad: \_\_\_\_\_  
Año de Ingreso: \_\_\_\_\_  
Ciclo: \_\_\_\_\_  
Sexo: \_\_\_\_\_  
Edad: \_\_\_\_\_

### INSTRUCCIONES

Este es un cuestionario que le permitirá a usted hacer unas reflexiones acerca de su estado actual en relación con la profesión que está estudiando. Para lo cual le pedimos que conteste a todos los enunciados. Debemos comunicarle que no hay respuesta buena ni mala, sólo interesa su respuesta franca y sincera de la forma que usted vive ahora la profesión de está estudiando.

Para lo cual escriba un aspa (X) dentro del casillero de la respuesta adecuada en la hoja de respuestas.

- 1 Totalmente en desacuerdo
- 2 En desacuerdo
- 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4 De acuerdo
- 5 Totalmente de acuerdo

N°	ITEM	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
		1	2	3	4	5
1	Creo que los universitarios son capaces de pensar por si mismos pudiendo tomar sus propias decisiones.					
2	Hago todo lo posible porque la carrera profesional que estudio tenga una buena imagen ante mi comunidad.					
3	Siempre que puedo evito hablar de lo importante que es la profesión que estudio.					
4	Me siento mal cuando contribuyo a que mis compañeros alcancen sus metas.					
5	Siento la necesidad de conocer cada vez más temas relacionados a mi profesión para lo cual busco seminarios, forums, debates, etc.					

N°	ITEM	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
		1	2	3	4	5
6	Habitualmente me siento incómodo y algo perturbado cuando estoy con personas extrañas.					
7	Me es indiferente el éxito de los demás.					
8	El hecho de haber ingresado a esta facultad me causa ansiedad.					
9	Dudo que al culminar mis estudios no pueda ejercer mi profesión por las exigencias cada vez más competitivas.					
10	La elección de mi carrera profesional fue determinada por la influencia de mis padres y amigos.					
11	Siento la convicción que con mi profesión muy poco contribuiré al desarrollo del país.					
12	La profesión que estudio me permitirá desarrollar mis ideas de cómo ayudar productivamente a los demás.					
13	Hago todo lo posible por ver programas de televisión relacionados con los temas de mi carrera profesional.					
14	Tengo la convicción que mis estudios continuarán sin interrupción de ningún motivo.					
15	Aun cuando puedo intervenir en el salón de clase me reservo mis opiniones.					
16	La profesión que he elegido me garantizará estabilidad y bienestar económico.					
17	Pocas veces los alumnos universitarios podemos probar nuestro valor y calidad.					
18	Cuando pienso en la profesión que estudio normalmente me siento orgulloso(a) conmigo mismo.					
19	Se autoengañan los estudiantes de mi profesión que creen poder alcanzar las metas que se han propuesto.					
20	Creo que seré yo mismo si pretendo alcanzar la felicidad en vez de éxitos materiales.					
21	Con la profesión que estudio tendré reconocimiento social.					
22	La carrera profesional que estudio pocas veces es reconocida por la comunidad y otras veces es desprestigiada por los mismos profesionales que la ejercen, por lo tanto, recuperar su prestigio y reconocimiento depende únicamente de los profesionales que laboran actualmente.					

N°	ITEM	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
		1	2	3	4	5
23	Me afecta lo que mis compañeros de estudio piensan de mí.					
24	Con mi ingreso a la universidad me siento parte de su historia.					
25	Prefiero aceptar una opción de trabajo diferente al de mi profesión porque me brindará mejores oportunidades que trabajar ejerciendo mi carrera profesional.					
26	Con mi profesión podré ser parte de la solución de los problemas de mi comunidad.					
27	Estoy convencido(a) que difícilmente alcanzaré el éxito que quiero con la profesión que estudio.					
28	Tengo confianza para planificar la realización de nuevas tareas de mi profesión.					
29	Siento la necesidad de admitir mis errores, deficiencias y fracasos.					
30	Una vez que culmine mi carrera será importante para mí que me reconozcan y aprueben mis colegas de la profesión que estudio.					
31	La demanda laboral siempre es alta para los profesionales de la carrera que estudio.					
32	Esta profesión tiene la opción de liderar planes y proyectos nacionales.					
33	A veces pienso que me he equivocado al optar por esta profesión.					

## **JUICIO DE EXPERTOS**

## EVALUACIÓN DE EXPERTOS

### TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

*Motivación y satisfacción con la profesión elegida en estudiantes de Psicología de la Universidad San Pedro (Huaraz)*

Magister / Licenciado(a) Expert(a):

Jaqueline Silvia Calsina Cruzate.

Se presenta a usted el instrumento de recolección de datos del Proyecto de Investigación para su revisión y sugerencias:

ITEMS	PREGUNTAS	APRECIA		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	¿El instrumento de recolección de datos está orientado al problema de investigación?	✓		
2	¿En el instrumento de la recolección de datos se aprecia las variables de la investigación?	✓		
3	¿Los instrumentos de recolección de datos facilitarán el logro de los objetivos de la investigación?	✓		
4	¿Los instrumentos de recolección de datos se relacionan con la o las variables de estudios?	✓		
5	¿El instrumento de recolección de datos presenta la cantidad de ítems apropiados?	✓		
6	¿La redacción del instrumento de recolección de datos es coherente?	✓		
7	¿El diseño del instrumento de recolección de datos facilitará el análisis y procesamiento de datos?	✓		
8	¿Del instrumento de recolección de datos, usted eliminaría algún ítem?	✓		
9	¿En el instrumento de recolección de datos usted agregaría algún ítem?	✓		
10	¿El diseño del instrumento de recolección de datos será accesible a la población sujeto de estudio?	✓		
11	¿La recolección del instrumento de recolección de datos es clara, sencilla y precisa para la investigación?	✓		

SUGERENCIAS:

---

---

---

---

Atentamente,

  
M<sup>g</sup>. J. Silvia Calsina Cruzate  
C.P.S.P. 18764  
PSICOLOGA

## EVALUACIÓN DE EXPERTOS

### TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

*Motivación y satisfacción con la profesión elegida en estudiantes de la Escuela de Psicología de la Universidad San Pedro (Huaraz)*

### Magíster / Licenciado(a) Experto(a):

MAGISTER GIUSEPPE A. CHANGANO MARROQUIN

Se presenta a usted el instrumento de recolección de datos del Proyecto de Investigación para su revisión y sugerencias:

ITEMS	PREGUNTAS	APRECIA		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	¿El instrumento de recolección de datos está orientado al problema de investigación?	✓		
2	¿En el instrumento de la recolección de datos se aprecia las variables de la investigación?	✓		
3	¿Los instrumentos de recolección de datos facilitarán el logro de los objetivos de la investigación?	✓		
4	¿Los instrumentos de recolección de datos se relacionan con la o las variables de estudios?	✓		
5	¿El instrumento de recolección de datos presenta la cantidad de ítems apropiados?	✓		
6	¿La redacción del instrumento de recolección de datos es coherente?	✓		
7	¿El diseño del instrumento de recolección de datos facilitará el análisis y procesamiento de datos?	✓		
8	¿Del instrumento de recolección de datos, usted eliminaría algún ítem?		✓	no ninguno
9	¿En el instrumento de recolección de datos usted agregaría algún ítem?		✓	no ninguno
10	¿El diseño del instrumento de recolección de datos será accesible a la población sujeto de estudio?	✓		
11	¿La recolección del instrumento de recolección de datos es clara, sencilla y precisa para la investigación?			Se sugiere tomar en cuenta las observaciones indicadas

SUGERENCIAS:

---



---



---



---

Atentamente,

  
 Giuseppe A. Changano Marroquin  
 PSICÓLOGO  
 C.Ps.P. N° 9184

## EVALUACIÓN DE EXPERTOS

### TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

*Motivación y satisfacción con la profesión elegida en estudiantes de la Escuela de Psicología de la Universidad San Pedro (Huaraz)*

#### Magíster / Licenciado(a) Experto(a):

DOCTORA LIZETH ELIANA TERRY TORRES

Se presenta a usted el instrumento de recolección de datos del Proyecto de Investigación para su revisión y sugerencias:

ITEMS	PREGUNTAS	APRECIA		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	¿El instrumento de recolección de datos está orientado al problema de investigación?	X		
2	¿En el instrumento de la recolección de datos se aprecia las variables de la investigación?	X		
3	¿Los instrumentos de recolección de datos facilitarán el logro de los objetivos de la investigación?	X		
4	¿Los instrumentos de recolección de datos se relacionan con la o las variables de estudios?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos presenta la cantidad de ítems apropiados?		X	Se podría reducir
6	¿La redacción del instrumento de recolección de datos es coherente?	X		
7	¿El diseño del instrumento de recolección de datos facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
8	¿Del instrumento de recolección de datos, usted eliminaría algún ítem?	X		
9	¿En el instrumento de recolección de datos usted agregaría algún ítem?	X		
10	¿El diseño del instrumento de recolección de datos será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿La recolección del instrumento de recolección de datos es clara, sencilla y precisa para la investigación?	X		

#### SUGERENCIAS:

---



---



---



---

Atentamente,

  
 MINISTERIO PÚBLICO  
 UNIDAD DE ASISTENCIA A VÍCTIMAS  
 Y TESTIGOS - HUARAZ  
**LIZETH ELIANA TERRY TORRES**  
 DPO 1582  
 PSICÓLOGA  
 DISTRITO FISCAL DE ANCAHU

## **AUTORIZACIÓN DE APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS**





COORDINACIÓN DEL PROGRAMA DE ESTUDIO DE PSICOLOGÍA

FILIAL – HUARAZ

Tu Éxito, Nuestro Compromiso

"Año de la lucha contra la corrupción e impunidad"

### Autorización

Visto la solicitud de la alumna **Raquel Victoria Bravo Javier**, identificada con código de matrícula 1419100297, de la Escuela de Post Grado de nuestra Universidad, quien solicitó autorización para la aplicación de instrumentos e información población estudiantil para realización de su tesis teniendo en referencia el expediente N° 091 de fecha 16 de setiembre del presente.

La coordinación del programa de Psicología FILIAL Huaraz autoriza dicho pedido para el desarrollo de los mismos en los ambientes de nuestra institución.

Huaraz, 24 de setiembre del 2019.

Mag. **Salvador Huamán Mary**  
Coord. PEPs FILIAL - HZ

C.c. archivo  
MYSH/cooit

## **ANÁLISIS DESCRIPTIVO**

## Análisis descriptivo

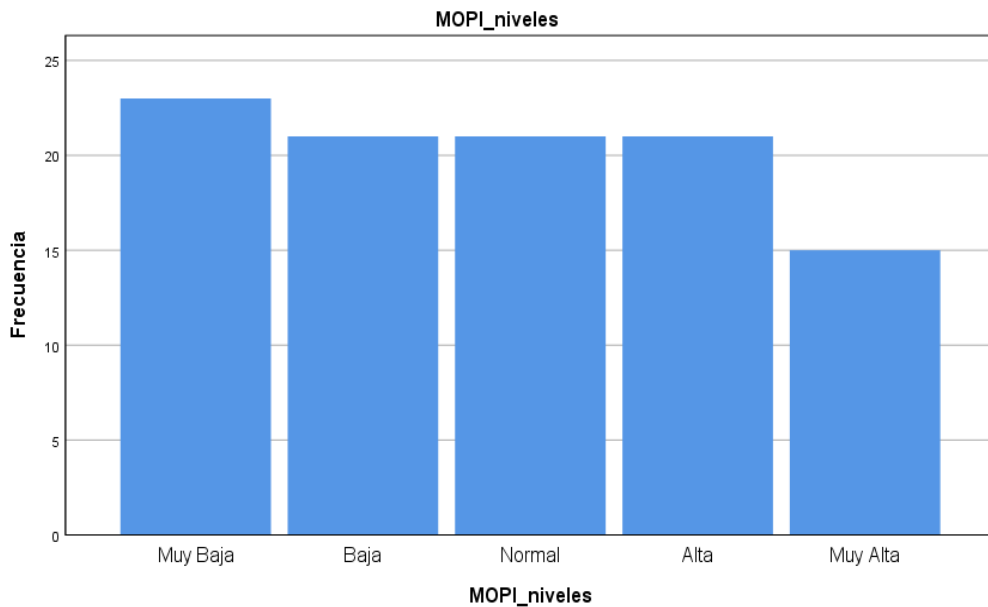
A continuación, mostramos los resultados del análisis descriptivo de las variables estudiadas.

**Tabla 13**

### Variable 01 Motivación para estudiar psicología

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Baja	23	22,8	22,8	22,8
Baja	21	20,8	20,8	43,6
Normal	21	20,8	20,8	64,4
Alta	21	20,8	20,8	85,1
Muy Alta	15	14,9	14,9	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 2. Motivación para estudiar psicología**

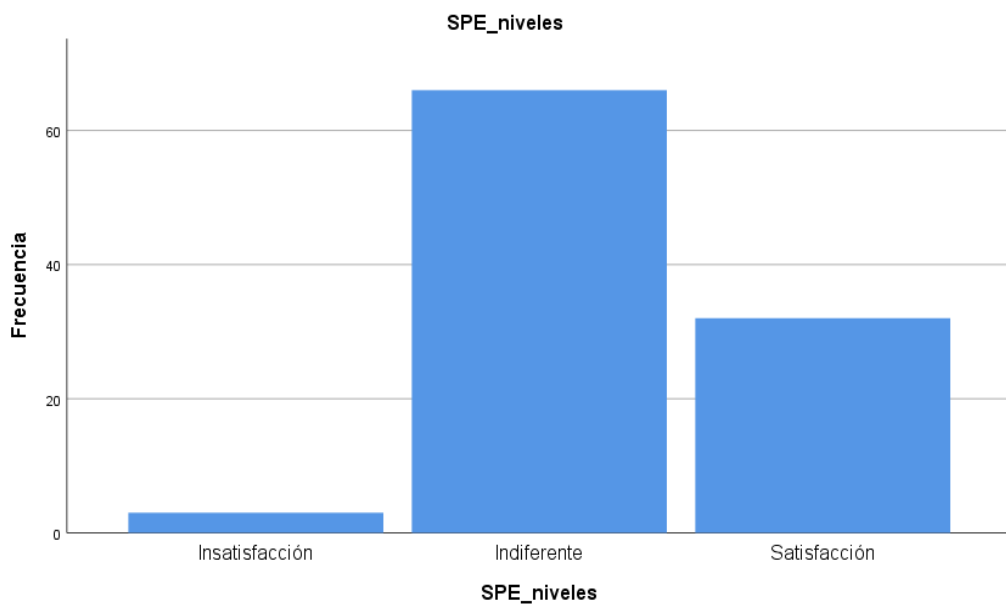
**Interpretación:** Observamos que en la variable Motivación para estudiar psicología se encuentran porcentajes similares, sin embargo, existe un máximo porcentaje de 22,8% en el nivel Muy Baja, asimismo un porcentaje mínimo de 14,9% en los resultados del nivel Muy Alta.

**Tabla 14**

**Variable 02 Satisfacción en la Elección de la Carrera**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Insatisfacción	3	3,0	3,0	3,0
Indiferente	66	65,3	65,3	68,3
Satisfacción	32	31,7	31,7	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 3. Satisfacción en la elección de la carrera**

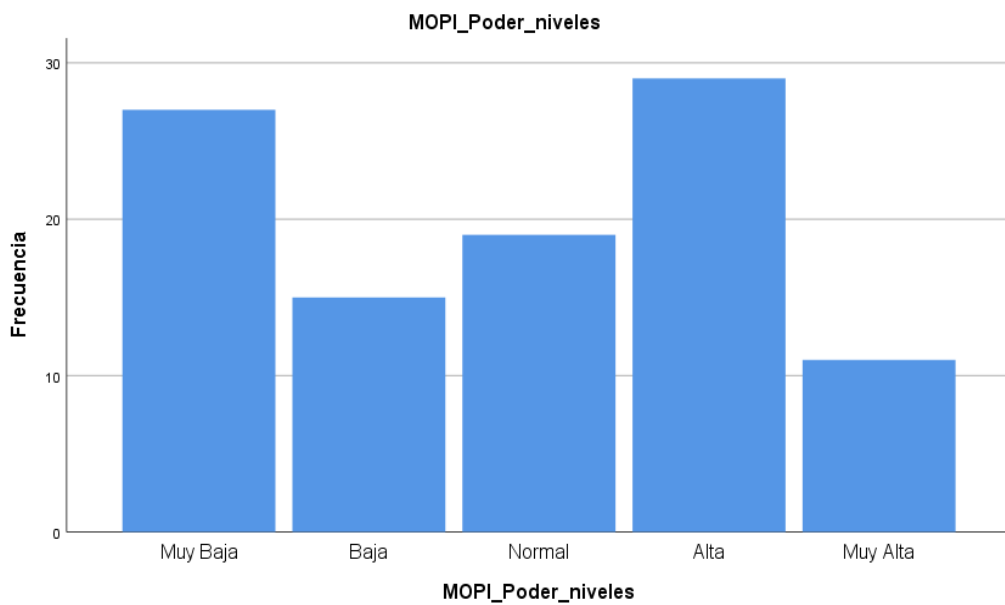
**Interpretación:** Se aprecia que en la variable Satisfacción en la Elección de la Carrera se encuentra un alto porcentaje de 65.3% en los resultados del nivel Indiferente, también se observa un 31.7% en el nivel de Satisfacción y por último un 3.0% en el nivel de Insatisfacción.

**Tabla 15**

**Variable 01 Dimensión 01 Necesidad de Poder**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Baja	27	26,7	26,7	26,7
Baja	15	14,9	14,9	41,6
Normal	19	18,8	18,8	60,4
Alta	29	28,7	28,7	89,1
Muy Alta	11	10,9	10,9	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 4. Necesidad de Poder**

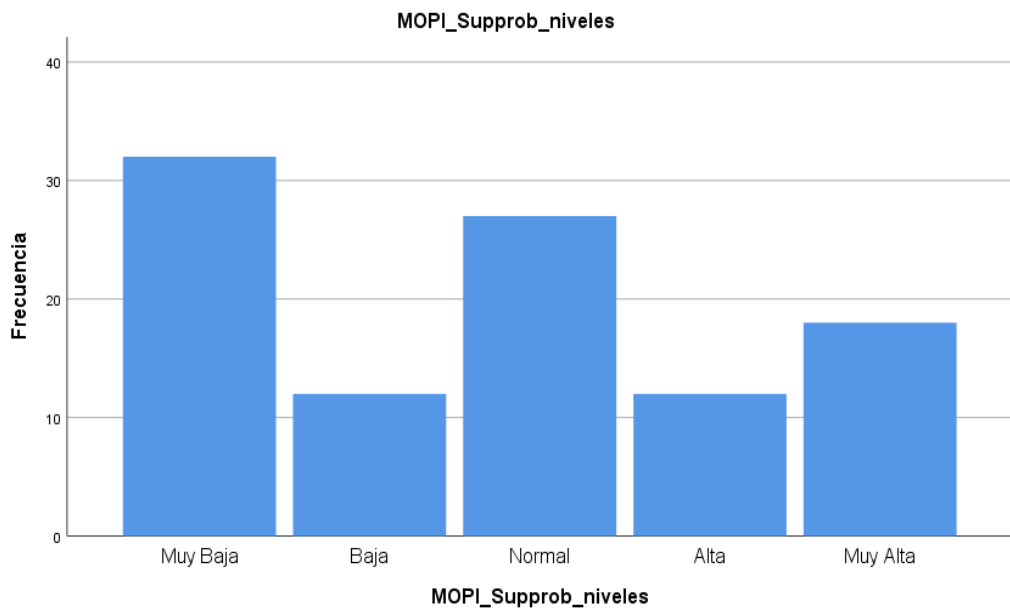
**Interpretación:** Observamos que en la dimensión Necesidad de Poder de la variable Motivación para estudiar psicología, se aprecia un alto porcentaje en el nivel Alta de 28.74%, seguido de un 26.7% en el nivel Baja, y por último un 10.9% se presenta en la motivación nivel Alta.

**Tabla 16**

**Variable 01 Dimensión 02 Necesidad de Superación de Problemas**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Baja	32	31,7	31,7	31,7
Baja	12	11,9	11,9	43,6
Normal	27	26,7	26,7	70,3
Alta	12	11,9	11,9	82,2
Muy Alta	18	17,8	17,8	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 5. Necesidad de Superación de Problemas**

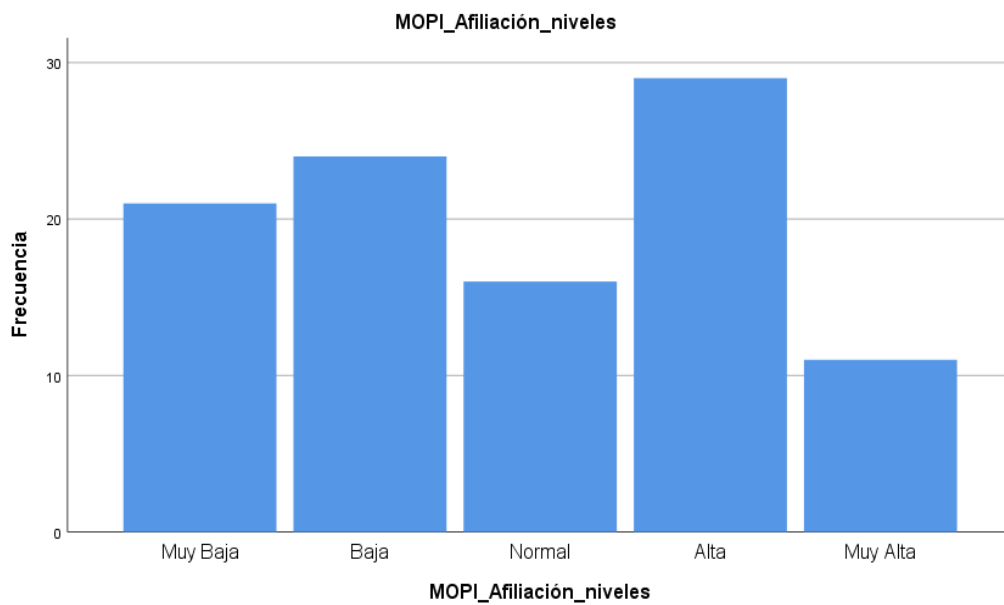
**Interpretación:** Se aprecia en la dimensión Necesidad de Superación de Problemas un porcentaje de 26.7% en el nivel Normal, el porcentaje máximo lo encontramos en el nivel Muy Baja de un 31.7%, y observamos un porcentaje de 17.8% en el nivel Muy Alta de la dimensión.

**Tabla 17**

**Variable 01 Dimensión 03 Necesidad de Afiliación**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Baja	21	20,8	20,8	20,8
Baja	24	23,8	23,8	44,6
Normal	16	15,8	15,8	60,4
Alta	29	28,7	28,7	89,1
Muy Alta	11	10,9	10,9	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 6. Necesidad de Afiliación**

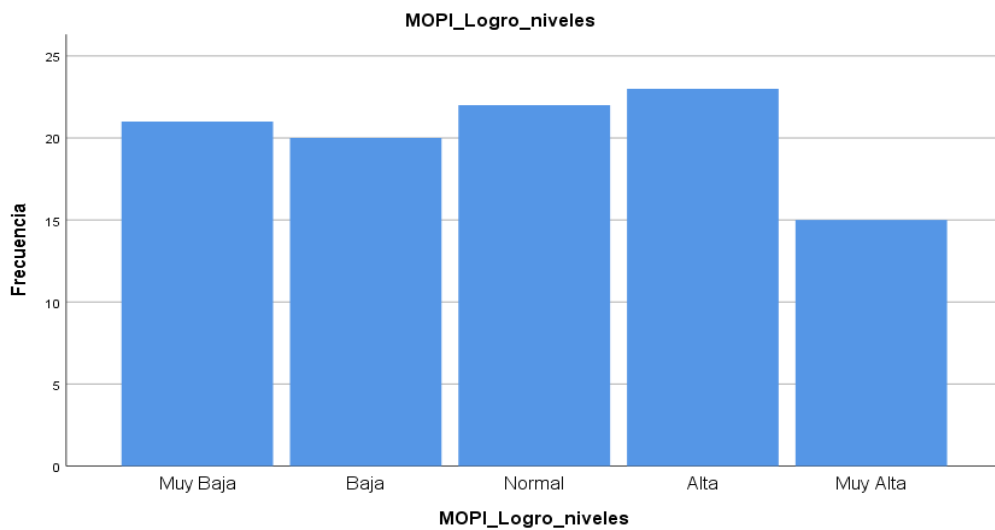
**Interpretación:** Se aprecia en la dimensión Necesidad de Afiliación un porcentaje de 28.7% en el nivel Alta, seguido de un 23.8% en el nivel Baja, y por último un porcentaje de 10.9% en el nivel Muy Alta de la dimensión.

**Tabla 18**

**Variable 01 Dimensión 04 Necesidad de Logro**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Baja	21	20,8	20,8	20,8
Baja	20	19,8	19,8	40,6
Normal	22	21,8	21,8	62,4
Alta	23	22,8	22,8	85,1
Muy Alta	15	14,9	14,9	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 7. Necesidad de Logro**

**Interpretación:** Se aprecia en la dimensión Necesidad de Logro un porcentaje de 22.8% se encuentra en el nivel Alta, seguido de un 21.8% en el nivel Normal, y el porcentaje mínimo de 14.9% en el nivel Muy Alta de la dimensión.

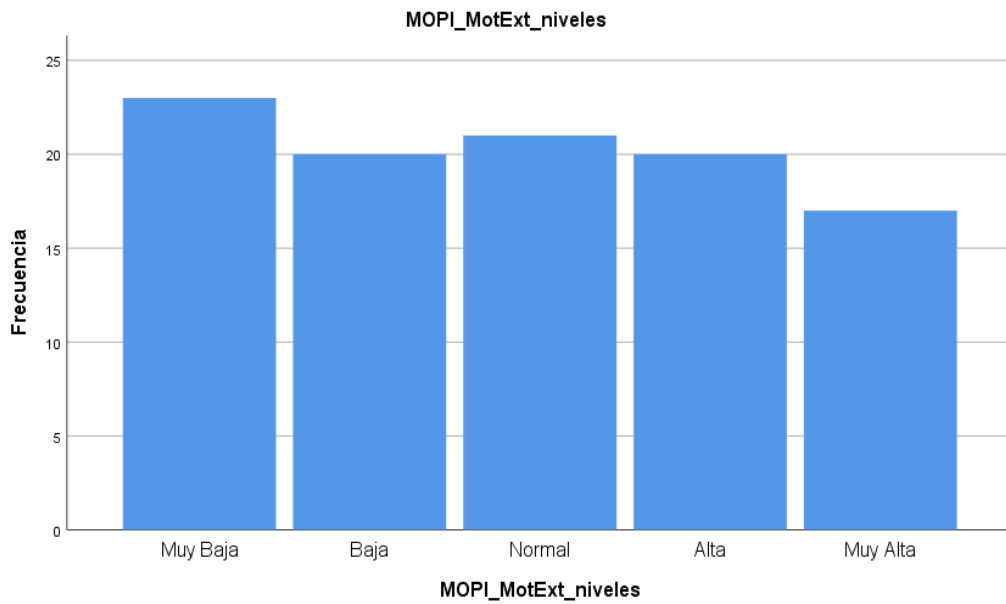


**Tabla 19**

**Variable 01 Dimensión 05 Motivación Extrínseca**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy Baja	23	22,8	22,8	22,8
Baja	20	19,8	19,8	42,6
Normal	21	20,8	20,8	63,4
Alta	20	19,8	19,8	83,2
Muy Alta	17	16,8	16,8	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 8. Motivación Extrínseca**

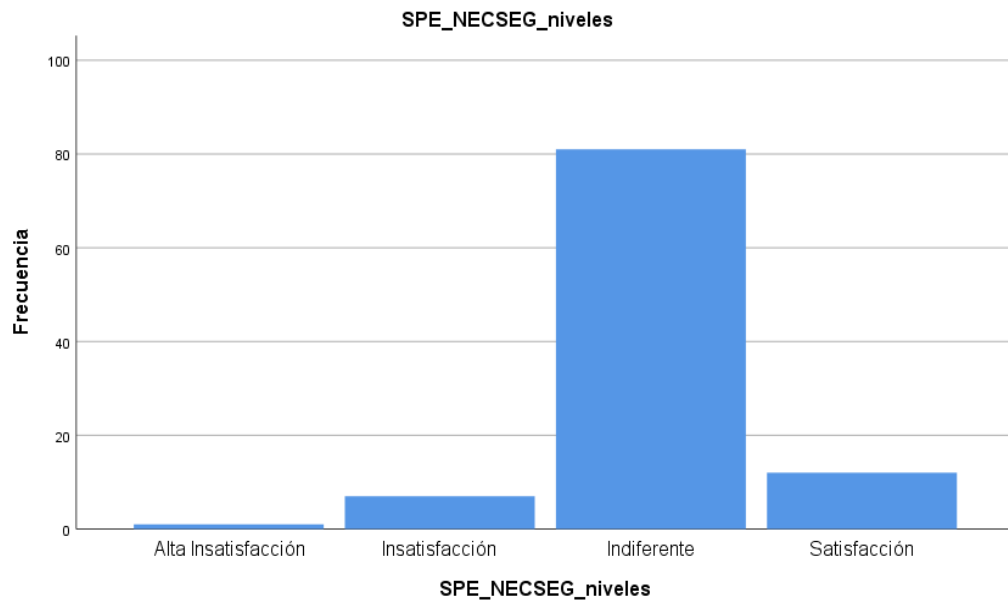
**Interpretación:** Se aprecia en la dimensión Motivación Extrínseca un porcentaje de 22.8% se encuentra en el nivel Muy Baja, seguido de un 20.8% en el nivel Normal, y se observa también un porcentaje de 16.8% en el nivel Muy Alta de la dimensión.

**Tabla 20**

**Variable 02 Dimensión 01 SPE\_Necesidad de Seguridad**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alta Insatisfacción	1	1,0	1,0	1,0
Insatisfacción	7	6,9	6,9	7,9
Indiferente	81	80,2	80,2	88,1
Satisfacción	12	11,9	11,9	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 9. Necesidad de Seguridad**

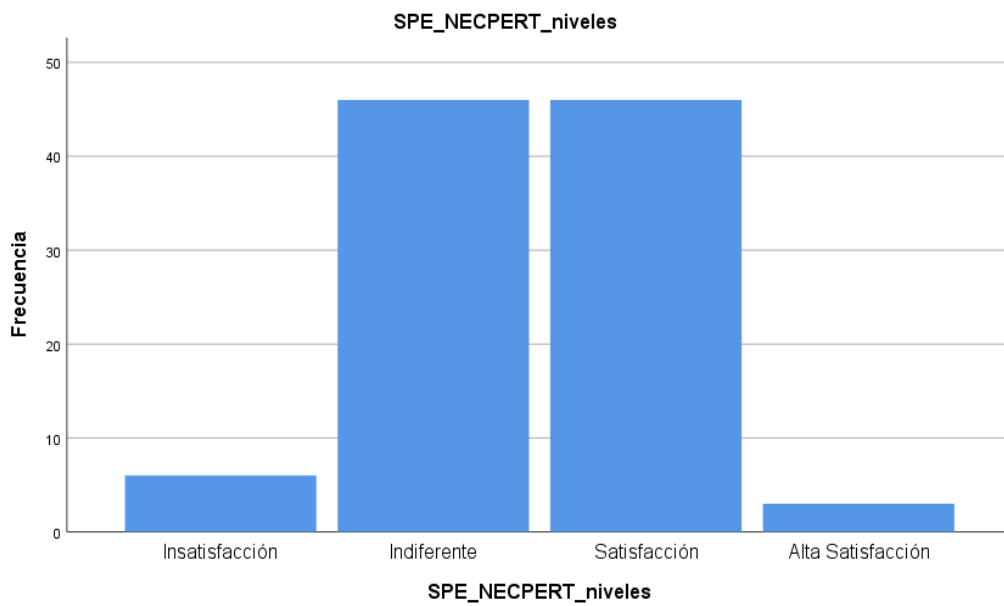
**Interpretación:** Se aprecia en la dimensión Necesidad de Seguridad un porcentaje de 80.2% en el nivel Indiferente, seguido de un 11.9% en el nivel Satisfacción, y por último un porcentaje mínimo de 1.0% en el nivel Alta Satisfacción de la dimensión.

**Tabla 21**

**Variable 02 Dimensión 02 SPE\_Necesidad de Pertenencia**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Insatisfacción	6	5,9	5,9	5,9
Indiferente	46	45,5	45,5	51,5
Satisfacción	46	45,5	45,5	97,0
Alta Satisfacción	3	3,0	3,0	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 10. Necesidad de Pertenencia**

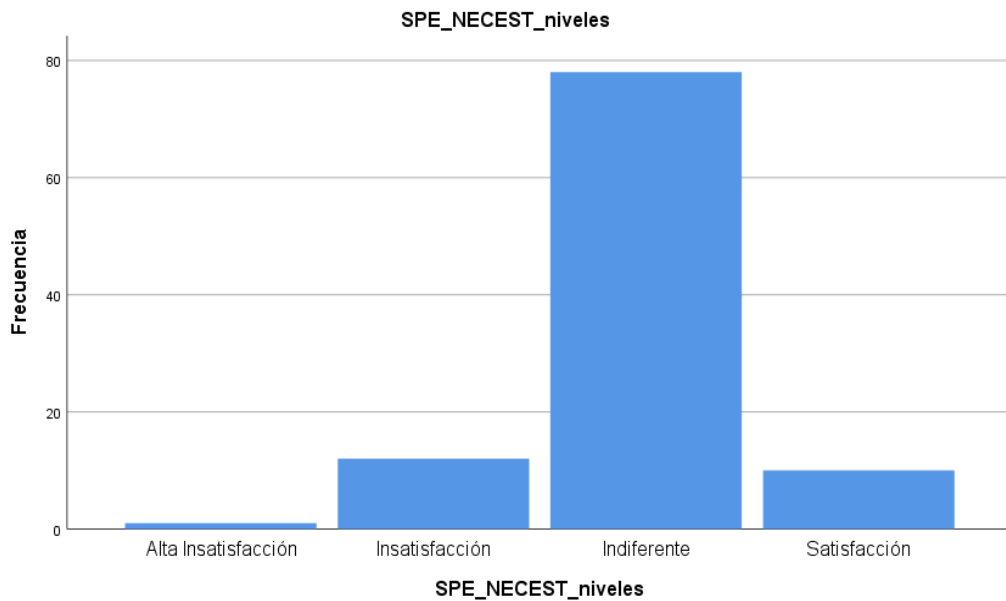
**Interpretación:** Se aprecia en la dimensión Necesidad de Pertenencia un porcentaje de 45.5% tanto en el nivel Indiferente como en el Nivel de Satisfacción, encontrándose un 3.0% en el nivel de Alta Satisfacción de la dimensión.

**Tabla 22**

**Variable 02 Dimensión 03 SPE\_Necesidad de Estima**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alta Insatisfacción	1	1,0	1,0	1,0
Insatisfacción	12	11,9	11,9	12,9
Indiferente	78	77,2	77,2	90,1
Satisfacción	10	9,9	9,9	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 11. Necesidad de Estima**

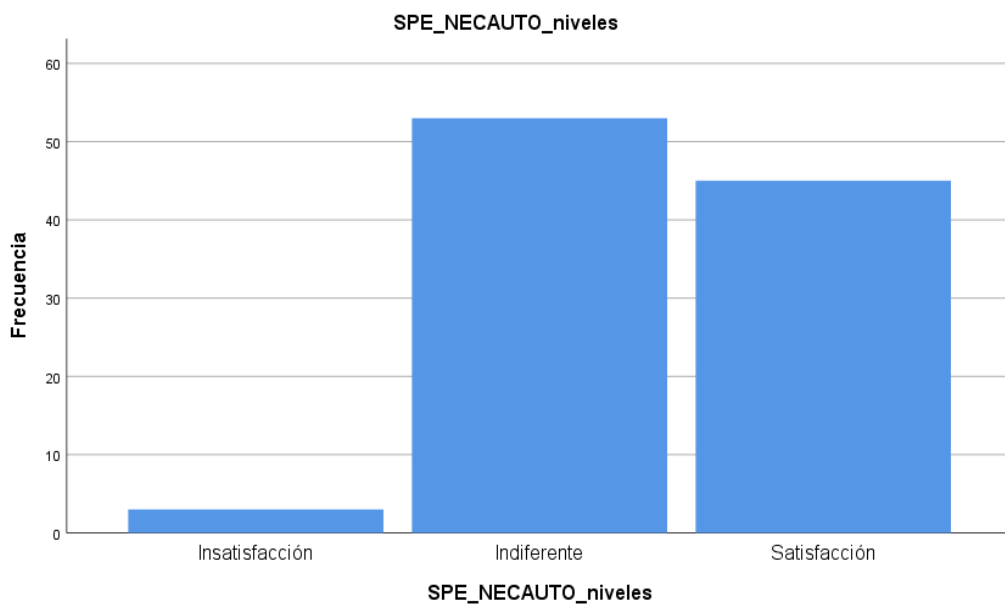
**Interpretación:** Se observa en la dimensión Necesidad de Estima un porcentaje de 77.2% en el nivel Indiferente, seguido por una gran distancia de un 11.9% en el nivel Insatisfacción, y un porcentaje de 9.9% en el nivel de Satisfacción de la dimensión.

**Tabla 23**

**Variable 02 Dimensión 04 SPE\_Necesidad de Autorrealización**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Insatisfacción	3	3,0	3,0	3,0
Indiferente	53	52,5	52,5	55,4
Satisfacción	45	44,6	44,6	100,0
Total	101	100,0	100,0	

Nota: Base de datos



**Figura 12. Necesidad de Autoestima**

Interpretación: Se aprecia en la dimensión Necesidad de Autorrealización un porcentaje de 52.5% en el nivel Indiferente, seguido de un 44.6% en el nivel de Satisfacción, y por último un porcentaje de 3.0% en el nivel de Insatisfacción de la dimensión.