

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA DE PSICOLOGIA



TEMA:

**NECESIDAD DE LOGRO, PODER Y AFILIACIÓN Y SU RELACIÓN
CON EL RENDIMIENTO ACADÉMICO EN ESTUDIANTES DE III
CICLO DEL CENTRO ESCOLAR REPÚBLICA DE PANAMÁ**

TRABAJO DE GRADUACION

PRESENTADO POR:

FIGUEROA MANZANO, JESSICA MABEL

FUENTES BELTRÁN , HILDA GLADYS

JESSICA GUADALUPE, MÉRIDA GÓMEZ

San Salvador, Octubre 2008,

San Salvador, El Salvador, Centro América

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación Problemática

En los últimos años, se han realizado diversas investigaciones tomando como base la teoría de David McClelland, sobre todo en el área de recursos humanos¹. Dichas investigaciones iniciaron a partir del estudio de un gran número de personas, en las cuales se observó una intensa necesidad de alcanzar algo, de pertenecer a un grupo o de ejercer control hacia los demás.

Estas necesidades constituyen el motor fundamental que impulsa a la persona a cumplir las metas, alcanzar el éxito y a dar lo mejor de si para la consecución de los objetivos que se trazan a lo largo de la vida.

Esto no es exclusivo para personas adultas o mayores en un contexto laboral, sino también, es aplicable a contextos formativos-educativos, en los cuales el adolescente busca solventar sus necesidades que el medio le demanda.

Muchos estudios han demostrado la relación que existe entre el nivel en que la necesidad de logro se presenta en los estudiantes y el rendimiento académico de los mismos², no así las necesidades de poder y afiliación que son complementarias para la motivación de los individuos.

Es por ello, que se hace necesario e interesante investigar la relación entre la necesidad de logro, poder y afiliación y el rendimiento académico en el contexto educativo gubernamental salvadoreño.

¹ Duane P. Schultz, Sydney Ellen Schultz (2000), Teorías de la Personalidad, 7ª. Edición, Editorial Thomson.

² Argueta M, Ceron M, Quintana A. (2007) "Autoestima y motivación de logro y su relación con el rendimiento académico". Trabajo de graduación para optar al grado de Licenciatura en Psicología en la Universidad Francisco Gavidia. San Salvador. El Salvador.

Con todo lo antes expuesto se plantea el siguiente problema.

1.2 Enunciado del Problema

¿Existe relación entre las necesidades de logro, de poder y de afiliación con el rendimiento académico en los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá?

1.3 Justificación

A lo largo de la historia de la educación, se han considerado una diversidad de factores relacionados con el rendimiento académico de los estudiantes, entre los que sobresalen la sociedad, el sistema educativo como tal, la familia, las características de personalidad de educadores y alumnos y la motivación en sí, entre otros. Sin embargo son muy pocas las investigaciones que se han realizado acerca de la necesidad de logro, poder y afiliación propuestas por David McClelland.

Considerando lo antes planteado se genera la importancia de la realización del presente estudio en el cual se busco establecer la relación que existe entre la necesidad de logro, poder y afiliación con el rendimiento académico; este interés se crea al cursar la materia prácticas educativas pues en diferentes instituciones se observaron muchas deficiencias en el ámbito educativo, por tal razón se decidió investigar estos tres factores para conocer la importancia que tienen en el proceso de aprendizaje del alumno.

Debido a que en la mayoría de las escuelas públicas no existe un programa que se encargue de fomentar estas necesidades, y se dice que la motivación basada en la necesidad de logro, poder y afiliación, son valores realmente culturales, que se fomentan primeramente en la familia y posteriormente en las escuelas, teniendo en cuenta que estos dos contextos ambientales son importantes en el rendimiento académico de los alumnos.

El estudio se realizó con los alumnos de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

1.4 Alcances y Limitaciones

1.4.1 Alcances

- Se conoció la relación que existe entre la necesidad de logro, poder y afiliación con respecto al rendimiento académico en los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá, en especial en estudiantes masculinos y femeninos que se encuentran entre las edades de 12 a 15 años,
- Se conoció lo importante que son las tres necesidades (logro, poder y afiliación) para que los alumnos obtengan un buen rendimiento académico, y en el futuro posean una mejor realización personal y profesional.

1.4.2 Limitaciones

Dentro del proceso investigativo se encontraron algunas limitantes entre las cuales se encuentran:

- Los resultados no se pueden generalizar con otros centros educativos públicos, ya que sólo corresponden al estudio realizado con alumnos que se encuentran cursando el III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.
- Los resultados arrojados durante el proceso de la investigación, sólo pueden atribuirse a la muestra de los participantes (98 alumnos) y no a la totalidad de la población estudiantil (132 alumnos) del Centro Escolar República de Panamá.
- La inasistencia de algunos alumnos el día que se aplicó el instrumento redujo la población estudiada.
- Las diferencias personales que cada maestro tiene y que puede influir positiva o negativamente en el proceso de aprendizaje del estudiante.



1.5 Objetivos de la Investigación

1.5.1 Objetivo General

- Establecer si existe relación entre las necesidades de logro, poder y afiliación con el rendimiento académico en los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Determinar si existe relación entre la necesidad de logro con el rendimiento académico en estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.
- Investigar si existe relación entre la necesidad de poder con el rendimiento académico en estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá
- Establecer si existe relación entre la necesidad de afiliación con el rendimiento académico en estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá
- Elaborar una propuesta seminario-taller dirigido al Centro Escolar, con el fin de lograr que el alumno reoriente cada necesidad: logro, poder y afiliación al rendimiento académico, mejorando así su desempeño escolar. (ANEXO 6)

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes (Marco Histórico)

2.1.1 Historia y alcance

Según el Ministerio de Educación [en adelante MINED] (2000), la reforma educativa en marcha, pretende, avanzar hacia un nuevo concepto de educación, de la formación y capacitación; en donde la innovación se plantea como un requerimiento permanente y base que sentará los cimiento de una transformación educativa, cuyo resultado final efectivo, sea la educación para todos, con calidad y amplia participación.

A lo largo de la historia de la educación en El Salvador, muchas han sido las dificultades y acciones que se han realizado desde el ámbito educativo, con el objetivo de que el aprendizaje de los estudiantes se convierta en un proceso continuo y sistemático, mediante el cual se desarrollen capacidades que potencien el desempeño, y por ende, la productividad, competitividad y realización tanto personal y social.

Sin embargo, a pesar de las continuas reformas que se han establecido y los múltiples programas que se han llevado a cabo, el bajo rendimiento de los alumnos no deja de ser un problema real, continuo y muchas veces progresivo, el cual, en la mayoría de las veces desencadenan en la deserción escolar y/o en la no promoción de un alumno de un grado a otro, situación que lleva a que muchos de ellos repitan y a que eventualmente terminan abandonado el sistema por completo, lo que se traduce en pérdida del potencial humano ya que no se llegan a alcanzar niveles superiores de capacitación, lo cual influye de manera directa, ya sea a corto, mediano o largo plazo en su capacidad y/o rentabilidad productiva.

2.1.2 La educación en El Salvador

2.1.2.1 La educación básica

Los problemas de la educación en El Salvador, al igual que en otros y en muchos países, se pueden reducir a grandes categorías: la cobertura y la calidad de la enseñanza, la falta de acceso, las bajas tasas de asistencia escolar, la acentuada deserción y expulsión y los bajos niveles de aprendizaje amenazan los esfuerzos para consolidar la paz y dificultan la tarea de enfrentar los grandes retos orientados a promover el desarrollo democrático, reactivar la economía del país e insertarla en un mercado mundial dinámico¹.

Por otro lado la legislación en lo que respecta al acceso a la educación básica y parvularia es bastante clara. La constitución de El Salvador, aprobada en 1983, dice en su artículo 56², “Todos los habitantes de la República tienen el derecho y el deber de recibir educación parvularia y básica que los capacite para desempeñarse como ciudadanos útiles. La educación parvularia, básica y especial será gratuita cuando el estado la imparta”.

Es importante conocer estos problemas ya que en los últimos años se han desarrollado programas destinados a la educación básica que son de gran trascendencia para la formación integral de los estudiantes ya que el país está enfrentando nuevos desafíos en el área educativa.

2.1.2.2 Sistema Educativo Actual

Es evidente que en la actualidad, el sistema educativo, ha sufrido una serie de cambios, todos encaminados a proporcionar alternativas más viables en cuanto a la

¹ AGUILA AVILES, GILBERTO. Reforma Educativas en Marcha en El Salvador. Documento 1. Un vistazo al pasado de la Educación en El Salvador. 1995.

² Constitución de la Republica de El Salvador, 1983 y sus reformas 1991/92

calidad de educación a los estudiantes, y dentro de estos los programas en que se ha enfatizado son³:

Edúcame:

El propósito es flexibilizar la oferta de los servicios educativos en Tercer Ciclo y Bachillerato, por medio de la implementación de nuevas modalidades de atención y de entrega de los mismos, a fin de disminuir la sobreedad y reintegrar al sistema educativo a jóvenes que interrumpieron su formación académica.

Poder:

Tiene el propósito de fomentar el cultivo de actitudes positivas y la libertad para tomar decisiones responsables en los jóvenes estudiantes de Tercer Ciclo y Bachillerato, mediante actividades extracurriculares basadas en 5 principios elementales: participación, oportunidades, desarrollo, educación y recreación.

Megatec:

Cuyo propósito es diseñar y poner en marcha una alternativa educativa moderna, que aproveche y potencie la educación media técnica y superior tecnológica para formar capital humano que dinamice el desarrollo productivo regional.

Red Escolar Efectivas:

Tiene la finalidad de mejorar la eficiencia en la provisión de los servicios educativos y lograr que los niños y los jóvenes de zonas de mayor pobreza y de mayor rezago educativo tengan acceso a una educación de calidad.

Conéctate:

Tiene la finalidad de proveer al Sistema Educativo Nacional herramientas tecnológicas que mejoren los niveles de calidad académica y que desarrollen, en los

³ <http://www.mined.gob.sv/docentes/plan2021.asp>

estudiantes, las competencias tecnológicas que exige el ámbito laboral actual, lo que permitirá elevar el nivel de competitividad del país.

Adicionalmente, el programa pretende mejorar la calidad de los servicios electrónicos y de conectividad que ya posee el Ministerio de Educación. Esto conduciría a mejorar notablemente la situación actual de las TIC (Tecnología de la información y la comunicación) en educación.

Es un programa destinado a fomentar el uso productivo de las TIC, así como una inversión continua y bien planificada en el mantenimiento y actualización de los recursos, a fin de que el sistema educativo nacional conserve altos niveles de calidad en la aplicación de tecnologías a los procesos de aprendizaje.

Compite:

Tiene el propósito de desarrollar las competencias de los estudiantes de Tercer Ciclo de Educación Básica y Bachillerato en el manejo de la lengua inglesa. Tales competencias lingüísticas son cuatro: hablar, escuchar, leer y escribir.

Con el fin de articular los esfuerzos por mejorar el sistema educativo nacional, el Ministerio de Educación a creado reformas educativas integrando estos programas, para propiciar igualdad de oportunidades que posibiliten el desarrollo de los estudiantes en esta nueva era de desafíos.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teorías de la motivación

2.2.1.1 David McClelland: Necesidad de Logro

David McClelland (1917-1998)⁴, afiliado a la Universidad de Harvard, condujo un programa amplio e intensivo para investigar la necesidad de logro la cual definió

⁶ Duane P. Schultz, Sydney Ellen Schultz (2000), Teorías de la Personalidad, 7ª. Edición, Editorial Thomson.

como la necesidad de superar los obstáculos, de sobresalir y vivir a la altura de un estándar elevado.

McClelland y sus colaboradores desarrollaron una técnica para medir la necesidad de logros de una persona y mostrar como varia la conducta en situaciones distintas, como función del nivel de la necesidad. También identificaron formas de promover la motivación de logro en la niñez.

Al aplicar su teoría a preocupaciones sociales más amplias, McClelland ofreció una explicación empírica del desarrollo económico y de la declinación de las culturas antiguas y contemporáneas en términos del nivel de motivación de logro de cada sociedad. Demostró que es posible predecir el potencial de una nación para el crecimiento o deterioro económico si se mide su necesidad de logro.

La importancia del trabajo de McClelland fue premiado en 1987 con el reconocimiento a la contribución científica distinguida de la asociación psicológica americana. La asociación premió sus estudios pioneros y su visión audaz, así como la inspiración que proporcionó a las generaciones de sus seguidores.

2.2.1.2 Evaluación de la necesidad de logro

McClelland fue guiado por los insight de Sigmund Freud y por las exigencias del método científico de sus esfuerzos por evaluar la necesidad de logro. De Freud tomó la aproximación de descubrir los motivos al analizar las fantasías informadas por los pacientes. Freud buscaba las fantasías en los sueños y asociaciones libre; McClelland decidió utilizar el Test de Apercepción Temática (TAT), desarrollado por Henry Murray y Christiana Morgan. Analizó las fantasías al hacer que sus sujetos interpretaran las láminas del TAT y proyectaran sus necesidades, temores y valores en esos estímulos ambiguos.

En la investigación inicial de McClelland y sus asociados pidieron a grupos de universitarios varones que escribieran historias breves acerca de las láminas del TAT

(McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1953). Para variar las condiciones experimentales, los investigadores dieron diferentes instrucciones durante la prueba a los distintos grupos; demandaban una elevada necesidad de logro en una condición y poca necesidad de logro en la otra. Los resultados mostraron que los relatos escritos bajo la condición de logro elevado contenían significativamente más referencias a alcanzar estándares de excelencia, el deseo de tener éxito y buen desempeño. Por ejemplo una lámina mostraba a un joven sentado en un escritorio con un libro abierto frente a él. La historia de los sujetos con alta necesidad de logro implicaba trabajo duro, empeño por sobresalir y hacer el mejor esfuerzo. Los relatos de los sujetos con baja necesidad de logro incluían actividades sedentarias como ensoñaciones, pensamiento, recuerdo de acontecimientos pasados.

McClelland concluyó que las narraciones inducidas por el TAT podían usarse como medida válida de la necesidad de logro, y así la prueba se convirtió en la herramienta básica para seleccionar los temas de sus investigaciones de gran alcance. Un meta-análisis de nueve estudios, con casi 1,000 sujetos, confirmó la validez de esta aproximación proyectiva como medida de la necesidad de logro, en particular en su relación con el exitoso profesional (Spangler, 1992).

2.2.1.3 Estudios Conductuales

En la investigación inicial de McClelland exploró las diferencias entre la gente con la alta y baja necesidad de logro. Aunque esos primeros estudios sólo emplearon sujetos masculinos, el trabajo posterior incluyó a mujeres (McClelland 1961). Los sujetos que calificaron alto en la necesidad de logro se encontraron más a menudo en las clases socioeconómicas media y alta que en los grupos socioeconómicos bajos. Demostraron mejor memoria para las tareas no completadas y era más probable que se ofrecieran a servir como sujetos en investigaciones psicológicas. Eran más resistentes a la presión social y menos conformista que los sujetos que calificaron bajo en la necesidad de logro. Los jóvenes con una elevada necesidad de logro tenían mayor probabilidad de asistir a la universidad, obtener calificaciones

altas y participar en las actividades universitarias y de la comunidad. En ciertas condiciones, estos individuos también tendían más a copiar en los exámenes. Se relacionaban mejor con otras personas y disfrutaban de mejor salud física. Experimentos adicionales revelaron que los sujetos con alta necesidad de logro creían que ciertas tareas serían más sencillas de realizar, que los sujetos con poca necesidad de logro. En las tareas cognoscitivas, la ansiedad inducida experimentalmente facilitaba el desempeño de las personas con alta necesidad de logro y deterioraba la ejecución de los que tenían baja necesidad de logro (McClelland, 1985).

En un estudio longitudinal, 89 hombres y mujeres al inicio de sus 40 años de edad respondieron a estímulos pictóricos similares a los del TAT. En sus respuestas se codificó la presencia o ausencia de imaginaria TAT. Lo que hace única a esta investigación es que se entrevistó a las madres de los sujetos muchos años antes, cuando estos tenían cinco años de edad, y se les interrogó extensamente sobre sus prácticas de crianza infantil. Así fue posible comparar las diferencias en la conducta maternal con los niveles de necesidad de logro de sus hijos, cuando estos se convirtieron en adultos. Los resultados demostraron que la presión de los padres para triunfar durante los primeros dos años de vida condujo a niveles más altos de necesidad de logro en la adultez, mientras que la presión para triunfar en los últimos años de la niñez no se relacionó con una alta necesidad de logro en la vida adulta.

McClelland concluyó de esta investigación que las conductas de los padres en los dos primeros años de vida son cruciales para la formación de un elevado nivel de la necesidad de logro en la adultez (McClelland y Franz 1992).

¿La gente con alta motivación de logro se desempeña mejor en cualquier situación? Para responder esta pregunta, McClelland y sus colegas probaron varias tareas. Un experimento implicó una tarea repetitiva, cruzar las E y las O en una larga serie aleatoria. En este tipo de tarea hay poco espacio para mejorar y no hay forma de aprender hacer mejor el trabajo, solo más rápido.

Los resultados mostraron que los sujetos con alta y baja necesidad de logro se desempeñaron al mismo nivel. Otra investigación confirmó que los sujetos con alta necesidad de logro no se desempeñaban mejor que los sujetos con baja necesidad de logro, a menos que se activará el motivo de logro. Los individuos con alta necesidad de logro sólo se destacan cuando se desafía a hacerlo. A partir de estos hallazgos, McClelland predijó que la gente con niveles elevados de necesidad de logro buscara situaciones profesionales y de vida que les permita satisfacer esta necesidad. Establecerán estándares profesionales de logro y se esforzaran por cumplirlos (McClelland, Koestnes y Weinberger, 1989).

2.2.1.4 Conducta en el lugar de trabajo

Los individuos con alta necesidad de logro más a menudo tienen trabajos de alto estatus. Trabajan más duro, tienen una gran expectativa de éxito e informan de más satisfacción en el trabajo que las personas con poca necesidad de logro. Quienes tienen niveles superiores de necesidad de logro eligen trabajos que ofrecen responsabilidad personal, en la cual el éxito depende, sobre todo, de sus propios esfuerzos, y se sienten insatisfechos con empleos en que el éxito depende de otra gente o de factores ajenos a su control (Reuman, Alvin y Veroff, 1984).

Como las personas con alta necesidad de logro prefieren trabajos con responsabilidad considerable. McClelland sugiere que optan por ser empresarios, operar su propio negocio y prefieren ser su propio jefe. Este tipo de situación laboral ofrece un desafío y autoridad óptimos. En un estudio de seguimiento de universitarios varones, realizado 14 años después de medir por primera vez su motivación de logro, se encontró que 83 por ciento de los que se convirtieron en empresarios exitosos calificaron alto en la necesidad de logro. Solo 21 por ciento de quienes tenían éxito en trabajos no empresariales calificaron alto en la necesidad de logro. La investigación realizada en varios países apoya el hallazgo de que las personas con alta necesidad de logro son atraídas por trabajos empresariales

(McClelland, 1965, 1987). Esos primeros estudios en el lugar de trabajo fueron realizados con varones.

El estudio con las mujeres también encontró que, aquellas con mayor necesidad de logro, tenían menor satisfacción en el trabajo, lo cual sugirió a los investigadores que las mujeres competían con estándares de excelencia imposibles que se habían establecido para si mismas (Langan-Fox y Roth, 1995).

McClelland mostró una alta correlación positiva entre las puntuaciones en la necesidad de logro de los ejecutivos y el éxito económico de la compañía (McClelland 1961). Sin embargo, advirtió que, en las grandes corporaciones, un alto nivel de la necesidad de logro solo puede ser beneficio hasta cierto nivel gerencial.

2.2.1.5 Influencia de factores culturales

McClelland investigó el vínculo entre la necesidad individual de logro y la salud económica de una nación (McClelland 1961). McClelland intentó descubrir si una variable de personalidad de dominio limitado-la necesidad de logro- podría operar para afectar o moldear la sociedad.

Para probar esta relación entre la necesidad individual de logro y el crecimiento económico. McClelland comparó el consumo promedio per capita de energía eléctrica (una medida de desarrollo económico) de 12 países protestantes y 13 países católicos. Los datos mostraron que los países protestantes eran los de mayor avance económico.

También examinó la relación entre motivación de logro y crecimiento económico en tres períodos de la antigua civilización griega tiempos de crecimiento, clímax y declinación. Su hipótesis era que si existe relación causal entre la necesidad de logro de una población y la prosperidad económica nacional, entonces la motivación de logro debe ser más alta durante el periodo de crecimiento y más baja en el tiempo que precede a la declinación.

Es importante advertir que la alta motivación de logro es primero; no fue el mayor nivel de desarrollo económico lo que dio lugar a la mayor necesidad de logro. Por ende, al determinar el nivel de la necesidad de logro de un país en 1925, McClelland pudo predecir la situación económica de esa nación 25 años más tarde.

2.2.1.6 Diferencias de edad

La evidencia sugiere que la necesidad de logro disminuye después de la mediana edad, cuando la mayor parte de la gente ha pasado el punto máximo de su carrera. Las personas mayores tienden a definir el éxito en función de factores diferentes. Aunque ya no están motivadas a esforzarse por las mismas metas que persiguieron en sus 20 o 30 años de edad, todavía pueden desear esforzarse por el logro, la satisfacción y el desafío. Si las personas mayores han cumplido metas de trabajo y en sus trabajos han obtenido status seguridad financiera, entonces esas primeras metas profesionales pueden ser remplazadas por una búsqueda de crecimiento personal o de ser mentor de las nuevas generaciones. Aunque esas nuevas metas pueden no requerir el mismo tipo de conducta competitiva, su obtención es, no obstante, un tipo de éxito.

2.2.3 Necesidad de poder

La necesidad de poder, desde la aproximación temática, ha sido definida como el deseo de tener impacto sobre los demás, a través de la influencia, persuasión, ayuda, discusión, o agresión (McClelland, 1975; Winter, 1973)⁵.

La esencia de la necesidad de poder sería la preocupación por tener un fuerte impacto sobre los demás, sin embargo como McClelland (1973) señala las dos caras del poder a uno de sus escritos, puede hablarse de poder personalizado y de poder socializado. El primero recogería la filosofía de si yo gano, tú pierdes o yo pierdo si tú

⁵ José Bermúdez Moreno, Ana María Pérez García, Pilar Sanjuan Suárez, Psicología de la Personalidad: Teoría e Investigación.

ganas. El poder socializado, por su parte, se ejercería por el beneficio de los demás, sintiendo a las personas más dudas acerca de su propia fuerza.

Hay distintas conductas que reflejan la motivación de poder. Las personas con alta necesidad de poder (Carver y Scheier, 1997, o McClelland, 1975)

1. Tienden a escoger posiciones de autoridad e influencia. Son competitivas, asertivas, y tienden a exponer y discutir sus ideas.
2. Suelen hacer amistad con gente que no es especialmente popular o conocida.
3. Tienden a rodearse de símbolos de poder de dominio.
4. Les preocupa controlar la imagen que presentan ante los demás.

La motivación de poder se manifiesta en la búsqueda de prestigio en acciones socialmente aceptables, pero para los bajos en responsabilidad, puede conducir a formas menos aceptables de influir en los demás.

2.2.3.1. Medidas de Necesidad de Poder

Al igual que el logro y la afiliación dentro de esta perspectiva, el poder se evaluaría a partir del análisis del contenido de las historias elaboradas por las personas ante imágenes no del todo definidas. A comienzo de los años setenta se asumió que el sistema de puntuación original de la motivación de poder, desarrollado por Veroff en 1957, constituía más una medida de miedo a la debilidad, que una aproximación positiva al poder. Tenía alguna similitud con la motivación de reactancia postulada por Brehm (1966), y se activaría cuando la persona percibe que sus alternativas de acción son limitadas por otras personas, tanto la motivación de reactancia como de poder reflejaría la preocupación del individuo por ser influenciado por otros, estar en una posición de debilidad, o ser incapaz de controlar su destino.

Winter (1973) desarrollo otras evaluaciones del motivo de poder que reflejara el deseo de tener impacto sobre otras personas, afectar su conducta y emociones tener

prestigio, estatus o influencia sobre los otros. El sistema de puntuación revisado de McClelland y Atkinson, considerando a los motivos como disposiciones relativamente estables por esforzarse en conseguir cierta clase de metas, que se reflejan en contenidos mentales de redes asociativas y que son más adecuadamente medios a través de contenido se desarrollan comparando el material verbal, producido por la persona cuando el motivo analizado ha sido experimentalmente activado. De esta forma, el motivo de poder es concebido como una disposición estable, pero su expresión en la conducta depende de otras características personales y/o situaciones (Winter, 1992).

La puntuación en necesidad de poder vendría dada por el número de veces que las historias escritas, la persona utiliza frases y verbos que describen impacto o control sobre los demás. Podrían ir desde acciones demostrativas de fuerza o incluso agresión, a formas más sutiles y socialmente aceptables, como la ayuda o el consejo.

Como se comentó previamente al hablar de motivación de logro, McClelland (1989) distingue entre los motivos evaluados por el método temático del TAT y los motivos informados en cuestionarios. En el primer caso, se habla de necesidad o motivos implícitos, en el sentido de que la persona no se esta describiendo explícitamente a si misma como teniendo una u otra motivación. En el segundo caso, se habla de motivos autoinformados, expresando la persona de forma explicita el grado de su necesidad o deseo.

2.2.4. Necesidad de Afiliación

La necesidad de afiliación se caracteriza por la preocupación en torno a establecer, mantener o renovar relaciones afectivas, positivas y profundas con otras personas y por un fuerte deseo de estar en compañía de otros y de compartir. McClelland (1961). Sostiene que la necesidad de afiliación no es una relación interpersonal cualquiera, sino que puede describirse de manera muy adecuada con la palabra

amistad. Establece que la amistad es la base mínima, pero, la definición de afiliación implica que la relación posee el carácter y la calidad de camaradería y cariño.

La preocupación en torno a la afiliación puede inferirse con facilidad cuando una persona declara lo que siente acerca de otra o acerca de la relación que existe entre ambas, ya que otra característica de esas personas es su capacidad de expresar sus sentimientos con facilidad y de reconocer los sentimientos de los demás. También se encuentran orientadas a la búsqueda de aceptación y aprecio por parte de las personas que las rodean, así como de pertenecer y mantenerse dentro de un grupo.

Davis y Newstrom (1987), sostienen que para el cumplimiento de una tarea, las personas prefieren trabajar con sus amistades más que con personas expertas, lo que subraya el predominio de las relaciones interpersonales sobre la consecución de sus metas. De igual forma, prefieren aquellas situaciones de cooperación y ayuda mutua sobre situaciones de competencia.

2.2.4.1 Motivos de afiliación e intimidad

La afiliación se puntúa a través del uso de material verbal, como las historias basadas en las láminas del TAT. Del mismo modo que para la necesidad de logro y de poder, el sistema de puntuación para la necesidad de afiliación se basa en las diferencias entre las historias de los sujetos en condiciones diseñadas para provocar el motivo y la de los sujetos en condiciones neutrales.

McAdams (1980), creía que las personas pueden estar motivadas por un deseo de intimidad- de relaciones cercanas y cálidas, caracterizadas por la apertura, el contacto, la felicidad y la tendencia a compartir.

McAdams, Jackson y Kirshnit (1984) encontraron que sujetos con alta necesidad de intimidad permanecían más cercanos a otras personas, utilizaban la palabra nosotros más a menudo y, en general, eran más íntimos en sus interacciones.

McAdams (1988) se ha interesado por el modo en que la gente construye las historias de sus vidas. Al pensar en nuestras vidas, cada uno construye una narración con personajes, temas e incidentes importantes. McAdams cree que algunos acontecimientos en la vida de las personas juegan un papel central en estas narraciones; él los llama episodios nucleares.

2.2.5 Jerarquía de Necesidades (Abraham Maslow)

Quizás el más conocido de los psicólogos humanistas es Abraham Maslow (1970)⁶, donde desarrolla una teoría que ha llamado considerablemente la atención, y que ha sido utilizada como base para otras teorías de dirección y organización de conducta, así mismo elaboró una teoría de la motivación con base en el concepto de Jerarquía de Necesidades que influyen en el comportamiento humano.

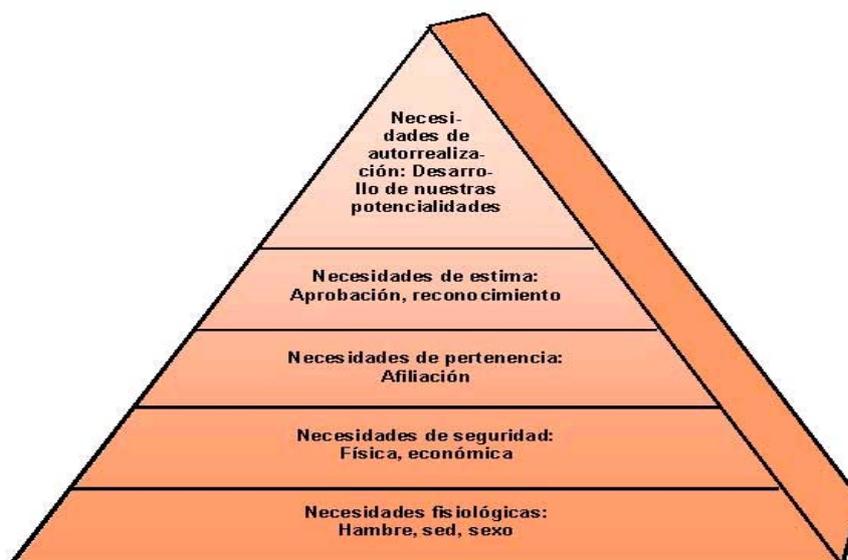
Maslow concibe él más esa jerarquía por el hecho de que el hombre es una criatura cuyas necesidades crecen durante su vida. A medida que el hombre satisface sus necesidades básicas, otras más elevadas ocupan el predominio de su comportamiento. De acuerdo con Maslow, las necesidades humanas tienen las siguientes jerarquías:

- a) Necesidades Fisiológicas (aire, comida, reposo, abrigo, etc.)
- b) Necesidades de Seguridad (protección contra el peligro o las privaciones)
- c) Necesidades de Pertenencia o Sociales (amistad, pertenencia a grupos, etc.)
- d) Necesidades de Estima (reputación, reconocimiento, autorespeto, amor, etc)

⁶http://www.ubextensión.cl/biblioteca/Biblioteca_de_Administracion_Publica/Biblioteca%20Santiago/Psicologia%20Social/LA_MOTIVACION_Y_TEORIAS_MOTIVACIONALES.doc

e) Necesidades de Autorrealización (realización del potencial, utilización plena de los talentos individuales, etc.)

Jerarquía de Necesidades de Maslow



En general, la Teoría de Maslow presenta los aspectos siguientes:

Una necesidad satisfecha no origina ningún comportamiento; sólo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento y lo encaminan hacia el logro de objetivos individuales.

1. El individuo nace con un conjunto de necesidades fisiológicas que son innatas o hereditarias. Al principio, su comportamiento gira en torno de la satisfacción cíclica de ellas (hambre, sed, ciclo sueño actividad, sexo, etc.)
2. A partir de cierta edad, el individuo comienza un largo aprendizaje de nuevos patrones de necesidades. Surge la necesidad de seguridad, enfocada hacia la protección hacia el peligro, contra las amenazas y contra las privaciones. Las necesidades fisiológicas y las de seguridad constituyen las necesidades primarias, y tiene que ver con su conservación personal.

3. Las necesidades más elevadas surgen a medida que las más bajas van siendo satisfechas; éstas predominan, de acuerdo con la jerarquía de necesidades.
4. Las necesidades más bajas (comer, dormir, etc.) requieren un ciclo motivacional relativamente rápido, en tanto que las más elevadas necesitan uno mucho más largo. Si una de las necesidades más bajas deja de ser satisfecha durante un largo período, se hace imperativa y se neutraliza el efecto de las más elevadas. Las energías de un individuo se desvían hacia la lucha por satisfacer una necesidad cuando ésta existe.

2.2.6 Necesidades: La motivación de la conducta (Henry Murray)

La contribución más importante de Murray a la teoría e investigación de la personalidad es su uso del concepto de necesidades para explicar la motivación y dirección del comportamiento. Afirmó: “la motivación es el enigma del asunto y la motivación siempre se refiere a algo dentro del organismo” (citado en Robinson, 1992, p.220).⁷

Una necesidad implica una fuerza fisicoquímica en el cerebro que organiza y dirige las capacidades intelectuales y preceptuales. Las necesidades pueden surgir lo mismo de procesos internos – como el hambre o la sed – que acontecimientos en el ambiente: activan un nivel de tensión que el organismo trata de reducir al actuar para satisfacerlas; dan energía y dirección a la conducta y la activan en dirección apropiada para se satisfechas.

La investigación de Murray lo llevo a formular una lista de 20 necesidades (Murray, 1983, pp. 144-145). No se tienen todas esas necesidades. En el curso de el ciclo vital la persona puede experimentarlas todas, o puede haber algunas que jamás experimente. Algunas necesidades se apoyan o se oponen a otras.

⁷ Duane P. Schultz, Sydney Ellen Schultz (2000), Teorías de la Personalidad, 7ª. Edición, Editorial Thomson.

- 1- Abatimiento: Resignación
- 2- Logro: Vencer obstáculos
- 3- Afiliación: Formar amistades
- 4- Agresión: Atacar o Herir.
- 5- Autonomía: Resistir la influencia o la coacción.
- 6- Contracción: Rehusar de manera orgullosa la manera de la derrota.
- 7- Deferencia: Admirar y estar dispuesto a seguir.
- 8- Defensa: Defenderse a uno mismo de la censura y el desprecio.
- 9- Dominancia: Influir o controlar a los demás.
- 10- Exhibición: Atraer la atención hacia si.
- 11- Evitar el daño: Evitar el dolor.
- 12- Evitar: Sentirse menos, evitar el fracaso, vergüenza y humillación.
- 13- Crianza: Alimentar, ayudar y proteger.
- 14- Orden: Arreglar y organizar.
- 15- Jugar: Es relajarse, divertirse.
- 16- Rechazo: Desairar, ignorar
- 17- Sensibilidad: Buscar y disfrutar la sexualidad.
- 18- Sexo: Formar y profundizar una relación erótica.
- 19- Socorro: Buscar ayuda y protección.
- 20- Comprensión: analizar la experiencia.

No todas las necesidades están presentes en todos los individuos, además varían en su fuerza e intensidad. Murray creía que hay una jerarquía de necesidades, un concepto que después fue explicado con más detalle por Maslow. Donde dos o más necesidades entran en conflicto, las más insistentes serán satisfechas primero. Algunas necesidades son prepotentes, lo cual significa que se vuelven muy urgentes si no son satisfechas, tal como la necesidad de alimento o de eliminar los desechos fisiológicos. Otras necesidades pueden ser satisfechas juntas. Una persona puede ser capaz de satisfacer las necesidades de logro y de exhibición en una misma representación.

2.2.7 Rendimiento académico

Se define como el producto de la asimilación del contenido de los programas de estudio, expresado en las calificaciones dentro de una escala convencional (Figueroa 2004) y establecida por el MINED⁸. En otras palabras, se refiere al resultado cuantitativo que se obtiene en el proceso de aprendizaje de conocimientos, conforme a las evaluaciones que realiza el docente mediante pruebas objetivas y otras actividades complementarias.

El proceso educativo, una de las metas hacia las que convergen todos los esfuerzos y todas las iniciativas de las autoridades educacionales, maestros, padres de familia y alumnos. No se trata de cuanto material han memorizado los educandos sino de cuanto han incorporado realmente a su conducta, manifestándolo en su manera de sentir, de resolver los problemas y hacer o utilizar cosas aprendidas.

El rendimiento académico, se considera como el conjunto de transformaciones esperadas en el educando, a través del proceso enseñanza-aprendizaje, se manifiesta mediante el crecimiento y enriquecimiento de la personalidad en formación. Así también el rendimiento académico sintetiza la acción del proceso educativo, no solo con el aspecto cognoscitivo logrado por el educando, sino también en el conjunto de habilidades, destrezas, aptitudes, ideales, interés, etc. Con esta síntesis están los esfuerzos de la sociedad, del profesor y el proceso de enseñanza-aprendizaje; el profesor es responsable en gran parte del rendimiento escolar. Intervienen en este una serie de factores, entre ellos la metodología del profesor, el aspecto individual del alumno, el apoyo familiar, la situación social, entre otros.

La acción de los componentes del proceso educativo, solo tiene efectos positivos cuando el profesor logra canalizarlos para el cumplimiento de los objetivos previstos, aquí, la voluntad del educando traducida en esfuerzo es importante; caso contrario

⁸FIGUEROA CARLOS. Sistema de Evaluación Académica. Primera Edición, Editorial Universitaria. El Salvador. 2004. Editorial Universitaria.

no se debe hablar de rendimiento. En tal sentido no se puede reducir el concepto de rendimiento académico a la suma de calificaciones como producto de exámenes de conocimiento al que esta sometido.

2.2.7.1 La Importancia del rendimiento académico en la adolescencia.

La adolescencia es un momento crítico en el rendimiento académico (Eccles y Wigfield, 2000; Henderson y Dweck, 1990). Nuevas presiones sociales y académicas empujan a los adolescentes a desempeñar nuevos roles, roles que a menudo implican asumir más responsabilidades. En la adolescencia, el rendimiento académico se convierte en algo mucho más serio y los adolescentes empiezan a sentir que el juego de la vida tienen que jugarlo de verdad (Yoon et al, 1996). Incluso pueden empezar a percibir los éxitos y fracasos actuales como predictores de cómo les irá en la vida cuando sean adultos. Conforme se van intensificando las demandas que les imponen, pueden entrar en conflicto distintas áreas de su vida. Los intereses sociales de los adolescentes pueden reducir el tiempo que necesitan para conseguir sus logros académicos, o las ambiciones en un área pueden minar la consecución de metas en otras, como por ejemplo cuando destacar en los estudios genera rechazo social en el grupo de iguales.⁹

El hecho de que los adolescentes se adapten o no de forma eficaz a estas nuevas presiones académicas y sociales esta determinado, en parte, por factores psicológicos, motivacionales y contextuales (Eccles y Wigfield, 2000). De hecho, el rendimiento académico de los adolescentes depende de muchos más factores que los meramente intelectuales. Hay estudiantes que son menos inteligentes que otros pero tienen una alta motivación de logro, por ejemplo, persistencia en la tarea y confianza en su capacidad de resolución de problemas; por lo que acaban obteniendo muy buenos resultados en los estudios. Y contrariamente, algunos de los

⁹ John W. Santrock. "Psicología del Desarrollo". Mc. Graw Hill. 9º Edición 2003

estudiantes más inteligentes presentan una motivación muy baja, por ejemplo enseguida se dan por vencidos y no tienen confianza en su capacidad de resolución de problemas, por lo que acaban obteniendo malos resultados en los estudios.

2.2.7.2 Procesos implicados en el rendimiento académico.

2.2.7.2.1 Motivación intrínseca y extrínseca

El enfoque conductual hace hincapié en la importancia de la motivación extrínseca en el rendimiento. La motivación extrínseca implica incentivos externos, como recompensas o castigos. Los enfoques humanista y cognoscitivo hacen hincapié en la importancia de la motivación intrínseca en el rendimiento. La motivación intrínseca se basa en factores internos, como la autodeterminación, la curiosidad, el desafío y el esfuerzo. Algunos adolescentes estudian porque quieren sacar buenas notas o evitar la desaprobación paterna (motivación extrínseca). Otros lo hacen porque están motivados internamente para alcanzar un elevado nivel de rendimiento en su trabajo (motivación intrínseca) (Gottfried, Fleming 2001).

Autodeterminación y elecciones personales

Hay un enfoque de la motivación intrínseca que enfatiza el papel de la autodeterminación (de Charms, 1984; Deci y Ryan, 1994). Según este enfoque, los adolescentes necesitan creer que están haciendo algo por voluntad propia, no para acceder a determinadas recompensas o por el éxito externo.

Los investigadores han comprobado que, cuando a los adolescentes se les permite elegir y se les da la oportunidad de asumir responsabilidades personales, aumenta su motivación interna y su interés intrínseco por las tareas escolares (Covington y Mueller, 2001; Stipek 1996).

En un estudio realizado con una muestra de estudiantes afroamericanos y bajo nivel socioeconómico, se instó a los profesores a que les atribuyeran más responsabilidades en su currículo académico (de Charms, 1984). Estas

responsabilidades consistían en darles oportunidad para fijarse sus propias metas, planificar como alcanzarlas y supervisar sus progresos. A los estudiantes se les dieron ciertas capacidades de elección sobre las actividades a realizar y el momento de llevarlas a cabo. También se le animo a responsabilizarse personalmente de su comportamiento, tratando de alcanzar las metas que ellos mismos se habían propuesto. En comparación con un grupo control, los estudiantes del grupo de motivación intrínseca/auto-determinación mejoraron mas su rendimiento académico y un mayor porcentaje de ellos completo el bachillerato.

Experiencias optimas y progreso

Mihaly Csikszentmihalyi (1990, 1993), ha analizado las experiencias óptimas de las personas durante más de dos décadas. Estas experiencias óptimas tienen lugar cuando las personas informan sobre vivencias en las que experimentan un profundo disfrute y mucha felicidad. Csikszentmihalyi utiliza el término progreso para describir sus experiencias vitales óptimas. El progreso ocurre cuando llegan a dominar las tareas gracias a que se concentran en ellas durante su realización. Asimismo afirma que para que se produzca el progreso la persona no debe encontrar la tarea ni demasiado fácil ni demasiado difícil.

El progreso se da con mayor probabilidad en aquellas áreas en las que los adolescentes perciben las tareas como un reto o desafío. Pero, al mismo tiempo, se perciben a sí mismos como capaces de afrontar dichos desafíos. Cuando la capacidad del estudiante es alta pero la actividad es demasiado fácil, el resultado es el aburrimiento. Si la capacidad y el nivel de dificultad percibidos son bajos, se llega a la apatía. Cuando el estudiante se percibe a sí mismo como carente de las capacidades necesarias para dominar una tarea que considera difícil experimenta una gran ansiedad.

2.2.7.3 Atribución

La teoría de la atribución afirma, que un intento de dar sentido a su comportamiento, las personas tienen que descubrir las causas que subyacen al mismo. Las atribuciones son las causas percibidas del propio comportamiento.

Los teóricos de la atribución afirman que, en cierto modo, los adolescentes son como científicos intuitivos que intentan identificar las causas que hay detrás de su comportamiento.

Es más probable que un estudiante busque causas o explicaciones cuando un acontecimiento inesperado o importante acaba en fracaso. Algunas de las causas que se utilizan con más frecuencia para inferir éxito o fracaso son la capacidad o habilidad, el esfuerzo, la facilidad o dificultad de la tarea, la suerte, el estado de ánimo y la ayuda o las interferencias ajenas.

Bernard Weiner (1986, 1992, 2000) identificó tres dimensiones de la atribución causa: 1) el locus, referido a si las causas son externas o internas al actor; 2) la estabilidad, centrada en la medida en que las causas permanecen fijas o cambian y 3) la controlabilidad, referida a la medida en que el individuo puede controlar las causas.

La percepción que tenga una adolescente del éxito o el fracaso como motivado por factores internos o externos influye sobre su autoestima (Alderman, 1999).

Los adolescentes perciben su éxito como el resultado de factores internos, por ejemplo el esfuerzo, tienen más posibilidades de mejorar su autoestima después de conseguir un éxito que aquellos que creen que su éxito obedece a factores externos, como por ejemplo la suerte.

La percepción que tiene un adolescente sobre la estabilidad de una causa influye sobre sus expectativas de éxito. Si atribuye un resultado positivo a una causa estable, por ejemplo sus aptitudes, esperar tener éxito en el futuro. De forma similar, si atribuye un resultado negativo a una causa estable, esperar fracasar en el futuro.

Pero, cuando un adolescente atribuye el fracaso a causas inestables, como la mala suerte o la falta de esfuerzo tendrán expectativas de éxito en el futuro porque percibe las causas del fracaso como susceptibles de ser modificadas.

La percepción que tenga un adolescente sobre la controlabilidad de la causa se relaciona con distintas vivencias emocionales, tales como el enfado, la culpa, la pena o la vergüenza (Graham Weiner 1996). Si los adolescentes perciben que han fracasado a causa de factores externos que podría haber controlado otra persona (por ejemplo, un ruido o un sesgo), reaccionan enfadándose. Cuando los adolescentes perciben que han fracasado por causas internas controlables (por ejemplo, no esforzarse lo suficiente o ser negligente), se sienten culpables. Los adolescentes que perciben que otra persona no ha alcanzado su meta debido a causas incontrolables (como su falta de aptitudes o una discapacidad física), sienten pena o compasión. Finalmente cuando los adolescentes perciben que han fracasado debido a factores internos incontrolables (como la falta de aptitudes), sienten vergüenza, humillación y angustia.

Los psicólogos educativos recomiendan ofrecer a los estudiantes una serie de actividades que incluyan el modelado, la utilización de estrategias adecuadas, la práctica y la retroalimentación. Para ello recomiendan:

1. Concentrarse en la tarea que tienen entre manos en vez de la preocupación por el fracaso
2. Afrontar los fracasos revisando los pasos seguidos para descubrir los errores cometidos, o analizar el problema para descubrir un enfoque diferente
3. Atribuir los fracasos a la falta de esfuerzo más que a la falta de capacidad (Brophy, 1998; Dweck y Elliott, 1983).

La estrategia actual consiste, más que en exponer al adolescente a modelos que realizan las tareas con facilidad y alcanzar el éxito sin apenas esfuerzo, en exponerlo a modelos que se esfuerzan para superar sus errores antes de alcanzar el éxito

(Brophy, 1998). De este modo, los adolescentes aprenden a resistir la frustración, a persistir a pesar de las dificultades, y a enfocar los fracasos de forma constructiva.

2.2.7.4. Motivación de logro

La motivación de logro está relacionada con la motivación intrínseca y la atribución. Los investigadores han identificado tres comportamientos diferentes relacionados con el rendimiento académico: motivación de logro, indefensión aprendida y motivación por el resultado.

Carol Dweck y sus colegas (Henderson y Dweck, 1990; Dweck y Leggett, 1988) han comprobado que los adolescentes presentan dos tipos distintos de respuestas ante las circunstancias difíciles o desafiantes: la motivación de logro y la indefensión aprendida. Los adolescentes que tienen una motivación de logro se centran en la tarea en vez de en su falta de aptitudes o habilidades, tienen una actitud positiva (lo que sugiere que disfrutan con el reto) y generan estrategias orientadas hacia la resolución que mejoran su actuación. Este tipo de estudiantes se suelen instruir a sí mismo a prestar atención, reflexionar activamente y recordar las estrategias que les resultaron útiles en el pasado (Anderman, Maehr y Midgeley, 1996). Sin embargo, los estudiantes que presentan un patrón de indefensión aprendida se centran en su falta de capacidades y atribuyen sus dificultades a la falta de aptitudes. Muestran una actitud negativa hacia la tarea (que incluye el aburrimiento y la ansiedad). Esta orientación mina la eficacia de su actuación.

Los adolescentes motivados por la tarea y los que presentan un patrón de indefensión aprendida no difieren en sus aptitudes generales, pero difieren en las teorías que tienen sobre sus aptitudes. Los adolescentes orientados hacia la tarea creen que pueden modificar y mejorar sus aptitudes y habilidades. Sin embargo, los adolescentes que presentan un patrón de indefensión creen que las aptitudes y las habilidades son rasgos estables y, por lo tanto, no son susceptibles de ser modificados.

La motivación hacia la tarea se parece bastante a la combinación atributiva de causas internas, inestables y controlables. La indefensión aprendida se parece bastante a la combinación atributiva de causas internas, estables y no controlables.

La motivación hacia la tarea también se puede oponer a la motivación por los resultados, que implica centrarse en los resultados en vez de en el proceso. A los estudiantes que tienen esta orientación lo que les importa es ganar e identificar la felicidad con el resultado de ganar. A un adolescente motivado por la tarea, lo que le importa es la sensación de estar resolviendo bien la tarea.

Aunque también les gusta ganar, para ellos el hecho de ganar no es tan importante como para los adolescentes motivados por los resultados. Lo que consideran más importante es desarrollar sus aptitudes.

La motivación de logro tiene mucho en común con el concepto de progreso de Csikszentmihalyi, que ocurre cuando una persona realiza una tarea concentrando toda su atención en dicha actividad. Los estudiantes motivados por la tarea se enfrentan a ella y se concentran en desarrollar sus aptitudes en vez de preocuparse en si van o no a hacerlo mejor que otros estudiantes. Cuando se encuentran en estado de concentración, los adolescentes sintonizan tanto con lo que están haciendo que son completamente impermeables a las distracciones.

Los adolescentes motivados por el resultado que no confían en sus capacidades se enfrentan a un problema muy serio (Stipek, 1996). Si lo intentan y fracasan atribuyen el fracaso a la falta de aptitudes. Si adoptan una estrategia conservadora y no vuelven a intentarlo, podrían mantener una explicación alternativa, personalmente más aceptable, del fracaso. Este dilema lleva a algunos estudiantes a implicarse en comportamientos que les protegen de una imagen de incompetencia a corto plazo, pero que interfieren con su proceso de aprendizaje y rendimiento académico a medio y largo plazo (Covington, 1992).

2.2.7.5 Autoeficacia

Es la creencia de que uno puede dominar una situación y obtener resultados positivos. Albert Bandura (1994, 1997, 2000), cuya teoría socio-cognitiva, considera que la autoeficacia es un factor crítico en el rendimiento académico de los estudiantes. La autoeficacia tiene mucho en común con la motivación de logro y la motivación intrínseca. La autoeficacia es la creencia de que puedo; la indefensión es la creencia de que no puedo (Stipek, 1996).

Dale Schunk (1991, 2001) ha aplicado el concepto de autoeficacia a muchos aspectos del rendimiento académico de los adolescentes. Según su punto de vista, la autoeficacia influye sobre la elección de actividades de los estudiantes. Los estudiantes con una autoeficacia baja para el aprendizaje suelen evitar muchas tareas de aprendizaje, especialmente las que entrañan mayores dificultades. Si embargo, los estudiantes con una autoeficacia alta disfrutan participando en las tareas de aprendizaje, se esfuerzan y perseveran en ellas.

La autoeficacia de un profesor influye mucho sobre la calidad del aprendizaje de los alumnos (Pintrich y Schunk., 2002). Los profesores con escasa autoeficacia suelen tener muchos problemas en la clase. Al no confiar en su capacidad para dar clase se ponen nerviosos y se enfadan ante la mala conducta de los alumnos, son pesimistas sobre la capacidad de mejora de los alumnos, adoptan un enfoque vigilante, recurren con frecuencia a métodos de disciplina coercitivos y punitivos, y afirman que, si volvieran a nacer, no elegirían la docencia como profesión (Melby, 1995).

Establecimiento de Metas, Planificación y Autocontrol

El establecimiento de metas, la planificación y el autocontrol son aspectos importantes del rendimiento académico de los adolescentes (Maehr, 2001; Midgley, 2002).

Los investigadores han comprobado que la autoeficacia y el rendimiento académico mejoran cuando los adolescentes se fijan metas específicas y, desafiantes a corto plazo (Bandura1997; Schunk, 2001).

Los adolescentes se pueden fijar metas a largo plazo (dístales) o a corto plazo (proximales). Esta bien dejar que un adolescentes se fije algunas metas a largo plazo y a corto plazo. David McNally recomienda que, a la hora de fijarse metas y planificar las mismas, a los estudiantes se les debiera recordar que vivan su vida día a día. Que asuman compromisos paso a paso, y que avancen poco a poco.

Otra estrategia recomendable consiste en fijarse metas que plantean un desafío (Elliot y Tras, 2001; Kaplan et al, 2002). Una meta desafiante es un compromiso para mejorar. Los retos despiertan un gran interés y fomentan la implicación en las actividades. Las metas que son fáciles de alcanzar generan escaso interés y esfuerzo.

De todos modos, las metas deben estar ajustadas al nivel o capacidad del estudiante. Si se fija una meta poco realista y excesivamente elevada, el resultado será el fracaso reiterado, lo que minara la autoeficacia del estudiante.

Carol Dweck (1996; Dweck y Legget, 1998) y John Nicholls (1979) definen las metas en función del rendimiento inmediato alcanzado y la definición del éxito. Por ejemplo, Nicholls distingue entre metas centradas en el yo, metas centradas en la tarea y metas centradas en la evitación del trabajo. Los adolescentes que se fijan metas centradas en el yo hacen todo lo posible por maximizar las desfavorables. Sin embargo los adolescentes centradas en la tarea se ocupan de dominar las tareas. Se concentran en como pueden llevar a cabo la tarea y que aprenderán a partir de ella. Los adolescentes que se fijan metas centradas en la evitación del trabajo intentan esforzarse lo menos posible al afrontar las tareas académicas.

No basta con instar a los adolescentes a que fijen metas. También es importante animarles a planificar como alcanzarlas.

Los investigadores han comprobado que los adolescentes a quienes les va muy bien en los estudios suelen utilizar el aprendizaje autorregulado (Schunk y Zimmerman, 1994). Por ejemplo, los buenos estudiantes supervisan su aprendizaje y evalúan de forma sistemática sus progresos en relación a las metas que se han fijado, cosa que no hacen los malos estudiantes.

2.2.8 Factores que influyen en el rendimiento académico

Los investigadores han considerado que los factores relacionados con el fracaso escolar están agrupados en tres grandes bloques: factores personales, factores socio-familiares, factores pedagógicos-didácticos. En cada uno de estos bloques, se encuentran numerosas variables, entre ellas las siguientes:

Factores personales

Hacen referencia a todos aquellos factores relacionados con el individuo que posee un conjunto de características neurobiológicas y psicológicas.

- **Personalidad:** Este factor influye en el proceso de aprendizaje ya que este incluye el patrón de pensamientos, sentimientos y conducta de la persona es decir que determina la forma de pensar y actuar, que es única en cada sujeto e interviene en su proceso de adaptación al medio.
- **Inteligencia:** Definida como la capacidad de relacionar conocimientos que poseemos para resolver una determinada situación.
- **Falta de motivación e interés:** Los alumnos muchas veces no le ponen interés a la realización de las tareas ya que no tienen un motivo o meta que los impulse a alcanzar buenos resultados, los jóvenes no parecen interesarse por los contenidos ni valorar los conocimientos que pueden transmitir los docentes. El desinterés de estos es una de las causas más fuertes de deserción y fracaso escolar, los saberes escolares de los adolescentes están alejados de sus intereses.

- Autoestima: Es un sentimiento valorativo de nuestra manera de ser, de quienes somos nosotros, del conjunto de rasgos corporales, mentales y espirituales que configuran nuestra personalidad. Esta se aprende, cambia y la podemos mejorar.
- Trastornos emocionales afectivos: Estos trastornos pueden afectar el modo eficaz de adaptación a ciertos cambios de las demandas ambientales, pueden alterar la atención, hacen subir de rango ciertas conductas en la jerarquía de respuestas del individuo y activan redes asociativas relevantes en la memoria.
- Trastornos derivados del desarrollo biológico: Son una serie de Trastornos que afectan a la Infancia y que tienen en común en que todas las áreas del Desarrollo están alteradas, fundamentalmente centradas en la interacción social, comunicación y conducta.
- Trastornos derivados del desarrollo cognitivo: Esto puede afectar el proceso de aprendizaje del alumno ya que el desarrollo cognitivo se basa en el esfuerzo del niño por comprender y actuar en su mundo. Este desarrollo se inicia con una capacidad innata de adaptación al ambiente, consta de una serie de etapas que representan los patrones universales del desarrollo, en cada etapa la mente del niño desarrolla una nueva forma de operar, este desarrollo gradual sucede por medio de tres principios interrelacionados: la organización, la adaptación y el equilibrio.

Factores socio-familiares

- Factores socio-económicos: Nivel socio económico de la familia, composición de la familia, ingresos familiares.
- Factores socio-culturales: Nivel cultural de los padres y hermanos, medio social de la familia.
- Factores educativos: Interés de los padres para con las actividades académicas de sus hijos, expectativas de los padres hacia sus hijos, expectativa de los padres

hacia la formación universitaria de sus hijos, identificación de los hijos con las imágenes paterna.

Factores académicos

- Factores pedagógicos-didácticos: Se refiere al arte de saber transmitir los conocimientos de la forma más adecuada para su asimilación, se ocupa de la sistematización e integración de los aspectos teóricos y metodológicos del proceso de comunicación que tiene como propósito el enriquecimiento en la evolución del sujeto implicado en el proceso del aprendizaje.
- Plan de estudios inadecuados: Muchas veces se imparten materias que no están aptas para la edad del alumno por lo que estos no pueden superar los requerimientos académicos.
- Estilos de enseñanza poco apropiados: Los profesores utilizan medios no apropiados que les faciliten a los alumnos la ejecución del proceso de enseñanza-aprendizaje.
- Deficiencias en la planificación docente: En ocasiones los profesores no se toman el tiempo para planificar el proceso de enseñanza que tome en cuenta las necesidades de los estudiantes.
- Escasez de medios y recursos: No contar con las herramientas y material didáctico necesarias para la realización de las actividades pedagógicas.
- Exigencia al estudiante de tareas inadecuadas: Las tareas que se le dejan al alumno no tienen relación con su nivel académico.
- No utilizar estrategias de diagnóstico: No poseer los conocimientos que ayuden a identificar problemas de aprendizaje, para profundizar e intervenir en ellos.
- Seguimiento y evaluación de los alumnos: a través de la observación implementar programas que ayuden a resolver los problemas de los adolescentes.

- La no presencia de un conjunto de objetivos bien definidos: Tener claro el resultado que se espera que el alumno logre en el proceso de aprendizaje, ya que esto permitirá determinar cuál ha sido el progreso del alumno para poder determinar cuáles aspectos deben ser reforzados.
- Estructuración inadecuada de las actividades académicas: Organizar adecuadamente el trabajo que se realizará con los estudiantes.
- Tiempo de aprendizaje inadecuado: Usar el tiempo que sea necesario para lograr la asimilación de los contenidos expuestos al alumno.

Factores relacionados con el profesor

- Formación inadecuada: En el momento de su formación el docente no adquirió los conocimientos necesarios que ayudarían en el proceso de enseñanza.
- Expectativa de los profesores respecto a los alumnos: Los docentes no deben realizar predicciones acerca de las actitudes o necesidades de los alumnos, ya que esto afectaría en el proceso de enseñanza-aprendizaje,
- Falta de interés por la formación permanente y la actualización: El docente debe buscar siempre estar a la vanguardia de los conocimientos que demanda el medio para transmitirlos a los alumnos.

2.2.9 Pautas para mejorar el rendimiento académico

El docente puede contribuir a mejorar el rendimiento académico de los alumnos mediante las siguientes actividades:

- Motivar al alumno a realizar actividades orientadas al logro y a persistir en ellas.
- Fomentar en los alumnos una alta autoestima
- Contribuir en la resolución de conflictos personales mediante la orientación y comprensión, de ser necesario recurrir al apoyo psicológico

- Contar con indicadores fiables del rendimiento académico (notas, informes, revisiones, auto evaluaciones desde diferentes ángulos)
- Distribuir los contenidos teniendo en cuenta las características de los estudiantes
- Desarrollar talleres de orientación y formación de hábitos de estudio.

2.2.10 La relación entre las necesidades de logro, poder y afiliación y el rendimiento académico.

Un aspecto central en el rendimiento académico es la relación recíproca que hay entre la motivación y el aprendizaje, y la ejecución. Es decir, la motivación influye en el aprendizaje y en la ejecución de la tarea, y lo que los estudiantes hacen y aprenden afecta a su motivación (Schunk, 1991). Cuando los estudiantes alcanzan metas de aprendizaje establecidas, la consecución de estas les lleva a que estén convencidos de que reúnen los requisitos necesarios para aprender. Esas creencias los motivan a establecer, de nuevo, otras metas nuevas y desafiantes. Los estudiantes que están motivados por el aprendizaje suelen sentir que, una vez que ya han logrado sus metas iniciales, están intrínsecamente motivados para continuar con su aprendizaje.

El papel de la motivación para el aprendizaje es muy importante ya que esta puede influir en el que, en el cuando y en el cómo aprendemos (Schunk, 1991). Los estudiantes que están motivados a aprender un tema están dispuestos a comprometerse en cualquier actividad que estimen que los ayudara a aprender, como atender con detenimiento a cualquier enseñanza, organizar y preparar el material correspondiente, tomar los apuntes que les faciliten el estudio, evaluar su nivel de comprensión y pedir ayuda cuando no entienden la tarea (Zimmerman y Martínez – Pons, 1992).

En cambio, los estudiantes que no están motivados para el aprendizaje no suelen mostrar la aptitud necesaria para ser sistemáticos en sus esfuerzos por aprender. Suelen prestar poca atención al desarrollo de la clase y no organizan ni preparan el material. Sus apuntes son pobres, descuidados e incompletos. Pueden no monitorear su nivel de comprensión de la tarea ni pedir ayuda cuando no entienden lo que se les está enseñando.

Por lo que se considera que las necesidades de logro poder y afiliación son factores que se relacionan e influyen en la motivación que el estudiante tenga para lograr un buen desempeño académico, ya que si el alumno se siente satisfecho con los conocimientos que adquiere puede llegar a obtener un aprendizaje significativo que le ayudara en el desarrollo de su vida personal y profesional.

2.3 Marco Conceptual

Aprendizaje: Nombre colectivo para designar diversos procesos complejos que conducen al cambio latente de conducta a través de la experiencia. Generalmente no se incluye en el aprendizaje procesos biológicos y mecánicas como el crecimiento, la fatiga, el envejecimiento y los efectos de fármacos o lesiones, que también producen cambios latentes de conducta, aunque no es posible una delimitación exacta.

Aptitud: Conjunto de condiciones positivas existentes en el individuo para el éxito en los estudios y en la vida profesional. El éxito consiste por ejemplo, en la conclusión satisfactoria del periodo formativo o en el ejercicio normal de la profesión aprendida (o en una profesión donde tienen aplicación los conocimientos y las experiencias adquiridas).

Autoconcepto: Es la suma de creencias de un individuo sobre sus cualidades personales, es decir “que sabemos (o creemos saber) de nosotros mismos”. Este concepto de si mismo lo vamos formando a lo largo de nuestra vida, por ejemplo vamos interpretando nuestras emociones y nuestra conducta y la comparamos con la del otro ¿es igual o diferente?

Estrategias de Aprendizaje: Conductas y pensamientos que pone en marcha el estudiante durante el aprendizaje con el propósito de que influyan en su proceso de codificación.

Motivación: Proceso optativo que es el resultado de un estado interno de un organismo, que le impulsa y le dirige a una acción en un sentido determinado es decir existe una influencia de los factores externos y factores internos que activan organismo y le dirigen hacia la consecución de algún objetivo o meta que es gratificante.

Motivación para el Aprendizaje: En el aprendizaje intencional, contrariamente al aprendizaje incidental, presupuesto presuntamente necesario, más no suficiente, para el éxito en el aprendizaje. Se ha distinguido entre motivación intrínseca, esto es basada en la cosa misma, y motivación extrínseca por ejemplo, condicionada por recompensa venida de fuera. W. Metzger hace referencia siguiendo a K. Lewin, a las situaciones barrera de presión, menos eficaces en comparación con las situaciones objetivo-impulso. La necesidad de la motivación en el aprendizaje es afirmada también por C.L Hull en su teoría del refuerzo E-R, por que un aumento de la fuerza del hábito solo puede darse mediante reducción del impulso con la aparición de las respuestas en la situación correspondiente.

Motivación Extrínseca: Se define, en contraposición de la intrínseca, como aquella que procede de fuera y que conduce a la ejecución de la tarea. Todas las clases de emociones relacionadas con resultados se asume que influyen en la motivación extrínseca de tareas.

Motivación Intrínseca: Se puede definir como aquella que procede del propio sujeto, que está bajo su control y tiene capacidad para autoreforzarse.

Necesidad: Estudio de carencia, de escasez o falta de una cosa, que se tiende a corregir, la necesidad es la expresión de lo que un ser vivo requiere indispensablemente para su conversión y desarrollo. En psicología la necesidad es el sentimiento ligado a la vivencia de una carencia, lo que se asocia al esfuerzo

orientado a suprimirla esta falta o satisfacer la tendencia a corrección de la situación de carencia.

Necesidad de Logro: Es la necesidad de superar los obstáculos, de sobresalir y vivir a la altura de un estándar elevado. David McClelland (1917-1998)

Necesidad de Poder: Definida como el deseo de tener impacto sobre los demás, a través de la influencia, persuasión, ayuda, discusión, o agresión (McClelland, 1975; Winter, 1973).

Necesidad de Afiliación: Se caracteriza por la preocupación en torno a establecer, mantener o renovar relaciones afectivas, positivas y profundas con otras personas y por un fuerte deseo de estar en compañía de otros y de compartir. (McClelland, 1985).

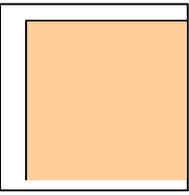
Problemas de Aprendizaje: Cuando hay un problema de aprendizaje este se manifiesta con un retardo general de todo el proceso de aprendizaje, observándose lentitud, desinterés, deficiencia en la atención y concentración, afectando el rendimiento global.

Estas características se presentan en niños con un desarrollo normal y con inmadurez en el área cognitiva o verbal, lo que provocaría una lentitud para aprender.

Reactancia: Reactancia a una pérdida de una libertad importante: Es un tipo de resistencia interna que se debe esperar durante el entrenamiento. El reconocimiento y la superación de esa reactancia son importantes para el entrenamiento.

Rendimiento: En psicología se habla de rendimiento referido a la capacidad del hombre o de un organismo determinado, que se pone en acción.

Rendimiento Académico: Se define como el producto de la asimilación del contenido de los programas de estudio, expresado en las calificaciones dentro de una escala convencional (Figuroa 2004) y establecida en el proceso de aprendizaje de



conocimientos, conforme a las evaluaciones que realiza el docente mediante pruebas objetivas y otras actividades complementarias.

Teoría: Sistema construido por el pensamiento en el que se relacionan hechos entre si formando un conjunto coherente de principios y de consecuencias. Las teorías constituyen la estructura interna de una ciencia.

Teorías de la Motivación: Cada teoría de la motivación pretende describir que son los humanos y que pueden llegar a ser. Por consiguiente, se puede decir que el contenido de una teoría de la motivación radica en su concepción particular de las personas.

CAPITULO III

Formulación de Hipótesis

3.1 Hipótesis General

- La necesidad de logro, poder y afiliación, están relacionadas con el rendimiento académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

3.2 Hipótesis Específicas

- La necesidad de logro esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.
- La necesidad de poder esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.
- La necesidad de afiliación esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

3.3 Formulación de Hipótesis Nula

3.3.1 Hipótesis General Nula

- La necesidad de logro, poder y afiliación, no están relacionadas con el rendimiento académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

3.3.2 Hipótesis Específicas Nulas

- La necesidad de logro no esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.
- La necesidad de poder no esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.
- La necesidad de afiliación no esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

3.4 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES
La necesidad de logro, poder y afiliación, están relacionadas con el rendimiento académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.	INDEPENDIENTES		
	- Necesidad de Logro.	- Necesidad de Logro Es un motivo individual que impulsa a la búsqueda del cumplimiento de metas para alcanzar el nivel optimo de vida.	Relación Directa 4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 37, 40, 43, 46, 55, 58. Relación Inversa 1, 34, 49, 52
	- Necesidad de Poder.	- Necesidad de Poder Son individuos que disfrutan el trabajar en equipo, se esfuerzan por influir en los demás, también ansían ser colocados en situaciones competitivas, que les permite demostrar su	Relación Directa 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 38, 44, 47, 50, 56, 59. Relación Inversa 35, 41, 53.

	<p>- Necesidad de Afiliación.</p> <p>DEPENDIENTE</p> <p>- Rendimiento Académico</p>	<p>capacidad de ser líder.</p> <p>- Necesidad de Afiliación Es crear un ambiente grato en su entorno, su rasgo esencial es ser solicitados y aceptados por otros, persiguen la amistad y la cooperación en lugar de la lucha, buscan comprensión y buenas relaciones.</p> <p>Rendimiento Académico Es el resultado del aprendizaje, suscitado por la actividad educativa del profesor y producido en el alumno, aunque es claro que no todo aprendizaje es producto de la acción del docente</p>	<p>Relación Directa</p> <p>2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 38, 44, 47, 50, 56, 59.</p> <p>Relación Inversa</p> <p>35, 41, 53.</p> <p>- Inteligencia</p> <p>- Hábitos de estudio</p> <p>- Metas</p> <p>- Planificación de actividades</p> <p>- Intereses</p> <p>- Falta de medios y recursos</p>
--	--	--	--

3.4.1 Variables Intervinientes

1. Del investigador

- No dar bien la consigna:

Se refiere a que el investigador en el momento que aplicó el instrumento no se explicara bien o se le olvidara la consigna.

- Tono de voz:

Al momento de explicar la consigna se hizo de manera pausada y con claridad para que el alumno comprendiera con mayor facilidad.

- Estado de salud:

El investigador debía sentirse bien tanto fisiológicamente como psicológica a la hora de aplicar el instrumento.

2. Del sujeto

- Estado de salud:

Que el estudiante no presentara algún tipo de enfermedad como: gripe, dolores musculares, migrañas, etc. a la hora que se aplico el instrumento.

- Falta de atención:

El estudiante no se distrajera con sus compañeros al momento de dar las indicaciones y al contestar el instrumento.

- Inasistencia:

Esta variable no fue controlada, dado que el momento de la aplicación algunos estudiantes no se habían presentado a la institución o se encontraban fuera del aula realizando otras actividades.

- Grado de comprensión:

Que él estudiante entendiera con exactitud las indicaciones.

3. Del ambiente (Local)

- Ventilación:

Se refiere al acceso de aire de las aulas para que los alumnos no se desesperaran por el calor y esto no interfiera en la aplicación del instrumento

- Ruidos:

Sonidos externos que afectara la concentración de los alumnos, por ejemplos: alumnos gritando o música con alto volumen.

- Interrupciones:

Se podían dar por el resto de los estudiantes como por ejemplo gritos, tocar la puerta, uso de celular, hablar entre ellos.

- Iluminación:

La luz de las lámparas debía ser adecuada para la visibilidad de los alumnos al momento de realizar la prueba.

3.4.2 Control de Variables

1. Del investigador

No dar bien la consigna: Los investigadores se prepararon con anticipación, llevando por escrito y se leyó detenidamente y claramente la consigna.

- Tono de voz:

Se procuró usar un tono de voz modulado, para que los estudiantes logaran escuchar bien la consigna.

- Estado de salud:

El investigador que dio la consigna, gozo de buena salud.

2. Del sujeto

- Estado de salud:

Se les preguntó a todos los estudiantes, si se sienten bien de salud.

- Falta de atención:

Se evitaron distractores al momento de contestar el cuestionario.

- Grado de comprensión:

Se les preguntó a los estudiantes si comprendieron bien las instrucciones y si tenían alguna pregunta.

3. Del ambiente (Local)

- Ventilación:

Se verificó que las ventanas del aula estuvieran en buen estado.

- Ruidos:

Se buscó un lugar adecuado a la hora de aplicar el cuestionario.

- Interrupciones:

Se colocó un letrero en la puerta del aula, donde se especificaba “no interrumpir”.

- Iluminación:

Se revisó con anticipación que las lámparas estuvieran en buen estado.

3.5 Definición de Variables

3.5.1 Variables Independientes

1. Necesidad de Logro: Se entiende por una necesidad de superar los obstáculos, de sobresalir y vivir a la altura de un estándar elevado. David McClelland (1917-1998).
2. Necesidad de Poder: La cual es definida como el deseo de tener impacto sobre los demás, a través de la influencia, persuasión, ayuda, discusión, o agresión (McClelland, 1975; Winter, 1973)

3. Necesidad de Afiliación: Se caracteriza por la preocupación en torno a establecer, mantener o renovar relaciones afectivas, positivas y profundas con otras personas y por un fuerte deseo de estar en compañía de otros y de compartir. (McClelland, 1985).

3.5.2 Variable Dependiente

Rendimiento Académico: Se define como el producto de la asimilación del contenido de los programas de estudio, expresado en las calificaciones dentro de una escala convencional (Figuroa 2004) y establecida en el proceso de aprendizaje de conocimientos, conforme a las evaluaciones que realiza el docente mediante pruebas objetivas y otras actividades complementarias.

3.6 Matriz de Congruencia

OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	INDICADORES
<p>GENERAL</p> <p>- Establecer si existe relación entre las necesidades de logro, poder y afiliación con el rendimiento académico en estudiantes de III ciclo del Centro Escolar Republica de Panamá.</p>	<p>GENERAL</p> <p>- La Necesidad de Logro, Poder y Afiliación, están relacionadas con el Rendimiento Académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.</p> <p>NULA</p> <p>- La Necesidad de Logro, Poder y Afiliación no están relacionadas con el Rendimiento Académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.</p>	<p>INDEPENDIENTES</p> <p>- Necesidad de Logro.</p> <p>- Necesidad de Poder.</p> <p>- Necesidad de Afiliación.</p>	<p>- Necesidad de Logro que se entiende por una necesidad de superar los obstáculos, de sobresalir y vivir a la altura de un estándar elevado. David McClelland (1917-1998)</p> <p>- Necesidad de Poder la cual es definida como el deseo de tener impacto sobre los demás, a través de la influencia, persuasión, ayuda, discusión, o agresión (McClelland, 1975; Winter, 1973)</p> <p>- Necesidad de Afiliación se caracteriza por la preocupación en torno a establecer, mantener o renovar relaciones afectivas, positivas y profundas con</p>	<p>- Cuestionario de Relación entre las Necesidades de Logro, Poder y Afiliación.</p>

		<p>otras personas y por un fuerte deseo de estar en compañía de otros y de compartir. McClelland (1961),</p> <p>- Rendimiento Académico Se define como el producto de la asimilación del contenido de los programas de estudio, expresado en las calificaciones dentro de una escala convencional (Figuroa 2004) y establecida por el MINED.</p>	
		<p>DEPENDIENTE</p> <p>- Rendimiento Académico.</p>	
<p>ESPECIFICO</p> <p>1- Determinar si existe relación entre la necesidad de logro con el rendimiento académico en estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.</p>	<p>ESPECIFICA</p> <p>1- La Necesidad de Logro esta relacionada con el Rendimiento Académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.</p> <p>ESPECIFICA NULA</p> <p>1 - La Necesidad de Logro no esta</p>	<p>INDEPENDIENTES</p> <p>- Necesidad de Logro.</p> <p>DEPENDIENTE</p> <p>-Rendimiento Académico</p>	<p>DEFINICION OPERACIONAL</p> <p>- Necesidad de Logro Es un motivo individual que impulsa a la búsqueda del cumplimiento de metas para alcanzar el nivel optimo de vida</p> <p>- Rendimiento Académico Es el resultado del aprendizaje,</p>
			<p>- Necesidad de Logro:</p> <p>Relación Directa</p> <p>4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 37, 40, 43, 46, 55, 58.</p> <p>Relación Inversa</p> <p>1, 34, 49, 52</p>

	relacionada con el Rendimiento Académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.		suscitado por la actividad educativa del profesor y producido en el alumno, aunque es claro que no todo aprendizaje es producto de la acción del docente.	
ESPECIFICO	ESPECIFICA	INDEPENDIENTES		
2- Investigar si existe relación entre la necesidad de poder con el rendimiento académico en estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá	<p>2- La Necesidad de Poder esta relacionada con el Rendimiento Académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.</p> <p>ESPECIFICA NULA</p> <p>2- La Necesidad de Poder no esta relacionada con el Rendimiento Académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.</p>	<p>- Necesidad de Poder.</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>- Rendimiento Académico.</p>	<p>- Necesidad de Poder Son individuos que disfrutan el trabajar en equipo, se esfuerzan por influir en los demás, también ansían ser colocados en situaciones competitivas, que les permite demostrar su capacidad de ser líder.</p> <p>- Rendimiento Académico Es el resultado del aprendizaje, suscitado por la actividad educativa del profesor y</p>	<p>- Necesidad de Poder:</p> <p>Relación Directa</p> <p>2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 38, 44, 47, 50, 56, 59.</p> <p>Relación Inversa</p> <p>35, 41, 53.</p>

CAPITULO IV

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

4.1 Tipo y diseño de la investigación

4.1.1 Tipo de estudio

La presente investigación es tipo correlacional por que asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población.

Este tipo de estudio tiene como propósito conocer la relación que exista entre dos ó más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular.

Los estudios correlacionales miden el grado de asociación entre esas dos o más variables (cuantifican relación). Es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y, después, miden y analizan la correlación. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba (Sampiere, 2006).

4.1.2 Diseño de la investigación

La presente investigación constituye un diseño no experimental, transeccional correlacional-causal por que los estudios se realizan sin la manipulación de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos y describen relaciones entre dos o más categorías conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales, o en función de la relación causa-efecto.

En los diseños transeccionales correlacionales causales, las causas y efectos ya ocurrieron en la realidad (estaban dados y manifestados) o están ocurriendo durante el desarrollo del estudio y quien investiga los observa y reporta.

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

Por la cantidad de alumnos que existen en el centro escolar, la investigación se realizó con toda la población del III ciclo del Centro Escolar República de Panamá, sumando un total de 132 alumnos, aplicando el instrumento únicamente a 122 de los cuales 24 cuestionarios se anularon por inconsistencia en las respuestas y 10 alumnos no asistieron a clase haciendo un total de 98 alumnos con quienes se realizó la investigación.

Sujetos

Población Inicial

GRADO	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
7°	24	17	41
8°	22	26	48
9°	29	14	43
TOTAL	75	57	132

Población Final

GRADO	MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
7°	18	12	30
8°	15	22	37
9°	19	12	31
TOTAL	52	46	98

4.3 Técnicas e instrumento de la investigación

Instrumento

Se utilizó el cuestionario (ANEXO 1) de relación entre las necesidades de Logro, Poder y Afiliación propuesta por David McClelland el cual fue previamente utilizado y validado a través de la tesis “Relación entre las Necesidades de Logro, Poder y Afiliación propuesto por David McClelland y el Rendimiento Académico de Estudiantes de Ultimo año de bachillerato general de Institutos Públicos del Municipio de San Salvador”, cuyos autores son Raquel Ivonne Aguilar Guevara, Jeannette Ivonne Cabrera Lara y Sandra Carolina Roque Huevo: de la Carrera Licenciatura en Psicología de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Este instrumento contiene veinte ítems para la medición de cada una de las necesidades, y tres alternativas de respuesta Siempre, A Veces y Nunca. Cada ítem tendrá un valor cuantitativo de acuerdo al tipo de relación: Directa o Inversa.

Relación	Siempre	A Veces	Nunca
Directa	3	2	1
Inversa	1	2	3

Listado de ítems definitivos del cuestionario para las necesidades de Logro

Ítem

- 1 Me gusta establecer metas fáciles de alcanzar
- 4 Me propongo metas que puedo cumplir
- 7 Prefiero las actividades de dificultad moderadas
- 10 Trabajo duro para lograr mis metas
- 13 Cuando me propongo algo estoy convencido que lo voy a lograr

- 16 A pesar de las actividades, tengo altas posibilidades de alcanzar las metas
- 19 Me gusta escuchar la opinión de los demás sobre mi desempeño escolar
- 22 Busco los medios que me lleven a alcanzar mis metas
- 25 Busco las mejores condiciones posibles para alcanzar mis metas
- 28 En las actividades de grupo soy el primero que toma la iniciativa de trabajar.
- 31 Me gusta sobresalir en un grupo
- 34 Me incomoda que se reconozcan mis logros frente a mis compañeros
- 37 Tomo en cuenta las nuevas ideas de mis compañeros
- 40 Estoy dispuesto a tomar las buenas ideas de mis compañeros
- 43 Trato de alcanzar mis metas a pesar de las dificultades
- 46 Me esfuerzo para alcanzar las metas a pesar de los obstáculos
- 49 Tiendo a abandonar las actividades que me presentan obstáculos difíciles de superar
- 52 Me desagrada que mis compañeros opinen sobre mi desempeño
- 55 Me agrada escuchar la opinión inmediata de mis maestros sobre la calidad de mi trabajo
- 58 Cuando entrego un examen o una actividad, me siento impaciente por conocer los resultados

Listado de ítems definitivos del cuestionario para las necesidades de Poder

Ítems

- 2 En un grupo disfruto dando los ordenes a los demás
- 5 En los trabajos de equipo me gusta decirle a los demás que hacer
- 8 Considero que la capacidad de influenciar a otros es importante
- 11 En las actividades de grupo me agrada tener el control de la situación
- 14 Me gusta tomar el mando en cualquier actividad de grupo.
- 17 Me gusta ser líder
- 20 Me gustaría llegar a tener muchas personas bajo mi cargo
- 23 En situaciones de competencia, me cuesta superar la frustración ante la derrota
- 26 Me es difícil aceptar la derrota

- 29 Prefiero las situaciones de competencia que las de ayuda mutua
- 32 Me cuesta superar mi enojo cuando pierdo una competencia
- 35 Evito competir con mis compañeros
- 38 Me siento satisfecho al vencer a mis opositores
- 41 Pienso que lo importante no es ganar, sino participar
- 44 Evito demostrar mis temores ante los demás
- 47 Cuando me siento triste no me gusta que los demás se den cuenta
- 50 Considero que mostrar mis sentimientos es señal de debilidad
- 53 Ante situaciones conmovedoras me pongo sentimental
- 56 Aunque me sienta triste, trato de no demostrarlo
- 59 Soy capaz de controlar la expresión de mis sentimientos.

Listado de ítems definitivos del cuestionario para las necesidades de Afiliación

Ítems

- 3 Me es fácil de establecer nuevas amistades
- 6 Me gusta pasar el tiempo con los demás
- 9 Prefiero amistades cercanas y duraderas
- 12 Me gusta sentirme en armonía con mis amigos
- 15 Me esfuerzo por conservar mis actividades
- 18 Me intereso por los sentimientos de los demás
- 21 Expreso mis emociones con facilidad
- 24 Escuchar los sentimientos de mis amigos es muy importante para mí
- 27 Me agrada decirle a mis amigos cuanto los aprecio
- 30 Para mi es importante saber que los demás me aprecian
- 33 La gente me considera amistosa
- 36 Prefiero que mis compañeros me acepten tal como soy
- 39 Para mi es importante sentirme parte de un grupo
- 42 Evito las discusiones con mis amigos en los trabajos escolares
- 45 En los trabajos escolares, me disgusta discutir aunque yo tenga la razón

48 Prefiero estudiar para obtener buenas calificaciones que pasar tiempo con mis amigos

51 Me intereso mas por hacer amigos que en sacar buenas calificaciones

54 Tengo poco tiempo para prestar ayuda a mis compañeros

57 El trabajo en equipo es mejor que el trabajo individual

60 Prefiero trabajar solo que en equipo.

Distribución de los ítems en función de la direccionalidad de la pregunta

Relación	Necesidad de Logro	Necesidad de Poder	Necesidad de Afiliación
Directa	4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 37, 40, 43, 46, 55, 58.	2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 38, 44, 47, 50, 56, 59.	3, 6, 9, 12, 15, 18, 21, 24, 27, 30, 33, 36, 39, 42, 45, 51, 57.
Inversa	1, 34, 49, 52	35, 41, 53.	48, 54, 60.

A partir del comportamiento de los ítems y de la evaluación de las características psicometrías de fiabilidad y validez, se elaboro el instrumento definitivo, el cual esta conformado por 60 ítems: este cuestionario se dividió en tres partes según la necesidades: logro, poder y afiliación. La puntuación directa para el máximo puntaje posible que se puede obtener en cada una de las necesidades es de 60 puntos y la mínima es de 20 puntos. Dentro de este rango se encontrarán las puntuaciones de todos los sujetos.



4.4 Procedimiento para la recopilación y análisis de la información

- Para realizar esta investigación se realizó una reunión con el Director del Centro Escolar, para solicitarle permiso a fin de poder realizar el trabajo de investigación en los alumnos de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá. Explicándole el objetivo de la investigación.
- Posteriormente se solicitó el listado de los alumnos de III ciclo para obtener el número total de la población del Centro Escolar.
- En una segunda visita se realizó una reunión con los maestro de III ciclo, para informarles del trabajo que se realizaría con los alumnos, y a la vez establecer el día y hora mas conveniente para aplicar el instrumento. Y al mismo tiempo se les solicito los cuadros de notas de las materias básicas: matemática, sociales, lenguaje, ciencias e ingles, que servirían para evaluar el rendimiento académico de los alumnos.
- En una tercera visita al Centro Escolar se realizó la aplicación del instrumento, iniciando con el 7º grado y posteriormente con el 8º grado y finalizando con 9º grado, realizándolo de forma colectiva en sus respectivos salones de clases, al inicio se les dio la consigna e instrucciones y no hubo un limite de tiempo para la contestación del test.
- Ya con toda la información se procedió a la tabulación de los datos, para luego aplicar el estadístico Coeficiente de correlación Producto Momento de K. Pearson y establecer la correlación entre las variables y con ello elaborar el análisis cualitativo y cuantitativo.

CAPITULO V.

PRESENTACION Y ANALISIS DE RESULTADOS

Análisis de Gráficos.

Tabla 1: Necesidad de Logro, con sus respectivas categorías, rango y frecuencia.

NIVEL	RANGO	FRECUENCIA (No. de alumnos)	PORCENTAJES DE ALUMNOS
Deficiente	1-20	0	0.0%
Bueno	21-40	7	7.1%
Excelente	41-60	91	92.9%
		98	100.0%



El gráfico 1 que corresponde a la necesidad de logro y representa la ubicación de los alumnos en una escala valorativa según el porcentaje alcanzado, en el que se muestra que un 92.90 por ciento de la muestra se ubica en un nivel excelente, por lo

que se infiere que los estudiantes poseen la necesidad de superar los obstáculos y de sobresalir, y el 7.1 por ciento se encuentran en un nivel aceptable y no existe estudiantes ubicados en un nivel deficiente.

Tabla 2: Necesidad de Poder, con sus respectivas categorías, rango Y frecuencia.

NIVEL	RANGO	FRECUENCIA (NO. DE ALUMNOS)	PORCENTAJES DE ALUMNOS
Deficiente	1-20	0	0.0%
Bueno	21-40	72	73.5%
Excelente	41-60	26	26.5%
		98	100%

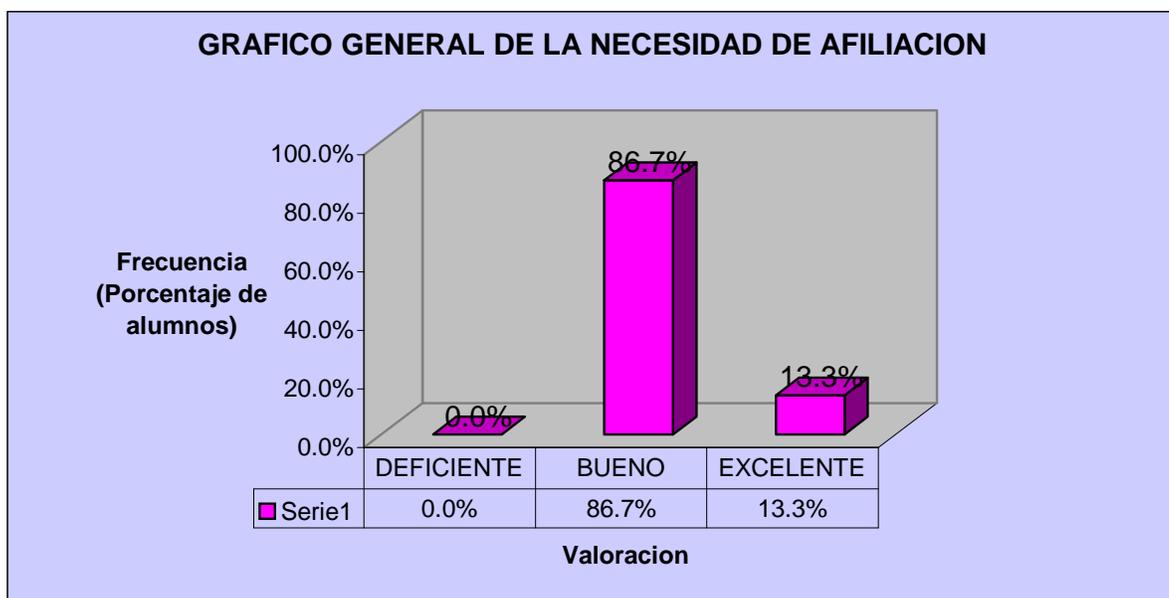


El gráfico 2 corresponde a la necesidad de poder y representa la ubicación de los alumnos en una escala valorativa según el porcentaje alcanzado, en el que se muestra que un 73.5 por ciento de la muestra se ubica en un nivel bueno, por lo que

se infiere que los estudiantes poseen el deseo de influir sobre los demás en menor grado, y el 26.5 por ciento se encuentran en un nivel excelente y no existe estudiantes ubicados en un nivel deficiente.

Tabla 3: Necesidad de Afiliación, con sus respectivas categorías, rango y frecuencia.

NIVEL	RANGO	FRECUENCIA (No. de alumnos)	PORCENTAJES DE ALUMNOS
Deficiente	1-20	0	0.0%
Bueno	21-40	85	86.7%
Excelente	41-60	13	13.3%
		98	100%

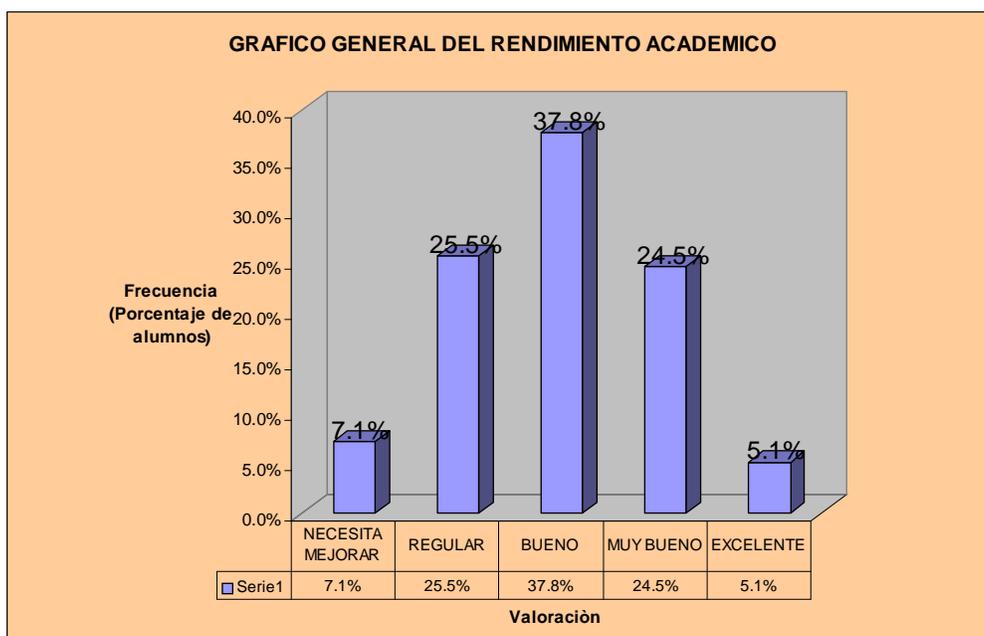


El gráfico 3 representa la necesidad de afiliación y la ubicación de los alumnos en una escala valorativa según el porcentaje alcanzado, en el que se muestra que un

86.7 por ciento de la muestra se ubica en aceptable, por lo que se deduce que estos alumnos practican adecuadas relaciones interpersonales y solamente un 13.3 por ciento se ubican en un nivel excelente y no existe estudiantes ubicados en un nivel deficiente.

Tabla 4: Rendimiento Académico, con sus respectivas categorías, rango y frecuencia.

NIVEL	RANGO	FRECUENCIA (No. de alumnos)	PORCENTAJES DE ALUMNOS
Necesita mejorar	1-2	7	7.1%
Regular	3-4	25	25.5%
Bueno	5-6	37	37.8%
Muy Bueno	7-8	24	24.5%
Excelente	9-10	5	5.1%
		98	100%



El gráfico 4 representa la ubicación de los alumnos en una escala valorativa según el porcentaje alcanzado en el rendimiento académico que un 7.1 por ciento de la muestra se ubica en Necesita Mejorar, en Regular, 25.5 por ciento en Bueno un 37.8 por ciento, en Muy Bueno un 24.5 por ciento y un mínimo de 5.1 por ciento en Excelente, ubicándose una mayoría en Bueno, por lo que se infiere que las calificaciones y el rendimiento académico no refleja una adecuada satisfacción de las necesidades de logro, poder y afiliación en la mayoría de los alumnos, por lo que los resultados académicos pueden afectarles a nivel personales o de grupo propiamente.

5.1 Análisis e interpretación de datos

5.1.1 Modelo Estadístico: Coeficiente de correlación Producto

Momento de K. Pearson.

Como se ha establecido anteriormente el tipo de estudio que se realizó es un estudio Correlacional-Causal ya que no se hizo una predicción acerca de diferencias en la conducta como resultado de la manipulación de una variable independiente sino que investigar si las variables están o no relacionadas. En este caso se midieron ambas variables, para investigar y afirmar si existe relación entre estas, por lo tanto se calcularon los puntajes de las variables en un solo grupo de sujetos, para determinar hasta qué punto el desempeño individual en cada variable se correlaciona con su desempeño en otra variable, para ello se utilizó el modelo estadístico: Producto Momento de K. Pearson.

El modelo estadístico Producto Momento de K. Pearson, es utilizado para diseños correlaciones; la correlación se mide con el coeficiente r de correlación. El valor de coeficiente r toma valores entre 0 y 1 para la correlación positiva o directa, y entre 0 y -1 para la correlación negativa inversa.

Un valor de $r=1$ ó $r=-1$ se interpreta diciendo que existe una correlación entre las variables, forma positiva o negativa respectivamente. Un valor de $r=0$ significa ausencia de correlación entre las variables.

Cálculo del valor observado de r :

Para calcular el valor de r ocupamos la fórmula producto momento de K. Pearson, que se muestra a continuación:

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

r = Coeficiente de correlación de Pearson.

n = muestra

X = Variables independientes (Necesidad de logro, Necesidad de Poder y Necesidad de Afiliación)

Y = Variable dependiente (Rendimiento Académico)

Al sustituir con los valores reales de la investigación y luego de obtener el resultado. Se utilizó la tabla K, la fila superiores de la tabla muestra los diversos niveles de significación para las pruebas de un extremo y dos extremos. En la columna izquierda se encuentran los grados de libertad ($gl=n-2$).

Luego por medio de tablas y gráficos se hizo una comparación, presentación y explicación de los resultados obtenidos.

5.2 Análisis Estadístico

El Análisis Estadístico de resultados se realizó según el Coeficiente Correlación Producto Momento de Pearson.

Coeficiente de Correlación Producto Momento de Pearson.

Análisis Cuantitativo

Relación entre la Necesidad de Logro y el Rendimiento Académico. (ANEXO 2)

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$N = 98$$

$$X = 4,672.00$$

$$Y = 574.32$$

$$XY = 27,571.55$$

$$X^2 = 225,338.00$$

$$y^2 = 3,704.64$$

$$\frac{98(27,571.55) - (4,672)(574.32)}{\sqrt{[98(225,338) - (4,672)^2][98(3,704.64) - (574.32)^2]}}$$

$$R = 0.2041$$

Interpretación del valor observado de r: con gl: 98-2 = 96, el valor calculado r=0.2041. Lo que significa que existe una correlación positiva débil entre las variables, lo cual indica que se acepta la Hipótesis de investigación específica que dice:

La necesidad de logro esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

Relación entre la Necesidad de poder y el Rendimiento Académico. (ANEXO 3)

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

N= 98

X= 3,752.00

Y= 574.32

XY= 21,851.72

X²= 146,202.00

y²= 3,704.64

$$\frac{98(21,851.72) - (3,752)(574.32)}{\sqrt{[98(146,202) - (3,752)^2][98(3,704.64) - (574.32)^2]}}$$

R = -0.1465

Interpretación del valor observado de r: con $gl:98-2 = 96$, el valor calculado

$r=-0.1465$. Lo que significa que existe una correlación negativa muy débil entre las variables, lo que indica que se aprueba la Hipótesis de investigación nula que dice:

La necesidad de poder no esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

Relación entre la Necesidad de Afiliación y el Rendimiento Académico. (ANEXO 4)

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

N= 98

X= 4,635.00

Y= 574.32

XY= 27.505.01

X²= 222,171.00

Y²= 3,704.64

$$\frac{98(27,505.01) - (4,635)(574.32)}{\sqrt{[98(222,171) - (4,635)^2][98(3,704.64) - (574.32)^2]}}$$

R =0.3420

Interpretación del valor observado de r: con gl: 98-2 = 96, el valor calculado r=0.3420. Lo que significa que existe una correlación positiva débil entre las variables, lo que indica que se acepta la Hipótesis de investigación específica que dice:

La necesidad de afiliación esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

Relación entre las Necesidad de logro, poder y afiliación con el Rendimiento Académico. (ANEXO 5)

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

N=	98
X=	13,059.00
Y=	574.32
XY=	13, 633.33
X ² =	170,537.481.00
y ² =	3,704.64

$$\frac{98(13,633.33) - (13,059.00)(574.32)}{\sqrt{[98(170,537,481.00) - (13,059.00)^2] [98(3,704.64) - (574.32)^2]}}$$

$$R = -0.2630$$

Interpretación del valor observado de r: con gl: $98-2 = 96$, el valor calculado

$r = -0.2630$. Lo que significa que existe una correlación negativa débil entre las variables, lo que indica que se rechaza la Hipótesis de investigación general que dice:

La necesidad de logro, poder y afiliación, están relacionadas con el rendimiento académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.

5.3 Comprobación de Hipótesis

HIPOTESIS	VALOR ESTADISTICO	ACEPTACION O RECHAZO DE HIPOTESIS
<p>GENERAL</p> <p>La necesidad de logro, poder y afiliación, están relacionadas con el rendimiento académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar República de Panamá.</p>	<p>R de Pearson = -0.2630</p> <p>$r =$ en el nivel de 0.05 para 90 grados de libertad = 0.1726</p>	<p>El coeficiente r, nos indica que existe una correlación negativa débil entre las variables, por lo que no se aceptan la hipótesis general de investigación y se acepta la hipótesis general nula.</p>
<p>ESPECIFICAS</p> <p>La necesidad de logro esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar</p>	<p>R de Pearson = 0.2041</p> <p>$r =$ en el nivel de 0.05 para 90 grados de libertad = 0.1726</p>	<p>El coeficiente r, indica que existe una correlación positiva débil entre las variables, por lo que se acepta la hipótesis</p>

República de Panamá.		especifica de investigación y se rechaza la hipótesis nula.
La necesidad de poder esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá.	R de Pearson = - 0.1465 r = en el nivel de 0.05 para 90 grados de libertad = 0.1726	El coeficiente r, indica que existe correlación negativa muy débil entre las variables, por lo que se rechaza la hipótesis específica de investigación y se acepta la hipótesis nula.
La necesidad de afiliación esta relacionada con el rendimiento académico de los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar República de Panamá	R de Pearson = 0.3420 r = en el nivel de 0.05 para 90 grados de libertad = 0.1726	El coeficiente r, nos indica que existe una correlación positiva débil entre las variables, por lo que se acepta la hipótesis específica de investigación y se rechaza la hipótesis nula.

Análisis Cualitativo

La etapa de la adolescencia es un proceso de cambios y transformaciones, que les permiten a los individuos obtener un enriquecimiento personal y progresivo para el desarrollo de su personalidad. Es en este periodo que se produce con mayor intensidad la interrelación entre las tendencias individuales, las adquisiciones psicosociales, las metas socialmente disponibles, las fortalezas y las desventajas del entorno, ya que este es el responsable de generar las condiciones que favorezcan la satisfacción de las necesidades de logro, poder y afiliación.

Por lo tanto, a partir de los resultados obtenidos en la presente investigación se establece que no existe relación significativa entre la necesidad de logro, poder y afiliación con respecto al rendimiento académico en los estudiantes de III Ciclo del Centro Escolar Republica de Panamá, es decir que se rechaza la hipótesis general de investigación y se acepta la hipótesis general nula. Por lo que se considera que las necesidades integradas como un todo no ejercen influencia sobre el rendimiento académico. Esto podría deberse a que existe un predominio de una necesidad sobre otra, es decir que las tres necesidades no tienen el mismo nivel de desarrollo según las características personales y el contexto donde se desenvuelve cada alumno; también se considera que en el rendimiento académico existen otros factores que no permiten que el estudiante obtenga un buen desempeño dentro del proceso de aprendizaje, estos factores pueden estar relacionados con lo que plantea la teoría de Maslow en la Jerarquía de Necesidades, donde establece que las personas sino satisface sus necesidades primarias no están motivados a satisfacer las metanecesidades (necesidades de autorrealización).

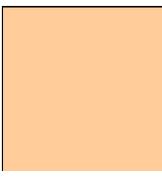
Se podría pensar que en estos estudiantes los factores socio-económicos -culturales podrían incidir en el rendimiento académico, ya que la mayoría de alumnos antes o después de asistir a clases se dedican a trabajar y llegan a sus casas cansados y sin ánimo de estudiar lo que provoca una falta de motivación e interés en los estudios.

No obstante se puede establecer que al analizar cada una de las necesidades los resultados evidenciaron que existe relación entre la necesidad de logro propuesta por (David McClelland) y el rendimiento académico de los estudiantes de III ciclo del Centro Escolar Republica de Panamá; ya que en la mayoría de estudiantes esta necesidad esta adecuadamente desarrollada con respecto al medio en que estudian (Escuela Gubernamental). Algunos de los alumnos objeto de estudio tienen calificaciones no sobresalientes, una posible explicación es que la necesidad de logro no esta siendo canalizada hacia objetivos académicos, sino por ejemplo hacia los deportes u otros intereses, reflejando que aun no tienen metas claras. Podría deberse a que los padres no prestan el interés debido al proceso de aprendizaje y a

las actividades académicas de sus hijos y no los incentivan a establecer metas que les ayuden a superarse, posiblemente porque ellos mismos poseen un nivel académico bajo o nulo.

En cuanto a la necesidad de poder, la cual esta referida como el deseo de tener impacto sobre los demás a través de la influencia, persuasión, ayuda, discusión o agresión, según los resultados la correlación alcanzada fue relativamente baja estadísticamente, por lo que la obtención de buenas calificaciones representa una situación que genera competencia entre los jóvenes o que es una forma de lograr estatus dentro del grupo; sin embargo, se infiere que este no parece ser el caso para los participantes de esta investigación, ya que en primer lugar, la mayoría de estos no presentan puntuaciones altas en la necesidad de poder, es decir que esta necesidad no esta canalizada hacia la obtención de calificaciones que les permitan mejorar su rendimiento académico, parece ser que sus expectativas están mas dirigidas hacia el compañerismo, a formar un ambiente de igualdad y no ejercer algún tipo de liderazgo por lo que podría existir deficiencia en la planificación del trabajo y una inadecuada estructuración académica de parte del docente, que posiblemente no esta promoviendo el liderazgo en los alumnos, el hecho de hacerlos trabajar en grupo y asignar a un alumno como responsable es una forma de motivar a algunos a adoptar el cargo de líderes, y otros ejecutar un papel dependiente de aquel compañero que dirige las tareas asignadas.

También quedó demostrado la relación que existe entre la necesidad de afiliación y el rendimiento académico. Este tipo de necesidad se caracteriza por la preocupación en torno a establecer, mantener o renovar relaciones afectivas, positivas y profundas con otras personas y por un fuerte deseo de estar en compañía de otros y de compartir; ya que es una característica acorde a su edad, donde el adolescente busca identificarse con alguien que él vea como "un igual", con sus mismos problemas e inquietudes y en alguna ocasión, se escoge como amigo a aquella persona que tiene valores complementarios.



De acuerdo a los resultados globales de la investigación, dichas necesidades (logro, poder y afiliación) tomadas en conjunto, no inciden de manera significativa en el rendimiento académico. Puede que el sistema educativo de El Salvador aun mantenga rasgos tradicionales de enseñanza, o en la demanda concreta del contexto nacional (que está dirigido más a otras áreas como potenciadoras del desarrollo de los individuos), o inclusive, en los intereses de los jóvenes a los cuales les motivan más la búsqueda de relaciones interpersonales y la pertenencia a grupo, que el máximo aprovechamiento de su preparación académica.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- El análisis de los resultados de este estudio lleva a concluir que las necesidades de logro, poder y afiliación, integradas como un todo no se relacionan significativamente con el rendimiento académico de los alumnos de III ciclo del Centro Escolar Republica de Panamá, es decir que se rechaza la hipótesis general de investigación ya que los estudiantes están dirigiendo sus actividades a situaciones de socialización acordes a su edad por lo que el desempeño académico no sea su prioridad.
- Las investigaciones realizadas por David McClelland sobre las necesidades de logro, poder y afiliación están orientadas al contexto laboral, sin embargo al ser aplicadas en el ámbito educativo aportan valiosa información que permiten conocer un aspecto integral de los estudiantes pues la institución educativa es el lugar donde el adolescente desarrolla sus habilidades personales y recibe la formación académica que le permitirá un mejor desarrollo intelectual en el transcurso de su vida.
- En esta investigación se encontró que la necesidad de poder no esta relacionada significativamente con el rendimiento académico de los alumnos objeto de estudio, ya que la metodología empleada por los docentes no permiten que esta necesidad se manifieste en conductas de liderazgo, si no que se fomenta el individualismo que dirige a los estudiantes hacia otros objetivos más relacionados con la búsqueda de situaciones competitivas orientadas al beneficio personal.

- La necesidad de orientación psicológica en el ámbito educativo se hace evidente ya que esto permitirá fomentar las necesidades de logro, poder y afiliación lo cual permitirá elevar el rendimiento académico de los alumnos debido a que esto no esta siendo aplicado en las escuelas.



6.2 Recomendaciones

- Se sugiere la realización de investigaciones futuras en las cuales se incluyan evaluaciones de otras variables como: el contexto socioeconómico de los estudiantes, las características propias del individuo y los recursos con que cuentan las escuelas encargadas de la educación de los jóvenes, con el objetivo de determinar el nivel de influencia que cada uno ejerce sobre el desempeño escolar.
- Se propone que los estudios de David McClelland sean aplicados al ámbito educativo tomando las variables anteriormente citadas con respecto al área académica, siendo dirigidos no solo a los estudiantes sino también a los docentes porque estos son los responsables de fomentar las necesidades de logro, poder y afiliación.
- Se recomienda implementar seminarios, talleres o sesiones de trabajo en los que se incite a los alumnos a desarrollar capacidades y cualidades que contribuyan al logro de metas a mediano y futuro plazo y así tener impacto sobre su organización personal.
- Que en todas las instituciones de educación pública se incluyan profesionales del área psicológica dentro del personal, para atender problemas de aprendizaje y emocionales de los estudiantes y comunidad educativa y al mismo tiempo orientar a los docentes como abordar las dificultades para lograr así mejores resultados en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Se sugiere implementar el seminario taller “Optimización de necesidades de logro, poder y afiliación” a los alumnos con el objetivo de estimular el desarrollo de sus habilidades hacia fines productivos, que les ayuden a superarse en el ámbito personal y académico.

BIBLIOGRAFIA

- **ALONSO T.** *“Motivar para el Aprendizaje. Teoría y Estrategias”*. Editorial Edebe. Barcelona, España.
- **ARGUETA M., CERON M., QUINTANA A.** *“Autoestima y motivación de logro y su relación con el rendimiento académico”*. Trabajo de graduación para optar al grado de Licenciatura en Psicología en la Universidad Francisco Gavidia. San Salvador. El Salvador. (2007). 135p
- **AGUILAR R., CABRERA J., ROQUE S.** *“Relación entre las necesidades del logro, poder y afiliación propuesta por David McClelland y el rendimiento académico de estudiantes de ultimo año de bachillerato general de institutos públicos del municipio de San Salvador”*. Trabajo de graduación para optar al grado de Licenciatura en Psicología en la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. San Salvador. El Salvador. (2002). 115p
- **BERMÚDEZ MORENO JOSÉ, Pérez García Ana Maria, Sanjuan Suárez Pilar** , *“Psicología de la Personalidad: Teoría e Investigación”*.528p. ISBN 84-362-4876-7
- **BONILLA GIDALBERTO.** Estadística I, *“Elemento de Estadística Descriptiva y Probabilidad”*. 5ta. Edición 1998. San Salvador, El Salvador. UCA. 558p. ISBN 84-8405-199-4
- *Constitución de la República de El Salvador, 1983 y sus reformas 1991/92.* 46p
- **BUENO JUAN A; CASTANEDA CELEDONIO.** *“Psicología de la Educación Aplicada”*. Madrid. 1998. Editorial CCS.

- **FIGUEROA CARLOS.** *“Sistema de Evaluación Académica”*. Primera Edición, 2004. Editorial Universitaria. El Salvador. Editorial Universitaria.
- **MINISTERIO DE EDUCACION.** *“Reforma Educativa en Marcha: Un vistazo al pasado de la Educación en El Salvador. Documento 1”*. 1995. 70p.
- **REIMERS FERNANDO,** *“Educación en El Salvador de Cara al Siglo XXI. Desafío y Oportunidades”*. El Salvador. 1995. Editorial UCA. 641p. ISBN 84-8405-206-0
- **SAMPIERI, ROBERTO HERNANDEZ; FERNANDEZ – COLLADO; BAPTISTA LUCIO PILAR.** *“Metodología de la Investigación”*. Ed. 4ª. 2006. México. Editorial Mc Graw Hill. 850p. ISBN 970-10-5753-8
- **SANTROCK, JOHN W.** *“Psicología del Desarrollo en la adolescencia”*. Ed. 9a. 2004. Editorial Mc Graw Hill. 487p. ISBN 84-481-3796-5
- **SANTROCK, JOHN W.** *“Psicología de la educación”*. Ed. 2da. 2006. Editorial Mc Graw Hill. 594p. ISBN 970-10-5635-3
- **SANTROCK, JOHN W.; González, Hilda L.; Francke, Ma. De Lourdes.** *“Psicología Organizacional”*, Editorial Mc Graw Hill. 2004. 602p
- **LIEBERT, ROBERT M; Langenbarch Liebert, Lynn** *“Personalidad: Estrategias y temas de Liebert y Spiegler”*, Ed 8ª. 2000. Editorial Thomson. 645p. ISBN 968-7529-81-4

- *LA_MOTIVACION_Y_TEORIAS_MOTIVACIONALES* {En línea} {Consultado el 15 de agosto 2008} Disponible en http://www.ubextensión.cl/biblioteca/Biblioteca_de_Administracion_Publica/Biblioteca%20Santiago/Psicologia%20Social/.doc
- *Programas del MINED* {En línea} {Consultado el 30 de septiembre 2008} Disponible en <http://www.mined.gob.sv/docentes/plan2021.asp>

ANEXOS

TABLA DE ANEXOS

Anexo 1	Cuestionario que mide la Necesidad de Logro, Poder y Afiliación
Anexo 2	Tabla de relación entre Necesidad de Logro con el Rendimiento Académico.
Anexo 3	Tabla de relación entre Necesidad de Poder con el Rendimiento Académico.
Anexo 4	Tabla de relación entre Necesidad de Afiliación con el Rendimiento Académico.
Anexo 5	Calculo relación Necesidad de Logro, Poder y Afiliación con el Rendimiento Académico.
Anexo 6	Propuesta de Seminario Taller

ANEXO 1



CUESTIONARIO QUE MIDE LA NECESIDAD DE LOGRO, PODER Y AFILIACION

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

LICENCIATURA EN PSICOLOGIA

Nombre: _____ Edad: _____

Centro de Estudios: _____ Sección: _____

Instrucciones:

A continuación encontrará una serie de frases a las que Ud. debe de responder de acuerdo con la que más se identifica y de acuerdo a su manera habitual de comportarse.

Aquí no hay respuestas buenas o malas, solo hay respuestas diferentes, por lo que se le sugiere que conteste de forma sincera. Se le recuerda que la información que Ud. proporcione por medio de este cuestionario es de carácter confidencial. Si tiene alguna duda, levante su mano y pida ayuda a las facilitadoras.

	SIEMPRE	A VECES	NUNCA
1. Me gusta establecer metas fáciles de alcanzar			
2. En un grupo disfruto dándoles ordenes a los demás			
3. Me es fácil establecer nuevas amistades			
4. Me propongo metas que puedo cumplir			
5. En los trabajos de equipo me gusta decirle a los demás que hacer			
6. Me gusta pasar el tiempo con los demás			
7. Prefiero las actividades de dificultad moderadas			
8. Considero que la capacidad de influenciar a otros es importante			
9. Prefiero amistades cercanas y duraderas			
10. Trabajo duro para lograr mis metas			

	SIEMPRE	A VECES	NUNCA
11. En las actividades de grupo me agrada tener el control de la situación			
12. Me gusta sentirme en armonía con mis amigos			
13. Cuando me propongo algo estoy convencido que lo voy a lograr			
14. Me gusta tomar el mando en cualquier actividad de grupo			
15. Me esfuerzo por conservar mis actividades			
16. A pesar de las actividades, tengo altas posibilidades de alcanzar mis metas			
17. Me gusta ser líder			
18. Me intereso por los sentimientos de los demás			
19. Me gusta escuchar la opinión de los demás sobre mi desempeño escolar			
20. Me gustaría llegar a tener muchas personas bajo mi cargo			
21. Expreso mis emociones con facilidad			
22. Busco los medios que me lleven a alcanzar mis metas			
23. En situaciones de competencia, me cuesta superar la frustración ante la derrota			
24. Escuchar los sentimientos de mis amigos es muy importante para mí			
25. Busco las mejores condiciones posibles para alcanzar mis metas			
26. Me es difícil aceptar la derrota			
27. Me agrada decirle a mis amigos cuanto los aprecio			
28. En las actividades de grupo soy el primero que toma la iniciativa de trabajar			
29. Prefiero las situaciones de competencia que las de ayuda mutua			
30. Para mí es importante saber que los demás me aprecian			
31. Me gusta sobresalir en un grupo			
32. Me cuesta superar mi enojo cuando pierdo una competencia			
33. La gente me considera amistosa			
34. Me incomoda que se reconozcan mis logros frente a mis compañeros			
35. Evito competir con mis compañeros			
36. Prefiero que mis compañeros me acepten tal como soy			

	SIEMPRE	A VECES	NUNCA
37. Tomo en cuenta las nuevas ideas de mis compañeros			
38. Me siento satisfecho al vencer a mis opositores			
39. Para mí es importante sentirme parte de un grupo			
40. Estoy dispuesto a tomar las buenas ideas de mis compañeros			
41. Pienso que lo importante no es ganar, sino participar			
42. Evito las discusiones con mis amigos en los trabajos escolares			
43. Trato de alcanzar mis metas a pesar de las dificultades			
44. Evito demostrar mis temores ante los demás			
45. En los trabajos escolares, me disgusta discutir aunque yo tenga la razón			
46. Me esfuerzo para alcanzar las metas a pesar de los obstáculos			
47. Cuando me siento triste no me gusta que los demás se den cuenta.			
48. Prefiero estudiar para obtener buenas calificaciones que pasar tiempo con mis amigos.			
49. Tiendo a abandonar las actividades que me presentan obstáculos difíciles de superar			
50. Considero que mostrar mis sentimientos es señal de debilidad			
51. Me intereso más en hacer amigos que en sacar buenas calificaciones			
52. Me desagrada que mis compañeros opinen sobre mi desempeño			
53. Ante situaciones conmovedoras me pongo sentimental			
54. Tengo poco tiempo para prestar ayuda a mis compañeros			
55. Me agrada escuchar la opinión inmediata de mis maestros sobre la calidad de mi trabajo			
56. Aunque me sienta triste, trato de no demostrarlo			
57. El trabajo en equipo es mejor que el trabajo individual			
58. Cuando entrego un examen o una actividad, me siento impaciente por conocer los resultados			
59. Soy capaz de controlar la expresión de mis sentimientos			
60. Prefiero trabajar solo que en equipo			

ANEXO 2

TABLA DE RELACION ENTRE LA NECESIDAD DE LOGRO Y EL RENDIMIENTO ACADEMICO
SEGUN EL COEFICIENTE DE CORRELACION DE K. PEARSON

ALUMNOS	LOGRO X	RENDIMIENTO Y	XY	X2	Y2
A1	32,00	6,70	214,40	1.024,00	44,89
A2	27,00	4,40	118,80	729,00	19,36
A3	42,00	6,30	264,60	1.764,00	39,69
A4	49,00	4,10	200,90	2.401,00	16,81
A5	54,00	8,90	480,60	2.916,00	79,21
A6	46,00	3,40	156,40	2.116,00	11,56
A7	45,00	9,40	423,00	2.025,00	88,36
A8	46,00	6,90	317,40	2.116,00	47,61
A9	46,00	4,10	188,60	2.116,00	16,81
A10	54,00	9,10	491,40	2.916,00	82,81
A11	46,00	5,80	266,80	2.116,00	33,64
A12	47,00	6,90	324,30	2.209,00	47,61
A13	52,00	5,30	275,60	2.704,00	28,09
A14	54,00	5,60	302,40	2.916,00	31,36
A15	53,00	7,10	376,30	2.809,00	50,41
A16	45,00	9,40	423,00	2.025,00	88,36
A17	52,00	7,66	398,32	2.704,00	58,68
A18	39,00	2,56	99,84	1.521,00	6,55
A19	44,00	4,48	197,12	1.936,00	20,07
A20	53,00	3,68	195,04	2.809,00	13,54
A21	52,00	9,60	499,20	2.704,00	92,16
A22	51,00	8,48	432,48	2.601,00	71,91
A23	43,00	5,60	240,80	1.849,00	31,36
A24	40,00	7,36	294,40	1.600,00	54,17
A25	48,00	7,04	337,73	2.304,00	49,51
A26	39,00	5,82	226,98	1.521,00	33,87
A27	44,00	5,80	255,20	1.936,00	33,64
A28	50,00	7,50	375,00	2.500,00	56,25
A29	50,00	4,44	222,00	2.500,00	19,71
A30	47,00	5,60	263,20	2.209,00	31,36
A31	46,00	5,72	263,12	2.116,00	32,72
A32	52,00	6,50	338,00	2.704,00	42,25
A33	54,00	4,72	254,88	2.916,00	22,28
A34	41,00	2,86	117,26	1.681,00	8,18
A35	43,00	1,46	62,78	1.849,00	2,13
A36	46,00	7,12	327,52	2.116,00	50,69
A37	55,00	9,46	520,30	3.025,00	89,49
A38	50,00	7,52	376,00	2.500,00	56,55
A39	49,00	3,00	147,00	2.401,00	9,00
A40	46,00	4,60	211,60	2.116,00	21,16
A41	49,00	7,10	347,90	2.401,00	50,41
A42	42,00	5,46	229,32	1.764,00	29,81
A43	45,00	4,70	211,50	2.025,00	22,09
A44	52,00	6,90	358,80	2.704,00	47,61

A45	52,00	5,88	305,76	2.704,00	34,57
A46	41,00	5,62	230,42	1.681,00	31,58
A47	51,00	6,64	338,64	2.601,00	44,09
A48	54,00	6,76	365,04	2.916,00	45,70
A49	51,00	8,32	424,32	2.601,00	69,22
A50	50,00	8,18	409,00	2.500,00	66,91
A51	53,00	7,04	373,12	2.809,00	49,56
A52	43,00	6,24	268,32	1.849,00	38,94
A53	49,00	7,54	369,46	2.401,00	56,85
A54	49,00	6,14	300,86	2.401,00	37,70
A55	52,00	5,02	261,04	2.704,00	25,20
A56	48,00	8,64	414,72	2.304,00	74,65
A57	55,00	4,12	226,60	3.025,00	16,97
A58	50,00	7,46	373,00	2.500,00	55,65
A59	49,00	8,06	394,94	2.401,00	64,96
A60	43,00	7,30	313,90	1.849,00	53,29
A61	49,00	4,88	239,12	2.401,00	23,81
A62	45,00	6,58	296,10	2.025,00	43,30
A63	42,00	6,70	281,40	1.764,00	44,89
A64	53,00	5,36	284,08	2.809,00	28,73
A65	49,00	8,04	393,96	2.401,00	64,64
A66	39,00	7,66	298,74	1.521,00	58,68
A67	54,00	7,10	383,40	2.916,00	50,41
A68	53,00	6,90	365,70	2.809,00	47,61
A69	58,00	3,68	213,44	3.364,00	13,54
A70	46,00	2,78	127,88	2.116,00	7,73
A71	50,00	7,94	397,00	2.500,00	63,04
A72	50,00	5,20	260,00	2.500,00	27,04
A73	44,00	5,80	255,20	1.936,00	33,64
A74	44,00	6,90	303,60	1.936,00	47,61
A75	48,00	5,70	273,60	2.304,00	32,49
A76	50,00	5,10	255,00	2.500,00	26,01
A77	46,00	2,40	110,40	2.116,00	5,76
A78	51,00	3,80	193,80	2.601,00	14,44
A79	47,00	3,70	173,90	2.209,00	13,69
A80	48,00	5,30	254,40	2.304,00	28,09
A81	46,00	3,80	174,80	2.116,00	14,44
A82	46,00	4,20	193,20	2.116,00	17,64
A83	46,00	5,10	234,60	2.116,00	26,01
A84	43,00	5,00	215,00	1.849,00	25,00
A85	46,00	4,80	220,80	2.116,00	23,04
A86	50,00	2,70	135,00	2.500,00	7,29
A87	49,00	4,30	210,70	2.401,00	18,49
A88	45,00	8,10	364,50	2.025,00	65,61
A89	51,00	6,10	311,10	2.601,00	37,21
A90	37,00	4,80	177,60	1.369,00	23,04
A91	41,00	4,70	192,70	1.681,00	22,09
A92	53,00	7,70	408,10	2.809,00	59,29
A93	42,00	3,80	159,60	1.764,00	14,44

A94	47,00	1,50	70,50	2.209,00	2,25
A95	53,00	5,20	275,60	2.809,00	27,04
A96	57,00	8,10	461,70	3.249,00	65,61
A97	50,00	3,20	160,00	2.500,00	10,24
A98	54,00	4,60	248,40	2.916,00	21,16
TOTALES	4.672,00	574,32	27.571,55	225.338,00	3.704,64

ANEXO 3

TABLA DE RELACION ENTRE LA NECESIDAD DE PODER Y EL RENDIMIENTO ACADEMICO
SEGUN EL COEFICIENTE DE CORRELACION DE K. PEARSON

ALUMNO	PODER x	RENDIMIENTO y	xy	X2	Y2
A1	26,00	6,70	174,20	676,00	44,89
A2	46,00	4,40	202,40	2.116,00	19,36
A3	36,00	6,30	226,80	1.296,00	39,69
A4	37,00	4,10	151,70	1.369,00	16,81
A5	37,00	8,90	329,30	1.369,00	79,21
A6	34,00	3,40	115,60	1.156,00	11,56
A7	44,00	9,40	413,60	1.936,00	88,36
A8	40,00	6,90	276,00	1.600,00	47,61
A9	39,00	4,10	159,90	1.521,00	16,81
A10	40,00	9,10	364,00	1.600,00	82,81
A11	30,00	5,80	174,00	900,00	33,64
A12	44,00	6,90	303,60	1.936,00	47,61
A13	39,00	5,30	206,70	1.521,00	28,09
A14	37,00	5,60	207,20	1.369,00	31,36
A15	40,00	7,10	284,00	1.600,00	50,41
A16	43,00	9,40	404,20	1.849,00	88,36
A17	39,00	7,66	298,74	1.521,00	58,68
A18	53,00	2,56	135,68	2.809,00	6,55
A19	33,00	4,48	147,84	1.089,00	20,07
A20	32,00	3,68	117,76	1.024,00	13,54
A21	35,00	9,60	336,00	1.225,00	92,16
A22	40,00	8,48	339,20	1.600,00	71,91
A23	39,00	5,60	218,40	1.521,00	31,36
A24	30,00	7,36	220,80	900,00	54,17
A25	40,00	7,04	281,44	1.600,00	49,51
A26	37,00	5,82	215,34	1.369,00	33,87
A27	44,00	5,80	255,20	1.936,00	33,64
A28	40,00	7,50	300,00	1.600,00	56,25
A29	38,00	4,44	168,72	1.444,00	19,71
A30	27,00	5,60	151,20	729,00	31,36
A31	46,00	5,72	263,12	2.116,00	32,72
A32	36,00	6,50	234,00	1.296,00	42,25
A33	38,00	4,72	179,36	1.444,00	22,28
A34	30,00	2,86	85,80	900,00	8,18
A35	39,00	1,46	56,94	1.521,00	2,13
A36	40,00	7,12	284,80	1.600,00	50,69
A37	33,00	9,46	312,18	1.089,00	89,49
A38	39,00	7,52	293,28	1.521,00	56,55
A39	42,00	3,00	126,00	1.764,00	9,00
A40	43,00	4,60	197,80	1.849,00	21,16
A41	30,00	7,10	213,00	900,00	50,41
A42	34,00	5,46	185,64	1.156,00	29,81
A43	33,00	4,70	155,10	1.089,00	22,09
A44	45,00	6,90	310,50	2.025,00	47,61

A45	35,00	5,88	205,80	1.225,00	34,57
A46	34,00	5,62	191,08	1.156,00	31,58
A47	38,00	6,64	252,32	1.444,00	44,09
A48	43,00	6,76	290,68	1.849,00	45,70
A49	32,00	8,32	266,24	1.024,00	69,22
A50	38,00	8,18	310,84	1.444,00	66,91
A51	36,00	7,04	253,44	1.296,00	49,56
A52	38,00	6,24	237,12	1.444,00	38,94
A53	28,00	7,54	211,12	784,00	56,85
A54	43,00	6,14	264,02	1.849,00	37,70
A55	40,00	5,02	200,80	1.600,00	25,20
A56	34,00	8,64	293,76	1.156,00	74,65
A57	39,00	4,12	160,68	1.521,00	16,97
A58	37,00	7,46	276,02	1.369,00	55,65
A59	36,00	8,06	290,16	1.296,00	64,96
A60	40,00	7,30	292,00	1.600,00	53,29
A61	44,00	4,88	214,72	1.936,00	23,81
A62	34,00	6,58	223,72	1.156,00	43,30
A63	35,00	6,70	234,50	1.225,00	44,89
A64	32,00	5,36	171,52	1.024,00	28,73
A65	32,00	8,04	257,28	1.024,00	64,64
A66	40,00	7,66	306,40	1.600,00	58,68
A67	43,00	7,10	305,30	1.849,00	50,41
A68	35,00	6,90	241,50	1.225,00	47,61
A69	36,00	3,68	132,48	1.296,00	13,54
A70	41,00	2,78	113,98	1.681,00	7,73
A71	45,00	7,94	357,30	2.025,00	63,04
A72	35,00	5,20	182,00	1.225,00	27,04
A73	48,00	5,80	278,40	2.304,00	33,64
A74	33,00	6,90	227,70	1.089,00	47,61
A75	35,00	5,70	199,50	1.225,00	32,49
A76	42,00	5,10	214,20	1.764,00	26,01
A77	32,00	2,40	76,80	1.024,00	5,76
A78	40,00	3,80	152,00	1.600,00	14,44
A79	40,00	3,70	148,00	1.600,00	13,69
A80	38,00	5,30	201,40	1.444,00	28,09
A81	38,00	3,80	144,40	1.444,00	14,44
A82	42,00	4,20	176,40	1.764,00	17,64
A83	38,00	5,10	193,80	1.444,00	26,01
A84	33,00	5,00	165,00	1.089,00	25,00
A85	34,00	4,80	163,20	1.156,00	23,04
A86	55,00	2,70	148,50	3.025,00	7,29
A87	47,00	4,30	202,10	2.209,00	18,49
A88	38,00	8,10	307,80	1.444,00	65,61
A89	43,00	6,10	262,30	1.849,00	37,21
A90	38,00	4,80	182,40	1.444,00	23,04
A91	39,00	4,70	183,30	1.521,00	22,09
A92	42,00	7,70	323,40	1.764,00	59,29
A93	36,00	3,80	136,80	1.296,00	14,44

A94	42,00	1,50	63,00	1.764,00	2,25
A95	40,00	5,20	208,00	1.600,00	27,04
A96	43,00	8,10	348,30	1.849,00	65,61
A97	46,00	3,20	147,20	2.116,00	10,24
A98	40,00	4,60	184,00	1.600,00	21,16
TOTALES	3.752,00	574,32	21.851,72	146.202,00	3.704,64

ANEXO 4

TABLA DE RELACION ENTRE LA NECESIDAD DE AFILIACION Y EL RENDIMIENTO ACADEMICO
SEGUN EL COEFICIENTE DE CORRELACION DE K. PEARSON

NOMBRE	AFILIACION X	RENDIMIENTO Y	xy	X2	Y2
A1	30,00	6,70	201,00	900,00	44,89
A2	35,00	4,40	154,00	1.225,00	19,36
A3	47,00	6,30	296,10	2.209,00	39,69
A4	47,00	4,10	192,70	2.209,00	16,81
A5	51,00	8,90	453,90	2.601,00	79,21
A6	35,00	3,40	119,00	1.225,00	11,56
A7	49,00	9,40	460,60	2.401,00	88,36
A8	51,00	6,90	351,90	2.601,00	47,61
A9	48,00	4,10	196,80	2.304,00	16,81
A10	48,00	9,10	436,80	2.304,00	82,81
A11	47,00	5,80	272,60	2.209,00	33,64
A12	54,00	6,90	372,60	2.916,00	47,61
A13	43,00	5,30	227,90	1.849,00	28,09
A14	47,00	5,60	263,20	2.209,00	31,36
A15	55,00	7,10	390,50	3.025,00	50,41
A16	48,00	9,40	451,20	2.304,00	88,36
A17	40,00	7,66	306,40	1.600,00	58,68
A18	38,00	2,56	97,28	1.444,00	6,55
A19	38,00	4,48	170,24	1.444,00	20,07
A20	48,00	3,68	176,64	2.304,00	13,54
A21	50,00	9,60	480,00	2.500,00	92,16
A22	54,00	8,48	457,92	2.916,00	71,91
A23	50,00	5,60	280,00	2.500,00	31,36
A24	46,00	7,36	338,56	2.116,00	54,17
A25	52,00	7,04	365,87	2.704,00	49,51
A26	41,00	5,82	238,62	1.681,00	33,87
A27	47,00	5,80	272,60	2.209,00	33,64
A28	52,00	7,50	390,00	2.704,00	56,25
A29	48,00	4,44	213,12	2.304,00	19,71
A30	50,00	5,60	280,00	2.500,00	31,36
A31	46,00	5,72	263,12	2.116,00	32,72
A32	45,00	6,50	292,50	2.025,00	42,25
A33	51,00	4,72	240,72	2.601,00	22,28
A34	53,00	2,86	151,58	2.809,00	8,18
A35	47,00	1,46	68,62	2.209,00	2,13
A36	53,00	7,12	377,36	2.809,00	50,69
A37	54,00	9,46	510,84	2.916,00	89,49
A38	46,00	7,52	345,92	2.116,00	56,55
A39	47,00	3,00	141,00	2.209,00	9,00
A40	48,00	4,60	220,80	2.304,00	21,16
A41	55,00	7,10	390,50	3.025,00	50,41
A42	42,00	5,46	229,32	1.764,00	29,81
A43	51,00	4,70	239,70	2.601,00	22,09
A44	46,00	6,90	317,40	2.116,00	47,61

A45	55,00	5,88	323,40	3.025,00	34,57
A46	46,00	5,62	258,52	2.116,00	31,58
A47	51,00	6,64	338,64	2.601,00	44,09
A48	50,00	6,76	338,00	2.500,00	45,70
A49	50,00	8,32	416,00	2.500,00	69,22
A50	56,00	8,18	458,08	3.136,00	66,91
A51	48,00	7,04	337,92	2.304,00	49,56
A52	44,00	6,24	274,56	1.936,00	38,94
A53	55,00	7,54	414,70	3.025,00	56,85
A54	48,00	6,14	294,72	2.304,00	37,70
A55	51,00	5,02	256,02	2.601,00	25,20
A56	48,00	8,64	414,72	2.304,00	74,65
A57	48,00	4,12	197,76	2.304,00	16,97
A58	51,00	7,46	380,46	2.601,00	55,65
A59	52,00	8,06	419,12	2.704,00	64,96
A60	52,00	7,30	379,60	2.704,00	53,29
A61	46,00	4,88	224,48	2.116,00	23,81
A62	47,00	6,58	309,26	2.209,00	43,30
A63	50,00	6,70	335,00	2.500,00	44,89
A64	52,00	5,36	278,72	2.704,00	28,73
A65	51,00	8,04	410,04	2.601,00	64,64
A66	42,00	7,66	321,72	1.764,00	58,68
A67	48,00	7,10	340,80	2.304,00	50,41
A68	56,00	6,90	386,40	3.136,00	47,61
A69	48,00	3,68	176,64	2.304,00	13,54
A70	45,00	2,78	125,10	2.025,00	7,73
A71	50,00	7,94	397,00	2.500,00	63,04
A72	50,00	5,20	260,00	2.500,00	27,04
A73	52,00	5,80	301,60	2.704,00	33,64
A74	40,00	6,90	276,00	1.600,00	47,61
A75	48,00	5,70	273,60	2.304,00	32,49
A76	42,00	5,10	214,20	1.764,00	26,01
A77	44,00	2,40	105,60	1.936,00	5,76
A78	55,00	3,80	209,00	3.025,00	14,44
A79	48,00	3,70	177,60	2.304,00	13,69
A80	38,00	5,30	201,40	1.444,00	28,09
A81	38,00	3,80	144,40	1.444,00	14,44
A82	47,00	4,20	197,40	2.209,00	17,64
A83	52,00	5,10	265,20	2.704,00	26,01
A84	49,00	5,00	245,00	2.401,00	25,00
A85	50,00	4,80	240,00	2.500,00	23,04
A86	33,00	2,70	89,10	1.089,00	7,29
A87	45,00	4,30	193,50	2.025,00	18,49
A88	36,00	8,10	291,60	1.296,00	65,61
A89	52,00	6,10	317,20	2.704,00	37,21
A90	35,00	4,80	168,00	1.225,00	23,04
A91	42,00	4,70	197,40	1.764,00	22,09
A92	53,00	7,70	408,10	2.809,00	59,29
A93	37,00	3,80	140,60	1.369,00	14,44

A94	43,00	1,50	64,50	1.849,00	2,25
A95	44,00	5,20	228,80	1.936,00	27,04
A96	50,00	8,10	405,00	2.500,00	65,61
A97	50,00	3,20	160,00	2.500,00	10,24
A98	49,00	4,60	225,40	2.401,00	21,16
TOTAL	4.635,00	574,32	27.505,01	222.171,00	3.704,64

ANEXO 5

CALCULO RELACION NECESIDADES DE LOGRO, PODER Y AFILIACION CON EL RENDIMIENTO ACADEMICO

SEGUN EL COEFICIENTE DE CORRELACION DE K. PEARSON

CALCULANDO CON X (SUMA TOTAL DE LAS TRES VARIABLES)

N	X	Y	XY	X2	Y2
98	13059	574,316	13.633,32	170537481	3704,6421

CALCULANDO r	NUMERADOR	DENOMINADOR	CONSTRUYEDO DENOM.		r
	(6.163.927,68)	23.440.659,76	16.542.135.657,00	33.216,06	0,2629588

ANEXO 6

LICENCIATURA EN PSICOLOGIA

PROPUESTA DE SEMINARIO TALLER



TEMA:

*OPTIMIZACION DE NECESIDADES DE LOGRO, PODER Y AFILIACION PARA
CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO ACADEMICO DE ALUMNOS Y ALUMNAS DE III CICLO
DEL CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE PANAMA.*

REALIZADO POR:

Jessica Mabel Figueroa Manzano

Jessica Guadalupe Mérida Gómez

Hilda Gladys Fuentes Beltrán

INTRODUCCION

La presente guía se ha planificado con la finalidad de aportar una orientación dirigida a los alumnos para que se les estimule a desarrollar sus habilidades hacia fines productivos, que les ayuden a superarse en el ámbito personal y académico, ya que la sociedad en la que se desenvuelven se caracteriza por la competitividad, donde a las personas se les exige una serie de condiciones para poder estar adaptada.

Es necesario que los alumnos tengan clara su identidad, sus competencias y su valía para hacer frente a los distintos retos que se le presentan en la vida diaria.

Las temáticas a desarrollar son las siguientes:

- **El autocontrol:** es un tema de mucha importancia por que ayuda a las personas a responsabilizarse de sus acciones y esto permite que se puedan establecer y mantener relaciones positivas con los demás.
- **El liderazgo:** considerándose un tema que contribuirá a que los alumnos desarrollen las capacidades y cualidades que les ayudan a lograr metas a futuro y así tener impacto sobre los demás.
- **La asertividad:** que contribuye a que los alumnos mejoren las relaciones interpersonales en cualquier ámbito de la vida: personal, escolar y familiar.
- **La autoestima:** es importante para el alumno por que esto permitirá que pueda hacer frente a los desafíos de la vida y así formar un buen autoconcepto de si mismo.
- **Mejorando las calificaciones:** favorecerá a que los estudiantes conozcan algunas técnicas de estudio y así lograr un aprendizaje significativo que ayudara a mejorar su rendimiento académico.

Esto contribuirá al desarrollo de habilidades, conductas asertivas, acciones de autocontrol, actitudes de respeto, capacidad de analizarse así mismo. planificación de metas a futuro, reconocimiento de características personales de liderazgo,

ubicarse en el tipo de liderazgo al que pertenece, relaciones interpersonales adecuada y reconocimiento de conductas asertivas; de tal manera que sus acciones tengan una influencia decisiva en la formación de su personalidad y esta facilite la autorrealización física y psicológica e incidir en su adaptación al medio.

**OPTIMIZACION DE NECESIDADES DE LOGRO, PODER Y AFILIACION PARA
CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO ACADEMICO DE ALUMNOS Y ALUMNAS DE
III CICLO DEL CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE PANAMA.**

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar las temáticas seleccionadas para lograr que el alumno reoriente cada necesidad: logro, poder y afiliación al rendimiento académico, mejorando así su desempeño escolar.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1- Facilitar que el alumno afronte la necesidad de logro para poder superar adecuadamente sus obstáculos.
- 2- Favorecer la necesidad de poder del alumno para que este influya positivamente en sus relaciones interpersonales.
- 3- Motivar a los alumnos ha mejorar sus relaciones sociales, escolares y familiares.
- 4- Incentivar a los alumnos a mejorar su rendimiento académico

METAS

- 1- Lograr en un 90% que los alumnos afronte la necesidad de logro para poder superar adecuadamente sus obstáculos.
- 2- Lograr favorecer en un 90% la necesidad de poder del alumno para que este influya positivamente en sus relaciones interpersonales.
- 3- Lograr que el alumno se motive en un 90% para mejorar sus relaciones sociales, escolares y familiares.
- 4- Lograr incentivar al alumno en un 80% a mejorar su rendimiento académico

METODOLOGIA

En cada jornada de trabajo, se utilizara en forma generalizada la organización metodológica siguiente:

- Organización de facilitadores o docentes involucrados
- Organización de alumnos/as participantes
- Desarrollo de la temática
- Evaluación de la jornada

RECURSOS

Humanos: Director

Sub-directora

Facilitadores

Profesores/as de 7º a 9º grado

Alumnos/as

Materiales: Material impreso

Fólder

Hojas y pliegos de papel bond

Lápices, lapiceros, plumones, etc.

Pizarra, yeso, plumones, borradores

Financieros: Provenientes de la institución educativa y/o alumnos

**OPTIMIZACION DE NECESIDADES DE LOGRO, PODER Y AFILIACION PARA CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO
ACADEMICO DE ALUMNOS Y ALUMNAS DE III CICLO DEL CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE PANAMA.**

PRIMERA JORNADA

OBJETIVO: Lograr en el alumno una reacción positiva ante las impresiones cotidianas que conlleven al desarrollo de una actitud prudencial.

CONTENIDO	METODOLOGIA	TIEMPO	RECURSOS	EVALUACION
El Autocontrol.	<p>Se formaran grupos de 3 alumnos.</p> <p>Entregar el material de apoyo relacionado con el autocontrol.</p> <p>Discusión de la temática por grupo.</p> <p>Presentación de las conclusiones de cada grupo.</p> <p>Desarrollo de un cuestionario que permitirá identificar los momentos en los cuales los alumnos han perdido el control.</p>	Dos horas clases.	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lapiceros. - Cartulina. - Hojas de papel bond. - Plumones. <p>Humanos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilitadores. - Alumnos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conductas asertivas. - Acciones de autocontrol. - Actitudes de respeto. - Autocontrol verbal.

**OPTIMIZACION DE NECESIDADES DE LOGRO, PODER Y AFILIACION PARA CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO ACADEMICO
DE ALUMNOS Y ALUMNAS DE III CICLO DEL CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE PANAMA.**

SEGUNDA JORNADA

OBJETIVO: Crear valores de autoestima y autodeterminación que promuevan el desarrollo de las cualidades del alumno en materia de liderazgo

CONTENIDO	METODOLOGIA	TIEMPO	RECURSOS	EVALUACION
El Liderazgo	<p>Organizar a los alumnos en mesa redonda.</p> <p>Entrega del material de apoyo.</p> <p>Desarrollo del tema de liderazgo: presentando definiciones y charla motivadora.</p> <p>Aplicación de técnica "lluvia de Ideas", para que los alumnos expongan los diferentes puntos de vista y conclusiones del tema</p> <p>Pediremos a los alumnos que escriban las cualidades que puedan identificarlos como líderes.</p>	Dos horas clases.	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lapiceros. - Hojas de papel bond. <p>Humanos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilitadores. - Alumnos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad de análisis de si mismo. - Planificación de Metas a futuro. - Reconocimiento de características personales de liderazgo. - Ubicarse en el tipo de liderazgo al que pertenece.

**OPTIMIZACION DE NECESIDADES DE LOGRO, PODER Y AFILIACION PARA CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO ACADEMICO
DE ALUMNOS Y ALUMNAS DE III CICLO DEL CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE PANAMA.**

TERCERA JORNADA

OBJETIVO: Promover igualdad en las relaciones humanas.

CONTENIDO	METODOLOGIA	TIEMPO	RECURSOS	EVALUACION
La Asertividad	<p>Se formara grupos de 5 alumnos.</p> <p>Entregar el material de apoyo.</p> <p>Cada grupo elaborara un resumen del texto y las características que ellos consideran debe tener el comportamiento asertivo.</p> <p>Exposición de cada grupo para dar a conocer sus conclusiones.</p> <p>Posteriormente se le entregara a cada alumno un cuestionario donde responderán como reaccionarían asertivamente ante diferentes situaciones.</p>	Dos horas clases.	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lapiceros - Hojas de papel bond - Cartulina - Plumones <p>Humanos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilitadores - Alumnos 	<ul style="list-style-type: none"> - Confianza en si mismos. - Autocontrol. - Relaciones interpersonales adecuada. - Reconocimiento de conductas asertivas.

**OPTIMIZACION DE NECESIDADES DE LOGRO, PODER Y AFILIACION PARA CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO ACADEMICO
DE ALUMNOS Y ALUMNAS DE III CICLO DEL CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE PANAMA.**

CUARTA JORNADA

OBJETIVO: Lograr que los alumnos incrementen su autoestima.

CONTENIDO	METODOLOGIA	TIEMPO	RECURSOS	EVALUACION
El autoestima	<p>Realizar en forma individual el ejercicio "Conociéndome".</p> <p>Exposición del contenido y las razones por las que es importante que cada quien trabaje para identificar y mejorar su autoestima.</p> <p>Realizar el ejercicio "Como me ven me tratan"</p> <p>Distribuir a cada alumno cuestionario: ¿es verdad que...?, para evaluar el aprendizaje del tema.</p> <p>Culminación del desarrollo del tema a través de preguntas y respuestas.</p>	Dos horas clase	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lapiceros. - Hojas de papel bond. - Cartoncillo. - Cinta adhesiva. - Plumones. <p>Humanos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilitadores. - Alumnos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Respeto de si mismo. - Aceptación de si mismo. - Confianza en si mismo. - Relaciones interpersonales adecuadas.

**OPTIMIZACION DE NECESIDADES DE LOGRO, PODER Y AFILIACION PARA CONTRIBUIR AL MEJORAMIENTO ACADEMICO
DE ALUMNOS Y ALUMNAS DE III CICLO DEL CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE PANAMA.**

QUINTA JORNADA

OBJETIVO: Incentivar a los alumnos a mejorar el rendimiento académico

CONTENIDO	METODOLOGIA	TIEMPO	RECURSOS	EVALUACION
Mejorando las calificaciones	<p>Se formaran grupos de 3 alumnos</p> <p>Entrega del material de apoyo de "Cómo mejorar las calificaciones"</p> <p>Discusión del tema por grupo.</p> <p>Exposición de conclusiones de cada grupo.</p> <p>A través de la dinámica de la papa caliente se evaluara la asimilación del tema.</p>	Dos horas clases.	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lapiceros. - Hojas de papel bond. - Cartulina. - Plumones. <p>Humanos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facilitadores. - Alumnos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Disposición al cambio para mejorar calificaciones. - Conocimiento de técnicas que emplean para estudiar. - Organización del tiempo que dedican a estudiar. - Control de distractores en el momento y lugar de estudio.

EL AUTOCONTROL

El término del autocontrol se refiere a la capacidad que tenemos para regular nuestras conductas y, aunque suelen relacionarlo con la no expresión de acciones o sentimientos, en realidad, hablar de control significa “tomar el timón” de nuestras acciones y ser responsable de ellas.

Se llega a creer que al ejercer autocontrol, una persona no puede expresar sus ideas, sentimientos y emociones, y queda como un ser “vacío”, carente de libertad y genuina espontaneidad. Sin embargo, el autocontrol es la manifestación de los sentimientos en acciones razonadas y llevadas a cabo de manera objetiva, no impulsiva.

Es una herramienta que nos permite caminar por el mundo asumiendo la responsabilidad, y las consecuencias, de nuestra conducta en cualquier esfera de la vida. Nos beneficia en mucho, ya que incluso puede salvar nuestra vida, especialmente si nos encontramos en situaciones de emergencia o imprevistas, en las cuales es necesario mantener la calma. Además según el grado en que creamos que podemos tener el control de nuestras actividades, emociones y sentimientos, esta confianza nos permitirá realizar cosas distintas, alcanzar metas, soñar y en ocasiones convertir nuestros sueños en realidad.

Una persona que se conoce a sí misma, que sabe cuáles son sus características positivas, sus fortalezas y debilidades, y que tiene un adecuado autoconcepto, puede ejercer un mejor autocontrol. Para ello también es importante la influencia de las experiencias pasadas, los éxitos y fracasos.

Una buena manera de fomentar el autocontrol es su modelamiento en el grupo, ya sea con ayuda del maestro o de los propios compañeros. Es común que muchos jóvenes no tengan un adecuado autocontrol, ¿Cómo se manifiesta esto en la conducta? En ocasiones, reaccionan de manera agresiva, impulsiva, con desánimo, pesimismo o indiferencia ante los hechos o situaciones de la vida cotidiana.

El escuchar con atención cuando sus compañeros exponen, hacen preguntas o responden al maestro, guardar silencio cuando sea necesario, tomar decisiones bien razonadas, tratar con respeto a compañeros y maestros, son indicadores de un buen autocontrol, que contribuye a tener un ambiente agradable en el salón de clases.

Meichenbaum (1977) llamo “modificación de la conducta cognoscitiva” un enfoque que consiste en cambiar lo que “te dices a ti mismo”; es decir, transformar tu lenguaje interno en uno mas autodirectivo y autorregulador de tu propio comportamiento.

La modificación de la conducta cognoscitiva enfatiza el desarrollo del autocontrol, en lugar de la imposición de un control externo. Las personas varia en “el grado en que perciben sus logros, ya sea controlables desde dentro por sus propios esfuerzos y acciones, o controlados desde fuera por el azar o las fuerzas externas” (Rotter, Julián, 1973.)

Quienes se ven a si mismo con el poder para autocontrolarse tienen a mas posibilidades de desempeñar bien en la escuela, de lograr exitosamente dejar de beber o fumar, de manejar directamente los problemas de convivencia y de posponer la gratificación inmediata para lograr resultados a largo plazo (Findley y Cooper, 1983; Lefcourt, 1982; Miller 1986).

La manera como se explica nuestros reveses depende de que tan competentes y efectivos nos sintamos. Desde luego no debemos caer en la premisa, asumida por muchos, de que “las cosas suceden porque así tenían que ser”. Tu eres piloto de tu propia nave y no es cuestión de suerte o magia, sino de que tu, a través de sus acciones, generes que te sucedan o no determinadas consecuencias.

La persona que se ve a si misma como trabajadora y exitosa, se desempeña mucho mejor que quien se percibe como fracasada (Ruvolo y Markus, 1992). Por tanto, saberse capaz de autocontrol es importante para desarrollar estrategias exitosas de adaptación. Son innumerables las actividades cotidianas que te

puedan servir para practicar tu autocontrol y formarlo con un hábito, como una parte de ti, de tu personalidad.

La desesperanza y resignación, aprendidas cuando la persona no persigue ningún control sobre malos eventos que se repiten, es lo que Martín Seligman llama indefensión aprendida. Sucede cuando una persona se deprime y se vuelve pasiva, no le importa nada porque cree que haga lo que haga no le dará resultado. Por tanto, los eventos difíciles y estresantes se magnifican y se vuelven más difíciles de resolver.

Debemos apoyar cambios no solo en las ideas de la persona acerca de si misma, sino también cambios conductuales favorecedores de un autocontrol eficaz; ya que este se manifiesta, entre otras formas, en conductas asertivas y esta muy ligado al nivel de autoestima de la persona.

ACTIVIDAD

1- Recuerda y escribe alguna situación en que tuviste que ejercer un férreo control sobre ti mismo (a), lo que permitió que “no explotarás”. ¿Cómo te sentiste después?

2- ¿Qué aprendiste de esta situación?

3- Identifica mentalmente cuatro compañeros en tu salón a quienes consideres sin un adecuado autocontrol. Si tú vieras oportunidad, ¿Qué les recomendarías para que aprendieran a ser más autocontrolados?

EL LIDERAZGO

Es el proceso de influir en otros y apoyarlos para que trabajen con entusiasmo en el logro de objetivos comunes, es decir la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo.

No es que existan varios tipos de liderazgo: el liderazgo es uno y como los líderes son personas (individuos con características personales definidas), las clasificaciones corresponden a la forma como ejercen o han adquirido la facultad de dirigir, circunstancia que no necesariamente implica que sea un líder.

Tipos de liderazgo que se refieren a formas variadas de autoridad:

Líder tradicional: Es aquél que hereda el poder por costumbre o por un cargo importante, o que pertenece a un grupo familiar de élite que ha tenido el poder desde hace generaciones. Ejemplos: un reinado.

Líder legal: Es aquél que obtiene el poder mediante una persona o un grupo de personas, con capacidad, conocimientos y experiencia para dirigir a los demás. El término legal se refiere a las leyes o normas jurídicas. Un líder legal es simplemente aquél que cumple con la ley. Para ser un líder, es requisito inevitable que cumpla con ella.

Líder legítimo: El término *líder legal* está mal empleado. Podríamos pensar en "líder legítimo" y "líder ilegítimo". El primero es aquella persona que adquiere el poder mediante procedimientos autorizados en las normas legales, mientras que el líder ilegítimo es el que adquiere su autoridad a través del uso de la ilegalidad. Al líder ilegítimo ni siquiera se le puede considerar líder, puesto que una de las características del liderazgo es precisamente la capacidad de convocar y convencer, así que un "liderazgo por medio de la fuerza" no es otra cosa que carencia del mismo.

Lo único que puede distinguir a un **líder** es que tenga *seguidores*: *Sin seguidores no hay líder.*

La palabra "liderazgo" en sí misma puede significar un grupo colectivo de líderes, o puede significar características especiales de una figura célebre (como un

héroe). También existen otros usos para esta palabra, en los que el líder no dirige, sino que se trata de una figura de respeto (como una autoridad científica, gracias a su labor, a sus descubrimientos, a sus contribuciones a la comunidad). Junto con el rol de prestigio que se asocia a líderes inspiradores, un uso más superficial de la palabra "liderazgo" puede designar a entidades innovadoras, aquellas que durante un periodo de tiempo toman la delantera en algún ámbito, como alguna corporación o producto que toma la primera posición en algún mercado.

Existe una regla fundamental en el liderazgo que es la base para que un buen líder, cualquiera que éste sea, lleve a cabo un liderazgo efectivo. La mayoría de los autores la nombran la regla de oro en las relaciones personales, y es fácil, sencilla y muy efectiva: "No pongas a las personas en tu lugar: ponte tú en el lugar de las personas". En pocas palabras, así como trates a la personas, así ellas te tratarán.

Categorías del liderazgo

Líder carismático: es el que tiene la capacidad de generar entusiasmo. Es elegido como líder por su manera de dar entusiasmo a sus seguidores.

Líder autócrata: Un líder autócrata asume toda la responsabilidad de la toma de decisiones, inicia las acciones, dirige, motiva y controla al subalterno.

Líder participativo: Un líder que adopta el estilo participativo utiliza la consulta para practicar el liderazgo. No delega su derecho a tomar decisiones finales y señala directrices específicas a sus subalternos, pero consulta sus ideas y opiniones sobre muchas decisiones que les incumben.

Líder liberal: Mediante este estilo de liderazgo, el líder delega a sus subalternos la autoridad para tomar decisiones.

Líder desarrollador: Este tipo de liderazgo promueve el desarrollo del potencial de las personas, de la forma que un jardinero cuida y potencia su jardín.

Tipología de liderazgo

Clasificaciones más frecuentes:

- Según la formalidad en su elección:
 - **Liderazgo formal:** preestablecido por la organización.
 - **Liderazgo informal:** emergente en el grupo.

- Según la relación entre el líder y sus seguidores:
 - **Liderazgo autoritario:**

El líder es el único en el grupo que toma las decisiones acerca del trabajo y la organización del grupo, sin tener que justificarlas en ningún momento.

Los criterios de evaluación utilizados por el líder no son conocidos por el resto del grupo.

La comunicación es unidireccional: del líder al subordinado.
 - **Liderazgo democrático:**

El líder toma decisiones tras potenciar la discusión del grupo, agradeciendo las opiniones de sus seguidores.

Los criterios de evaluación y las normas son explícitas y claras, cuando hay que resolver un problema, el líder ofrece varias soluciones, entre las cuales el grupo tiene que elegir.
 - **Liderazgo liberal laissez faire:**

El líder adopta un papel pasivo, abandona el poder en manos del grupo, en ningún momento juzga ni evalúa las aportaciones de los demás miembros del grupo.

Los miembros del grupo gozan de total libertad, y cuentan con el apoyo del líder sólo si se lo solicitan.

- Según el tipo de influencia del líder sobre sus subordinados:
 - **Liderazgo transaccional:**

Los miembros del grupo reconocen al líder como autoridad y como líder, este proporciona los recursos considerados válidos para el grupo.

- **Liderazgo transformacional o carismático**

El líder tiene la capacidad de modificar la escala de valores, las actitudes y las creencias de los seguidores.

Las principales acciones de un líder carismático son: discrepancias con lo establecido y deseos de cambiarlo, propuesta de una nueva alternativa con capacidad de ilusionar y convencer a sus seguidores, y el uso de medios no convencionales e innovadores para conseguir el cambio y ser capaz de asumir riesgos personales.

LA ASERTIVIDAD

Podemos observar, en nuestra vida diaria, que las personas reaccionan de diferentes maneras ante las situaciones difíciles: algunos reprimen sus sentimientos permaneciendo molestos, o se enojan e inician una confrontación verbal, o a golpes; otros, asumen una manera mas positiva y eficaz de reaccionar: son asertivos. Pero ¿que es la asertividad?

La asertividad ha sido definida como “el comportamiento que promueve igualdad en las relaciones humanas, permitiéndonos actuar de acuerdo con nuestros intereses, defender nuestra opiniones sin sentirnos culpables, expresar nuestros sentimientos con honestidad y con comodidad, y ejercer nuestros derechos individuales sin transgredir los de otros” (Alberti, Robert y Michael Emmons, 1999).

La asertividad mejora nuestras relaciones interpersonales en cualquier ámbito de nuestra vida: personal, escolar, laboral, familiar y social; nos enseña a evitar o a superar el sentimiento de incomodidad, frustración o enojo que fluye en nosotros cuando no podemos expresar lo que queremos.

Ser asertivo nos ayuda a desarrollar nuestra personalidad, a confiar mas en nosotros mismos, a saber manifestar lo que sentimos o queremos, cuando y como; es decir, a saber ejercer nuestros derechos sin dañar los de los demás.

En otras palabras, la asertividad es decir si o no, cuando haya que decirlo; eleva la autoestima y pone un granito de arena para conformar una sociedad con mas equilibrio y justicia, ya que implica buscar soluciones benéficas para todas las partes.

¿A que se debe que algunos individuos no sean asertivos? Aunque todos podemos serlo, en ocasiones nos topamos con obstáculos como los que a continuación se menciona:

- 1- La falta de fomento y estimulación de nuestra asertividad por parte de la sociedad, la familia y la escuela.

- 2- La escasa credibilidad que nosotros mismos le otorgamos el hecho de ser asertivos.
- 3- El miedo a ser asertivos por las posibles consecuencias que genera.
- 4- El fracaso que quizás tuvimos cuando tratamos de ponerla en práctica.

Es importante establecer las diferencias entre asertividad y agresividad, pues no son sinónimos. El comportamiento agresivo está muy relacionado con el enojo mal expresado. Es necesario que sepas que sentir enojo no es malo; solo hay que saber expresarlo constructivamente.

Es común en cuanto una persona se enoja, lo manifieste lastimando a los demás; sin embargo, es posible estar enojado y actuar con responsabilidad. A veces, reprimimos y aparentemente controlamos el enojo; mas en realidad queda dentro de nosotros mismos, siéndonos cada vez más difícil dejarlo salir manteniendo el control y si se pierde, la comunicación será muy negativa tanto para uno como para los demás.

El individuo agresivo, por lo general, usa un lenguaje ofensivo, hace que la persona con la que interactúa se sienta humillada, sin poder defenderse, herida en su amor propio, despreciada y confundida, culpable muchas veces, minimizada y utilizada en otras.

Un elemento básico para que logren ser asertivos, es la confianza en si mismo; sentir que eres una buena persona; que vales, que merecen ser felices; y que tienen derecho a ser fuertes y saludables, tanto física como emocionalmente.

El comportamiento asertivo, según Alberti y Emmons, debe ser:

- 1- Expresivo.
- 2- Respetuoso de los derechos de los demás.
- 3- Honesto.
- 4- Discreto y firme.
- 5- Igualitario, que beneficie a la persona y a la relación.

- 6- Verbal incluyendo el contenido del mensaje (sentimientos, derechos, hechos, opiniones, peticiones y límites).
- 7- No verbal incluyendo el estilo del mensaje (contacto visual, voz, postura, expresión facial, gestos, distancia, oportunidad, fluidez y atención).
- 8- Apropiado a la persona y a la situación (no universal).
- 9- Socialmente responsable.
- 10- Aprendido no innato.

Alberti y Emmons también opinan que el dominio de la asertividad no solo influye la expresión verbal, pues además hay otros componentes. Estos son:

- 1- Establecer adecuado contacto visual. Es decir, mirar directamente a una persona cuando le hablamos; con esto demostramos interés y respeto por ella y por la que está diciendo.
- 2- Postura corporal. Una posición erguida y de frente a la persona con la que hablamos favorecerá la comunicación.
- 3- Distancia y contacto físico. Una distancia apropiada cuando hablamos con alguien, disipa cualquier efecto negativo en las relaciones interpersonales. Lo mismo puede decirse del contacto físico.
- 4- Ademanos. Son importantes cuando los usamos de manera relajada, pues nos ayuda a mostrar fuerza, seguridad y espontaneidad.
- 5- Expresión facial. Esta y nuestros ademanes deben ser acordes con nuestra expresión verbal.
- 6- Tono de voz, inflexión y volumen. Nuestra comunicación se verá afectada según utilicemos un tono áspero o suave, un volumen alto o bajo, o un estilo enfático o monótono. La voz constituye un medio poderoso de expresión individual.
- 7- Fluidez. Nos ayuda a comunicarnos eficientemente con nuestros interlocutores.

Si no son unas personas asertivas, no se preocupen, poco a poco aprenderán a serlo; todo depende de que quieran y lleven a cabo un cambio en tu actitud hacia

a ti mismo y hacia los demás. Casi siempre imaginamos las “peores consecuencias”, que nos ocurrirían si hacen o dejan de hacerlo en pro de la asertividad. Sin embargo, cuando más se practique, más se convencerán de su utilidad.

ACTIVIDAD

1. Imagina que te encuentras en las situaciones que a continuación describimos. Escribe como podrías de manera asertiva y de manera agresiva a cada una de ellas.

- a) No terminaste un trabajo que debías entregar hoy, por haber participado ayer en una competencia deportiva, representando a tu escuela. El maestro, sin escuchar explicaciones, te dice que pierdes los 10 puntos que vale la tarea y te reprende frente a toda la clase.

Conducta Asertiva	Conducta agresiva

- b) Estas esperando turno para comprar un boleto de entrada al cine. Llega una persona y por alguna circunstancia, le venden el boleto sin hacer fila. Si le reclamaras a la persona que atiende la taquilla, ¿Cómo lo harías?

Conducta Asertiva	Conducta agresiva

- c) Eres un deportista que forma parte de un equipo de fútbol y sufres una lesión dos días antes de un partido muy importante. No

encuentras la manera de comunicarlo al entrenador y temas defraudar a tus compañeros de equipo.

Conducta Asertiva	Conducta agresiva

2. identifica y marca con una **x** el tipo de conducta:

Conducta	No asertiva	Asertiva	Agresiva
Hacer sentir culpable a una persona			
Sentirse seguro de si mismo			
Inhibición			
Respeto			
Sentirse ofendido			
Despreciar al otro			
Ofender			
Nunca alcanzar sus objetivos			
Elegir por lo demás			
Expresar lo que sientes			

AUTOESTIMA

En todo momento, eres mucho mas que un estudiante y, por lo tanto, cuando llegan a la escuela interactúan con los compañeros y maestros como las personas integrales que son; con sus intereses académicos y sociales, con sus habilidades y sus emociones, con cierto grado de confianza y de desconfianza.

En la misma situación se encuentran, en diversos grados, todos tus compañeros y maestros; aunque llegan y actúan como tales, son muchos más que el maestro que conduce las actividades del grupo y los alumnos que participan y trabajan en las actividades de aprendizaje.

En el grupo se establecen relaciones cargadas de afecto. La calidad de las mismas influye en el aprendizaje y sobre todo, en la percepción de si tiene cada estudiante que conozcan unos a otros (no solamente por su nombre), y traten de establecer relaciones calidas basadas en el respeto y el apoyo a la consolidación de la autoestima de cada uno.

La autoestima es la “disposición a considerarse competente para hacer frente a los desafíos de la vida y a sentirse merecedor de la felicidad, reconociendo el respeto básico que uno se debe a si mismo” (Branden, 1999). Además expresa la valoración que hace nuestra propia imagen y opinión. Es una disposición aprendida que se genera a través de nuestra historia personal y revela la calidad de las experiencias que nos ocurren de manera frecuente durante periodos prolongados de la vida. En la adquisición de esta disposición, “construimos” activamente una imagen personal, y le asignamos valor a partir de lo cultural y socialmente establecido y muy especialmente, a partir de las opiniones de las personas que no son significativas; por supuesto, también comparamos las experiencias propias con dichas opiniones, para formar un autoconcepto al que asignamos un valor.

En la formación de nuestra autoestima, solemos considerar:

- a) La apariencia física, siendo este el punto de inicio para formar una imagen personal.

- b) El sentido de competencia personal, que se alimenta tanto de la opinión propia, el desempeño en la escuela, las actividades deportivas y la conducta en la escuela y el hogar, como del juicio que las personas que nos rodean hacen sobre dicho desempeño.
- c) “El apoyo que se recibe de los demás, el respeto que le tengan las personas importantes de su vida cuya contribución es vital” (Harter, 1990).

ACTIVIDAD

CONOCIÉNDOME

Esta dinámica consiste en que los alumnos escriban tres cualidades y tres defectos que identifiquen de si mismos, posteriormente el facilitador indicara a los alumnos que conserven la pagina.

Y por ultimo se les harán las siguientes preguntas:

1. ¿Que les costo mas trabajo identificar, sus cualidades o defectos?
2. ¿A que atribuyen su dificultad para identificar sus cualidades o defectos?

COMO ME VEN ME TRATAN

- Dividir el grupo en dos equipos.
- El facilitador explicara a los alumnos que el ejercicio consiste en identificar solamente cualidades de sus compañeros de equipo.
- En la espalda de cada alumno se pegara una hoja en blanco.
- Cada integrante del equipo escribirá una cualidad en las hojas de sus compañeros de equipo.
- El facilitador debe estar pendiente que no quede ningún joven sin cualidades escritas en su hoja.
- Al terminar los alumnos examinaran su lista y evaluaran si se identifican con las cualidades que les fueron asignadas.

- Se pedirá un voluntario para que lea su lista en voz alta. Una vez que la haya leído, se preguntara a el o ella si sabia que tenia esas cualidades.
- Preguntar al grupo en general que sintieron cuando leyeron su lista.
- Cerrar el ejercicio subrayando la importancia de poder encontrar cualidades positivas en la gente que nos rodea, así como de reconocer que la gente puede ver en nosotros cosas positivas que tenemos y no conocíamos, sin olvidar que también tenemos características negativas.

¿ES VERDAD QUE?

1. ¿Es verdad que si alguien se quiere mucho se puede volver egoísta?

Falso

Verdadero

2. ¿Es verdad que si alguien se considera a si mismo valioso la gente no va a querer estar con el?

Falso

Verdadero

3. ¿Es verdad que tener una alta autoestima es igual que ser presumido

Falso

Verdadero

4. ¿Es verdad que si no se sabe hacer algo, no se debe tratar de hacer?

Falso

Verdadero

5. ¿Es verdad que a las mujeres inseguras las quieren más?

Falso

Verdadero

6. ¿Es verdad que a los hombres inseguros nadie los quiere?

Falso

Verdadero

7. ¿Es verdad que para sentirse seguro de uno mismo es necesario ser atractivo físicamente?

Falso

Verdadero

COMO PUEDO MEJORAR LAS CALIFICACIONES

Buscar el equilibrio

El que los jóvenes se preocupen demasiado por las calificaciones puede crear tensiones paralizantes y animar a la competencia, ya sea para obtener riquezas materiales o aprobación académica. Los estudiantes comprenden que es necesario aplicarse a la escuela.

Además, la educación implica más que solo acumular puntos en los exámenes, significa desarrollar capacidad de pensar, poder sacar conclusiones razonadas y practicas de simples datos.

El joven que se arregla para obtener calificaciones de aprobación mediante adivinar, estudiar a ultima hora o hasta usar medios poco honrados, nunca aprende a pensar. Por eso, es importante no ver las calificaciones como un fin en si misma, sino como un medio que te permita determinar si se progresa en el aprendizaje, pero, ¿Como pueden obtener calificaciones que reflejen aptitud?

PASOS:

- ❖ ¡Acepta la responsabilidad de aprender!

Los estudiantes poco aplicados tienden a culpar a factores que están fuera de su control cuando no hacen buen trabajo en la escuela: preguntas injustas en el examen, una maestra que tiene prejuicios, la mala suerte, el destino, el tiempo, Los buenos estudiantes aceptan la responsabilidad de aprender.

En la mayoría de los casos las calificaciones no dependen de factores que estén fuera del control del alumno, sino de él mismo, de cuanto este está dispuesto a estudiar y ser aplicado en la escuela.

❖ “Pero si yo estudio”

Eso es lo que quizás afirman algunos jóvenes. Sinceramente opinan que ya están trabajando hasta más no poder, pero no obtienen buenos resultados. ¿Qué indica esto? Que quizás no estén estudiando con la intensidad que creen, y sería apropiado que hicieran algunos cambios, como por ejemplo “aumentar la cantidad de tiempo que se dedica a las tareas escolares. De hecho, con dedicar de una a tres horas a la semana a hacer las tareas escolares, el estudiante promedio de poca habilidad podría obtener las mismas calificaciones del estudiante promedio hábil que no haga sus tareas”.

De igual manera, el alumno debe tomar conciencia acerca de ser más estricto consigo mismo, especialmente si la televisión u otras distracciones rompen fácilmente su concentración en el estudio.

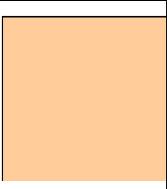
❖ El ambiente en que se estudia

Si no se tiene un lugar apropiado en el hogar el alumno podría optar por estudiar en una biblioteca pública o incluso quedarse en la escuela un tiempo extra para poder estudiar. Si es posible, usar un escritorio o una mesa con suficiente espacio para organizar el material de trabajo sobre él. Hay que tener a la mano lo que se necesite, como lápices y papel, para que el estudiante no se tenga que levantar constantemente, evitar distractores como: tener encendida la TV o la radio ya que generalmente impide concentración.

También tener una iluminación adecuada es importante, la luz que no sea demasiado brillante, ya que una buena iluminación reduce el cansancio que produce el estudiar, y protege la vista.

¿Qué hay si simplemente no se está de humor para estudiar?

Los deberes escolares se deben ver como un ejercicio de autodisciplina, un ensayo para la experiencia futura de trabajar, expertos sugieren que: de ser posible, se debe estudiar en el mismo lugar y a la misma hora cada día. Así el estudio regular se convierte en un hábito y uno se resiste menos a estudiar.



❖ Tu rutina de estudio

Una rutina o manera ordenada habitual de hacer las cosas es también útil a la hora de estudiar. Por ejemplo, tratar de organizar sus estudios, no estudiar dos asignaturas similares una tras otra, tomar breves descansos entre una asignatura y otra, especialmente si hay muchas tareas escolares.

Si la tarea escolar requiere que lean mucho, pudieran probar el siguiente método. Primero, examinar la información que se va estudiar. Segundo hacerse preguntas que se basan en los títulos de los capítulos o en las oraciones temáticas. Tercero leer, buscando las contestaciones a las preguntas. Cuarto relatar o repetir de memoria lo que se ha leído, sin buscarlo de nuevo en el libro, y cuando se haya terminado toda la tarea, hacer un repaso mediante mirar los encabezamientos y determinar que recuerdan de cada sección.