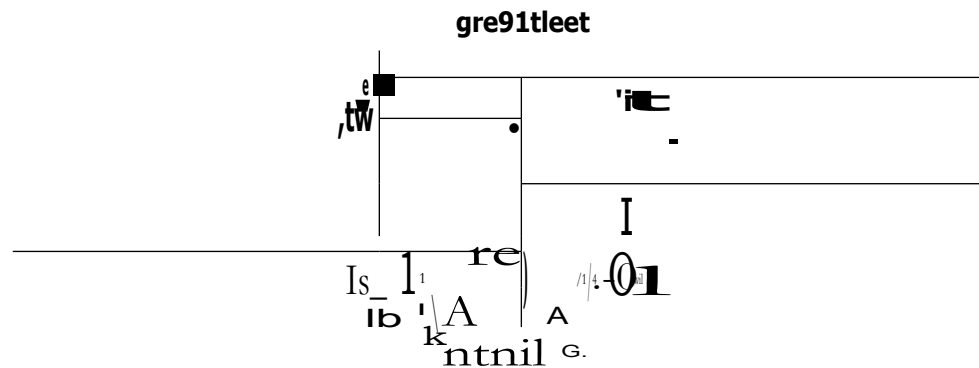


Universities' de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
Division de Humanidades y Ciencias Sociales



La motivaciOn como factor de formaciOn
profesional y su relaciOn con el rendimiento
Academic° del Estudiante de la Carrera de
Psicologia del Centro Universitario
de Occidente

TRABAJO MONOGRAFIA 1100

*Presentado a las Autoridades de la Division de
Humanidades y Ciencias Sociales del Centro
Universitario de Occidente de la Universidad
de San Carlos de Guatemala*

MARIO FERNANDO LOPEZ RAMOS

Prey's, a Conferirsele el Titulo de

Profesor de Ensenianza Media en Psicologia

QUITZALTENANGO, OCTUBRE DE 1993

1 2.1 2

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

"La Motivación como Factor de Formación Profesional y su relación con el Rendimiento Académico del Estudiante de Psicología del CUNOC".-

WOAD Dr 0 PNIVFPCMin n of *NINAOS* Ai MUMMA
R.

MARIO FERNANDO LOPEZ RAMOS

8830067

QUETZALTENANGO, SEPTIEMBRE DE 1, 1993.-

CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE

DIVISION DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

CARRERA DE PSICOLOGIA

- AUTORIDADES

Rector:	Lic. Alfonso Fuentes Soria
Secretario General:	Lic. Marco Antonio Quezada
Director Graf. del CUNOC.	Lic. Abel R. Lopez Piedrasanta
Secretario Administrativo.	Lic. Juan A. Mijangos V.
Director de la DivisiOn de Humanidades y Ciencias Sociales:	Lic. Miguel Angel Salazar B.
Coordinador de la Carre- ra de Psicologia:	Lic. Carlos Rafael Yllescas

CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE

CONSEJO DIRECTIVO

Director General: Lic. Abel R. Lopez Picdrasanta
Secretario Administrativo: Lic. Juan A Mijangos V.

REPRESENTANTES DE LOS CATEDRATICOS

Humanidades y Ciencias Sociales: Lie. Miguel Angel Salazar B.
Ciencias Juridicas y Sociales: Lic. Roderico Rodriguez A.
Ciencias EconOmicas: Lic. Leonel A. Reyes R.
Ciencia y Tecnologia: Ing. Mario Amezquita N.
Ciencias de la Salud: Dr. Miguel Francisco Cutz.

REPRESENTANTES DE LOS ESTUDIANTES

Humanidades y Ciencias Sociales: Br. Ana Marla Tamath
Ciencias Juridicas y Sociales: Br. William Leonel Cano
Ciencias Econamicas: Br. Werner Lopez
Ciencia y Tecnologia: Br. Edwin Oswaldo Chaves
Ciencias de la Salud: Br. Jose Carlos Echeverria
Por Todos los Estudiantes del CUNOC.,: Br. Walter Rodas Villagran.

unwiger 4 n 11
ICE, iniffai Lil

tt
art
fix.

Quetzaltenango, 8 de Septiembre 1,993.-

tax

Ciudad UM...I-sitar:a, Mva 12
Guatemala, Centroamfrica

Lic. Carlos Yllescas Nijangos
Coordinador de la Carrera de Psicologia
Centro Universitario de Occidente
Edificio.

Senor Coordinador:

De manera atenta me dirijo a usted para informarle que el estudiante MARIO FERNANDO LOPEZ RAMOS, carnet No. 8830067 ha concluido con los requerimientos necesarios en su trabajo de investigaciOn monografico, por .i_o que como asesor de la monografia titulada "LA MOTIVACION COMO UN FACTOR DE FORMACION - PROFESIONAL Y SU RELACION CON EL RENDIMIENTO ACADEMICO DEL ESTUDIANTE DE PSICOLOGIA DEL CUNOC"., doy mi DICTAMEN FAVORABLE como asesor de la misma.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

Deferentemente.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Li ^{1, y}
Dr. ^{Ma} 7.71 ^{avg.} •z a • 1 a an.

/cvlm
cc. Estudiante

"LA ELEVACION DEL NIVEL ACADEMICO DEL CUNOC ES UN COMPROMISO HISTORICO PARA CON GUATEMALA".

Quetzaltenango,
21 de Septiembre de,1993.-

L c.
C rlos Yllescas Mijangos
C ordinador Carrera de Psicologla
C ntro Universitario de Occidente
E ificio.

Señor Coordinador:'

Por este medio, manifiesto a usted, en calidad de REVISOR del trabajo de monografía. "LA MOTIVACION COMO FACTOR DE FORMACION PROFESIONAL Y SU RELACION CON EL RENDIMIENTO ACADEMICO DEL ESTUDIANTE DE PSICOLOGIA DEL CUNOC", estudio realizado per el estudiante MARIO FERNANDO LOPEZ RAMOS, carnet No. 8830067.

Por reunir las condiciones requeridas para la investigación bibliográfica y de campo. ENITO DICTAMEN - FAVORABLE, para que el referido trabajo siga el trámite respectivo.

i Sin otro particular, me suscribo de usted.

Deferentemente.

"ID Y ENSEñAD A TODOS"

(...-- -2111 /
Lic. Gabriel Arturo Berre4do M.
REVISOR

/gab
cd.a.

"LA ELEVACION DEL NIVEL ACADEMIC° DEL CUNOC
ES UN COMPROMISO HISTORICO PARA CON GUATEMALA"

DE GUATEMALA

ME hA

0.4:1, - c
4 J .
C. -

nave

Ciudad Universitaria, Zona 12

Guatemala, Gentroamedea

DIRECCION DE DIVISION HUMANIDADES Y CIENCIAS GOTIALES, CENTRO UNIUETSITA-
RIO DE OCCIDENTE, Quetraltenanqa, cinco de Octubre de mil novecientos n4
yenta y tres. - - - - -

Vistas los dict4menes qua anteceden, el del Aseser Licenciado Gustavo A-
dolfo Vill, aqr4n y al dal examinador Especialista Lie. Gabriel Arturo Herren
do M4ndez, este Direcclin de Divisi6n, auto:ire la IMPRESION del trabe-
Jo Menoqrdfico titulado: "LA MOTIVACION COMO UN FACTOR Da OMMACION ORDFC-
SIONAL Y SU RELACION CON EL RENDIMIENTO ACADEMICO DEL ESTuDIANIE DE PSICULO
GIA DEL CUNOC." oresen ado por el estudiante MARIO FERNANDO LOPEZ RAMOS,
previo a raptor el titulo de Profesor de Ensa"anza Media en FSICOLOGIS, una
vez aproCade el examen correspondinnte.

Defarentemente,

"ID Y ENSERAD A T3DOS"

.-' \.

/..; 1 2

Lic.Miguel' Angel. Salaiar

Direttor"dea la Divisi4n

Humanidades y Ciencias Socia

ei,
e alfl tt:04 ..-
0.

on,
archivo
/Cgs.

INDICE

	IntroducciOn	1
	JustificaciOn	2
I	ARTEt	
	Diseno de InvestigaciOn	3
II	PARTE:	
	MARCO TEORICO	
	MotivaciOn, definiciones	7
	Mecanismos Cerebrales	10
	DinAmica de la MotivaciOn	11
	Teorias de la MotivaciOn, teorla	
	Asociacionista	12
	Teoria Cognoscitiva	13
	Teorla Humanistica	15
	Los Motivos mAs Elevados y Conciencia	16
	SelecciOn de Actos Internos	17
	MediciOn de Motivos y Escala de Mo- tivos	18
	Otros Factores de SelecciOn	19
	Sistemas Motivacionales en el Educan do	19
	Las necesidades de Existencia, de SelecciOn y Crecimiento	20
	Las expectativas xomo sistema motiva cional en el educando	21
	Los H5.bitos como Motivos	22
	Principios de la motivation y compor tamientos del binomio educando-educa dor	23
	La atenciOn del Estudiante	23
	La necesidad de lograr el exitn	24
	Ayuda para fijar y alcanzar metas	24
	Suministrar informaciOn	25
	Modelos simbolicos y de la vide real	25

VerbalizaciOn y lores siciales	26
liso de Premios y otros Incentivos	28
Comportamientos de Profesor	28

III PARTE:

Trabajo de Campo	
Introducci6n y Poblaci6n	30
Grgfica No. 1	31
Interpretaci6n de Resultados	32
ComprobaciOn de la HipOtesis	33

IV PARTE:

Conclusiones	34
Recomendaciones	35
Bibliografia	36
Encuesta	37

INTRODUCCION

La motivación como un Factor de Formación Profesional y su Relación con el Rendimiento Académico del Estudiante de Psicología del CUNOC., es un estudio Monográfico que tiene como propósito establecer la interrelación existente entre la motivación, como factor de formación profesional, y su incidencia en el rendimiento académico.

La motivación es un factor determinante para el buen rendimiento académico del estudiante universitario, pues la misma ayuda a determinar el grado de interés por parte de alumno hacia la buena formación que promulga. Tomando esta como la fuerza interna que nos hace actuar para alcanzar nuestros objetivos.

Así mismo se presentan algunas teorías expuestas sobre la motivación, la relación de la misma entre el binomio educando educador y los sistemas motivacionales del primer.

Indudablemente que no puede existir ser humano que no se encuentre motivado para alcanzar un satisfactor ante la necesidad presentada ya sea económica, social, cultural o religiosa; pues los motivos constituyen parte importante dentro de la vida humana.

JUSTIFICACION

La presente investigation es importante para el estudiante de la carrera- de profesorado en psicologia, para -- comprender la motivation como un factor de formaciOn profesional y su relaciOn con el rendimiento academico del estudiante universitario, de la ya mencionada carrera.

Esta investigaciOn posee una importancia desde el punto de vista teorico - academico y de carâcter social ya -- que se pretende que sirva como un marco de referencia para la planificaciOn de futuros proyectos. El interes que se -- tient es despertar la inquietud de un mejoramiento academico, social e individual de cada sujeto.

EL PRESENTE TRABAJO MONOGRAFICO PREVIO A OPTAR AL TITULO, DE PROFESOR DE ENSEÑANZA MEDIA EN PSICOLOGIA SE INCLUIRA POR LA REALIZACION DE UN ESTUDIO QUE CONLLEVA EL ANALISIS BIBLIOGRAFICO Y DE CAMPO, PARA PODER INTERPRETAR EL ENOMENO QUE SE PRETENDE INVESTIGAR.

"LA MOTIVACION COMO UN FACTOR DE FORMACION PROFEIONAL Y SU RELACION CON EL RENDIMIENTO ACADEMICO DEL ESTUDIANTE DE PSICOLOGIA DEL CUNOC."

MARCO METODOLOGICO:

Planteamiento del Problems:

La motivation coma un factor de formacien profesional en el Centro Universitarrio de Occidente, es de mucha importancia. Ya que se interesa investigar como se encuentra el grado de conocimiento y manejo motivational en el estudiante universitario de psicologia. Visto como el factor determinante que hate que el alumno se interese ma's o , menos por su formaciOn profesional, mediante el interes mantenido por satisfacer sus necesidades academicas, mediante esa fuerza interna que motive al ser humano a actuar para satisfacciOn de lo deseado o necesitado.

1

Por lo que es necesario determinar el conocimiento -- motivational que maneja el estudiante de la carrera de psicologia del CUNOC., y su incidencia en el rendimiento academico para su buena formaciOn profesional.

Definición:

"La motivación como un factor de formación profesional y su relación con el rendimiento académico del estudiante de psicología del CUNOC".-

Delimitación:

Estudio a realizarse con el 35% de los estudiantes del 1o. y 3er. semestre, inscritos durante el año de 1993 en la carrera de psicología del CUNOC.

OBJETIVOS:

Generales:

1

- Determinar el conocimiento motivacional de formación profesional que tiene el estudiante de la carrera de psicología del CUNOC, y su relación con el rendimiento académico.
- Sugerir medios para incrementar la motivación en la formación profesional en el estudiante de psicología del CUNOC.

1

Específicos:

- Analizar las diferentes teorías sobre la motivación.
- Conocer los aspectos motivacionales del estudiante de psicología del CUNOC.
- Correlacionar el conocimiento motivacional de formación profesional que presentan los estudiantes..
- Conocer el nivel motivacional que maneja la carrera de psicología, para la aspiración de los objetivos profesionales del estudiante.

Variables:

Motivation

Rendimiento Academic°

Definición Conceptual:

---Motivación: Energía o fuerza interna que lleva al individuo a actuar de determinada forma para obtener sus objetivos.

---Rendimiento Académico: Nivel o grado de calidad y/o cantidad con que realice el individuo sus acciones.

Hipotesis:

A mayor motivación dentro de la carrera de psicología, mejor respuesta del estudiante para alcanzar sus objetivos profesionales.

Población:

Muestra de estudiantes de Psicología del 1º y 3er. semestres de 1993.

Marco Operativo:

--- Resultados

--- Análisis e interpretación de resultados.

--- Comprobación de Hipotesis.

UNIDADES Y SUB-UNIDADES DE ANALISIS:

Capitulo I: Disefio de InvestigaciOn.

Capitulo II : 1.- MotivaciOn

1.2.- Definiciones

1.3.- Mecanismos Cerebrales

1.4.- Dingmica de la MotivaciOn

1.5.- Teorias de la Motivation:

Asociacionis
ta.

Cognocitiva .

Humanistica.

2.- Los Motivos Ma's Elevados y Conciencia

2.1.- SelecciOn de Actos Internos

2.2.- MediciOn de los Motivos

2.3.- Escala de Motivos

2.4.- Otros Factores de SelescciOn

3.- Sistemas Motivacionales en el Educando

3.1.- Las Necesidades de Existencia

3.2.- Las Necesidades de RelaciOn

3.3.- Las Necesidades de Crecimiento

3.4.- Las Expectativas comp Parte del Siste
ma Motivational en el Educando

3.5.- Los Iribitos Como Motivos

4.- Princlpios de la MotivaciOn y Comporta-
miento del Binomio Educando-Educador.

4.1.- La Atenciein del Estudiante

4.2.- La Necesidad de Lograr el Exito .

4.3.- Ayuda Para Alcanzar y Fijar Metas

4.4.- Suministrar InformaciOn

4.5.- Modelos Simbolicos y de la Vida Real

4.6.- VerbalizaciOn y Valores Sociales

4.7.- Uso de Preoios y Otros Incentivos

4.8.- Comportamiento del Profesor.

Capitulo III:

1.- Trabajo de Campo

1.1.- Analisis de la Encuesta

1.2.- Diagrama de Barras

1.3.- InterpretaciOn de Resultados

1.4.- ComprobaciOn de la Hipôtesis

Capitulo IV:

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografia

Anexos

Estos ratimos procesos son especialmente importantes en las relaciones sociales, puesto que "la sociedad humana no permite mantener sin variation ninguna de las motivaciones que se propone". Del mismo modo que se debilitan en el recuerdo, van perdiendo fuerza las motivaciones y son reemplazadas continuamente por nuevas motivaciones. (3).

La psicología se dedica al estudio, no solamente de lo que la gente hace sino porque lo hace. Este "porque" de un acto humano cualquiera se llama "Motivo".

La experiencia ha demostrado que no basta con observaciones del comportamiento de un individuo para comprenderlo, es necesario indagar en el fondo de sus propias acciones para encontrar los motivos u orígenes si es que queremos comprender al "actor".

"Existe un dicho popular que dice *no siempre las cosas son como aparentan ser* o en otras palabras *las apariencias engañan*. En ningún caso existe tanta verdad como en el de la motivación humana. Al elaborar sobre este principio, el psicólogo Richard Husband nos recuerda que la motivación es el principal elemento en la determinación del castigo para quien mata a un ser humano" (4).

Los motivos más fundamentales son aquellos que parten de nuestra filosofía y química corporal. Observese a un niño con hambre y se ve a un ser humano retorciéndose y clamando alimento.

De lo dicho anteriormente se desprende aparentemente que el ajuste de una persona particularmente hace satisfacer un motivo de varias formas o empleando distintos factores.

(3); Dicc. de Psic. Dorsch. Friedrich. Edit. Herber Barcelona. 1981. Pag. 620 - 621.

(4) Abraham P. Spierling. Psic. Simplificada. Cia. Gral. de Ediciones S.A. 1981. Pag. 146.-

1.3.- MECANISMOS CEREBRALES

1.3.1.- La Motivación y el Hipotálamo

Mientras muchas conductas implican la interacción de muchas reacciones del cerebro, hay una región, el hipotálamo cuya importancia es decisiva en el control de las actividades de comer, beber, conductas sexuales y emocionales.

El hipotálamo ocupa una posición de transición entre el mesencefalo y el diencéfalo (región taláamica) y está físicamente a la base del cerebro, colocado encima del -- truce (quiasma) de los nervios Ópticos. Por lo que a nosotros interesa, las regiones decisivas del hipotálamo son: Hipotálamo Interior (la extensión anterior de la región lateral), el Hipotálamo Lateral y la porción baja de la -- región medial, esto es, el Hipotálamo Ventromedial. Las conexiones del hipotálamo son de gran complejidad: no podemos siquiera empezar a detallarlas aquí. Sin embargo, -- unas pocas generalizaciones simples bastarán para nuestro propósito: Primero: mientras no parece haber proyecciones sensoriales directas al hipotálamo, muchos sistemas sensoriales (por ejemplo, el gusto, el del olfato y el somatosensorial) pasan a través de la región, en camino a los -- núcleos talámicos de relevo. Segundo: las proyecciones -- principales del hipotálamo que van a las regiones inferiores del cerebro o salen de ella, parecen hacer el relevo en la región "limbica" del mesencefalo, la región lateral de la formación reticular del tallo cerebral en -- el tegmento mesencefálico. Tercero: sus interconexiones -- con las regiones cerebrales superiores se realizan ante -- todo con las denominadas estructuras limbicas del diencéfalo el hipocampo, el área septal y la amígdala y la -- región media del hipotálamo y la región frontal de la corteza cerebral.

Necesitamos considerar aquí solamente tres agrupaciones principales del hipotálamo: La Anterior, La Lateral y La Ventromedial. La localización y las conexiones de hipotálamo le han dado a este un papel clave en el control de la "economía interna" del cuerpo (5).-

1.4.- DINAMICA DE LA MOTIVACION

La actividad de comer y beber y la regulación de la temperatura constituyen ejemplos de sistemas que funcionan para mantener relativamente constantes dentro del cuerpo, las cantidades, procesos o sustancias. La dinámica de estas "constancias" puede considerarse como la "matría" de tales sistemas y comprende la operación de los mecanismos de control que actúan para lograr la regulación. Sea que estén comprendidos en la regulación mediante la dinámica motivacional con relación a la regulación de la temperatura o del equilibrio de los líquidos o del azúcar de la sangre o del peso del cuerpo., Los sistemas de regulación deben tener por lo menos tres tipos de componentes: (1) Mecanismos Sensoriales para registrar las condiciones del ambiente interno y externo: (2) mecanismo Efectores para iniciar los procesos conductuales fisiológicos de control: (3) Mecanismos de "Fijación" que generan valores que representan el equilibrio que el sistema debe de mantener frente a las fluctuaciones internas y externas (6)

Todo lo anterior describe el proceso de la dinámica de la motivación con relación al proceso directamente de

(5) Intro, a la Psico. Fisiológica. Richard F. Thompson 1977. Pag. 311 - 312.

(6) Intro. a la Psico. Fisiológica. Richard F. Thompson 1977. Pag. 314.

la regulación: pero cabe advertir que este proceso comparte muchas características comunes las cuales no se especifican aquí ya que el objetivo es demostrar como la actividad motivacional actúa dentro de los procesos regulatorios de nuestro organismo, basándose tanto en las circunstancias internas como externas que componen el medio donde actúa el ser humano y por ende se desenvuelve con relación a la relatividad de los sistemas regulatorios que lo rigen.

1.5.- TEORIAS DE LA MOTIVACION

1.5.1.- Teoria Asociacionista:

A principios del presente siglo Edward Lee Thorndike introdujo por primera vez en los Estados Unidos la Psicología del Aprendizaje. Efectuó sus primeros experimentos con gatos y conceptualizó que el aprendizaje se efectuaba sobre un modelo de "ensayo y error".

La satisfacción, el desagrado, la respuesta y la situación, son terminas claves en la ley del efecto. Las respuestas que dan una situación estimulante y son seguidas de una satisfacción, se fortalecen: en tanto que aquellas que se dieron a estímulos y son seguidas del desagrado, se debilitan. Evitar el desagrado y buscar la satisfacción son los motivos que están implícitos en las respuestas particulares provocadas por las situaciones.

El análisis de la motivación planteado por Hull y sus relaciones con el aprendizaje y el comportamiento han tenido una enorme influencia sobre las teorías psicológicas del aprendizaje y la motivación. A pesar de que Skinner de quien hablaremos en seguida, creyó que no era muy apropiado para explicar el comportamiento. Skinner al dirigirse específicamente a los profesores sobre la motivación del estudiante, discutió la motivación aversiva incluyendo al castigo, los refuerzos positivos, los refuerzos negativos, naturales y también el manejo de las con-

tingencias del refuerzo.

Skinner impugnó el hecho de sacar refuerzos de agentes externos y dijo que el comportamiento de un estudiante podía y debía moldearse de tal manera que al fin y al caso el mismo fuera quien reforzara sus propios comportamientos lentos (7).

La anterior teoría nos da la idea de que la motivación del hombre es esencialmente la misma de un animal in favor y a la vez explica que la supresión de una necesidad conduce a una respuesta que tiende a satisfacer la necesidad, sirve como refuerzo a la respuesta y la fortalece.

Naturalmente el refuerzo inmediato y contingente es deseable, claro siempre y cuando este sea positivo ante la respuesta esperada. Veamos el ejemplo del estudiante que desea ser escuchado y se le escucha, satisface su necesidad en forma positiva, esto refuerza su conducta de hablar y la fortalece para una próxima realización de la aspiración.

1.5.2.- Teoría Cognoscitiva

Los teóricos cognoscitivistas generalmente prestan más atención que los teóricos asociacionistas a los intermediarios centrales del cerebro incluyendo las metas, intenciones, expectativas y planes del individuo.

La Curiosidad: Es una especie de motivación intrínseca y puede concebirse como la intención de asegurar información sobre un objeto, evento o una idea por medio de un comportamiento exploratorio, si lo definimos de esta forma lo -

(7) Psicología Educativa. Klausmeier Goodwin. Edit. Bala. Pags. 205 - 207.

podemos considerar propiamente como un motivo hispano-burgundino.

Los autores actuales sostienen que un motivo está compuesto por dos partes independientes: El Valor y la Intencionalidad. El Valor se refiere a una imagen y esta a su vez se define como todo conocimiento organizado y acumulado que tiene el organismo sobre sí mismo y sobre el mundo mientras que una intención se refiere a un plan el cual es un proceso jerárquico en el organismo que controla el orden en el cual debe ejecutarse una secuencia de operaciones.

Atkinson afirma que la tendencia a tener éxito es una disposición motivadora aprendida; esta tendencia cuando se refiere a cualquier tarea o actividad es una función con tres variables: El Motivo para tener 'éxito' y La Probabilidad de la realización de la tarea para que tenga éxito, y la relativa atracción de tener éxito considerada como el valor estimulante de éxito.

Cabe mencionar que todo individuo tiene cierta capacidad para interesarse por el logro y cierta capacidad para angustiarse por el fracaso; se supone que las dos tendencias se complementan entre sí y producen una tendencia orientada hacia la realización que tiene un carácter de aproximación (exitatorio) o de evitación (inhibitorio) y de cierta fuerza que depende de la fuerza relativa del motivo para lograr el éxito y del motivo para evitar el fracaso que tenga el individuo (8).

La anterior teoría de los cognoscitivistas está de acuerdo en que existen necesidades fisiológicas; pero po-

(8) Psic. Educ. Klausmeier Goodwin, Edit. Harla.

Pag. 207 - 212.

ne mgs gnfasis a la realizaciOn o fijaciOn de metas por parte del individuo paia lograr el exito.

Recordemos que el motivo ha sido adquirido por el individuo tanto el de lograr el exito como el motivo para evitar el fracaso; ambos siempre van a estar a disposiciti de la persona, pero segiin la teoria cognoscitiva toda actividad emprendida que este bien motivada tiene mayor probabilidad de ser lograda satisfactoriamente.

Notemos el caso del estudiante que quiere se un futuro gra4uando. Primeramente el tendr5 la imagen de lo -- que tienet y quiere, esto significa tener un ligero conocimiento de lo que significa para el y para su medio social, seguidamente tendr5 la intencion que consiste en hacer un plan que jerarquicamente lo realizarg como: auto-disciplinarse, estudiar fuerte para ganar cada evaluaciOn partial y despues el semestre, todo esto sera mas seguro de lograr para el si durante este period() se le motive -- mut bien por parte de sus companeros y maestros ya que a mator motivaciOn, mayor probabilidad de lograr el ezito.

1.5.3.- Teoria Humanistica

Para Maslow (1970) la motivaciOn era de trascendental importancia en el estudio de la personalidad; aceptaba la idea de que alg5n comportamiento humano fuera motivado por la satisfacciOn de las necesidades biolOgicas.

FormulO una especie de motivaciOn del crecimiento, cotl lo qual queria significar que la necesidad de autorealizaciOn y otras necesidades de m5s alto nivel eran primordiales, pero que podian traducirse en comportamiento -- solo despites de que las necesidades de deficiencia hubieran sido satisfechas. Asi pues Maslow presenta una jerarquia de necesidades motivacionales que vemos a continuaciOn:

1) Fisiológicas, 2) De Seguridad, 3) De Amor y Pertenencia, 4) Estimación, 5) Autorrealización, 6) Conocimiento y 7) Necesidades Estéticas (9).-

Según esta teoría la jerarquía de necesidades es -- importante pues normalmente tienden a satisfacerse en el orden anteriormente indicado, es decir, que las necesidades fisiológicas tienen que satisfacerse antes de las de seguridad y las necesidades de seguridad antes de las de amor y pertenencia.

Dicho de otra manera esta jerarquía se presenta por ejemplo cuando un hombre ;,a satisfecho su necesidad de pan y tiene el estómago lleno, surgen otras más grandes que -- pertenecen a las fisiológicas ya que después se pensará en buscar seguridad y luego un sentido afectivo, después el estimarse y así sucesivamente. Esto se puede demostrar de otra manera al observar a un individuo que tiene suficiente dinero, la necesidad de satisfacer sus necesidades estéticas porque es lógico que las necesidades fisiológicas ya las ha satisfecho y ahora piensa en su belleza; mientras el pobre está pensando en el pan para su hambre.

2.- LOS MOTIVOS MAS ELEVADOS Y CONCIENCIA

La mención de la conciencia nos trae a un grupo de -- motivos a veces llamados "más elevados" por considerarlos éticamente superiores a los de subsistencia como sexo y sociales. Incluyen los motivos altruistas de sacrificarse por la familia, los amigos, los compatriotas y la humanidad; los motivos desinteresados de "dedicación a los -- ideales de la verdad y el honor" de comportarse moralmente aunque nadie sepa o, se entere.

(9) Psic. Educ. Klausnier Goodwin. Edit. Harla. Pag. 214.

Despues que la persona se ha formado el hgbito de aspirar a la aceptaciOn, comprueba que los actos inmora-
1 o carentes de etica conducen a la desaprobaciOn.

77 La conciencia, en consecuencia, no es una voz interior misteriosa sino el presentimiento de una sensation desagradable asociada con actos particulares. Tales presentimientos son aprendidos (10).

Al igual que otros actos de aprendizaje, la adquisiciOn de una conciencia sere: mas Cecil y mis rSpida cuando se dan recompensas y se hacen elogios por los exitos - tent° como impartir captigo por los fracasos.

2.1.- SelecciOn de Actos Internos

Las personas con frecuencia tienen que escoger entre dos placeres. Otras veces el conflicto es entre el placer y el deber. Si una persona en tal situation opta por el placer se le califica comunmente como "debil de voluntad"; pero si por lo contrario elige el deber se dice que es una persona que tiene "fuerza de voluntad" (11).

Por lo general un acto de fuerza de voluntad es -- equal que pone mgs atencien en futura satisfacciOn que en satisfacciones presentes.

Lo descrito anteriormente de la selecciOn de actos - internos es muy popular y se presenta frecuentemente en - nuestra vide cotidiana. Observemos al hombre que desiste una invitation a jugar un partido de fut ball para quedar se en su casa solucionando ciertas cosas que necesita su esposa, lo comiln es pensar que prefiere jugar fiat ball a complacer a su esposa. Tal opiniOn es incorrecta. El hecho de que este hombre se quede en su hogar demuestra que prefiere realizar esta action antes que jugar fut ball; - esdecir que no abandona la anterior solamente jerarquisa,

(10) / (11) Psic. Abraham P. Sperling, Pag. 155 Edit. S.A.

racones oiancos.

Desdichadamente, los motivos humanos no pueden medirse con tanta facilidad. La imaginaciOn del hombre le permite queaar satisfecho con gratificaciones futuras, aunque sean imaginarias. Los individuos difieren en la importancia que dan a los distintos motivos sociales.. La tini ca manera de determinar cuales motivos son eis fuertes en una persona, es determinar que motives vencen en un conflicto. La selecciOn indica el motivo mis fuerte" (12).

2.3.- Escala de Motivos

Teniendo como base sus ampl as experiencias con personas mal ajustadas, el profesor A.H. Maslow ha tratado de graduar las clases de motivos en el orden a los impulsos interiores corporales, despues de su usual urgencia. Situô en primer lugar los impulsos por lesiOn en los tejidos, seguidos de los impulsos sexuales y otros positivos.

Solamente despues de que estan satisfechos estos impulsos de subsistencia y seguridad, trata el hombre de -- realizar sus fines mis elevados que Maslow define como necesidades: necesidades de amor, respeto de si mismo, respeto por los otros y finalmente necesidad de realizacion- y sentimiento de propiedad.

(12) Psic. Abraham P. Sperling. Pag. 156 Edit. S.A.

2.4 Otros Factores de Selección

La inteligencia individual es ciertamente importante así como podemos ver al adolescente de mente débil quien no puede prever el futuro, viviendo solamente para las satisfacciones presentes; por lo contrario el estudiante de inteligencia superior puede imaginar la futura satisfacción continua que eventualmente será recompensada con sus estudios y esfuerzos a largo y corto plan).

Las aptitudes tienen también fuerza motivadora. La habilidad particular de personas influye en sus decisiones, porque sus capacidades le dan ventaja en la ruta hacia la satisfacción de sus motivos sociales, de dominio, aceptación y seguridad.

Lo anterior nos muestra y nos revela que la carencia de aptitudes y la inteligencia superior son dos factores muy importantes en la actividad del ser humano y que a su vez le permiten tener más facilidad de crear y conseguir la satisfacción de sus necesidades con relación a otros individuos que carecen de estos o no muestran su desarrollo en forma fructífera y complaciente en la realización y satisfacción de sus necesidades.

3. SISTEMAS MOTIVACIONALES EN EL EDUCANDO

Como en todo ser humano los sistemas motivacionales contribuyen a que cualquier tipo de trabajo se vuelva más interesante y con posibilidades más amplias en su realización y por consiguiente el educando que es un ser en constante desarrollo intelectual y académico se está forjando continuamente metas que requieren de trabajo y por ende de su realización para su satisfacción.

¿Cómo explicar el comportamiento de los alumnos que siempre son puntuales, que rebasan las calificaciones promedio y que se muestran amables y cooperadores con el profesor, mientras que otros se comportan en forma totalmente opuesta? La motivación humana es una variable comple-

Las expectativas han sido objeto de abundantes investigaciones y los resultados casi siempre han venido a corroborarla. Además parece coincidir con la experiencia personal y con el sentido común: cuanto más confiamos en recibir un premio (trátese una buena calificación o un reconocimiento), más nos esforzaremos por conseguirlo.

.- Los Hábitos como Motivos

Recordemos que un sistema es todo conjunto de principios para formar un todo científico y en esta forma los hábitos dentro del sistema motivacional viene a ser parte de los llamados "Impulsos Adquiridos" que a la vez pasa a ser parte del ya mencionado sistema.

A nuestra lista de razones por las cuales el hombre trabaja debemos sumar otra "Los hábitos adquiridos" para satisfacer motivos particulares que generan con frecuencia fuerzas motivadoras propias.

Existe la aportación muy interesante e importante la que hace el profesor Gordon Allport "Que parte de la fuerza de los hábitos "autonomía funcional". A los criterios que argumentan algunos hábitos como el caminar, no obliga a la persona a realizarlo si no lo desea. Allport responde que solamente los hábitos imperfectos o proyectos incompletos los que actúan como motivos" (13).

Es cierto que los jóvenes estudiantes algunas veces se resisten a modificar algunos malos hábitos que han adquirido como el estudiar en la cama, viendo televisión, unos días antes de la evaluación, etc. En muchos de estos casos y algunos otros, la fuerza aparente del hábito es realmente una sensibilidad a la crítica.

En otros casos, sin embargo, la autonomía funcional, hace en verdad que un mecanismo aporte a su propio impul-

(13) Psic. Abraham P Spierling. Pag. 154 Edit. S.A.

t ucciOn que desde luego coadyuvara a mejorar su aservo -
c ltural.

En esta misma categoria encontraremos al agricultor
r tirado que tuvo la motivation de trabajar toda su vida
p ra retirarse a una vida de descanso en la ciudad, abu-
r ido e inquieto hasta que regresa a trabajar de nuevo a
S granja.

4. PRINCIPIOS DE LA MOTIVACION Y COMPORTAMIENTO DEL BINO MIO EDUCANDO - EDUCADOR

En esta section se explicar5 e ilustrar5 los princi-
pi)s de la motivaciOn y los comportamientos que provienen
del aquellas.

El enunciado de los comportamientos del profesor ex-
plica claramente el papael que debe de desempeñar en la -
aplicaciOn de cada princplpio. El profesor tiene un gran -
asendente fisico, intelectual y social para producir en
el estudiante un buen nivel de motivaciOn.

PRINCIPIOS:

4.1 - La AtenciOn del Estudiante

Los cognoscitivistas especialmente prefieren utili-
zar medios verbales y no verbales para atraer la atenciOn
de los estudiantes y dicen que mientras menos edad tengan
estos, menos verbalizaciOn se requiere.

Conforme a ese punto de vista el profesor acude más que a un solo sentido para captar la atención del estudiante, generalmente la vista y el oído y a veces también al olfato y al tacto. También se puede utilizar para estos mismos fines, ciertas características del medio ambiente como el cambio, movimiento, la intensidad, el tamaño la vivacidad, etc.,.

En la clase de neuropsicología se iniciará el estudio fisiológico del cerebro; para este fin en la clase se pone gran material como exhibición de cerebros de animal, carteles, se realizan proyecciones sobre este y su importancia, etc.,. Es seguro que el estudiante se sentirá más motivado y desde luego este cambio llamará su atención más que una simple clase donde el profesor solamente explique su fisiología verbalmente.

4.2.- La Necesidad de Lograr el Éxito

La mayoría de los estudiantes tienen necesidad de lograr el éxito y esto se constituye un factor esencial para fijar y alcanzarlas.

Existen dos medidas que se pueden emplear cuando el estudiante tiene gran necesidad de evitar el fracaso y cuando manifiesta una ansiedad exagerada. La primera consiste en buscar tareas más fáciles que disminuyan su ansiedad y aumenten la confianza en sí mismo y la segunda es disminuir o suprimir los castigos por las malas lecciones, los cuales disminuyen a su vez el valor y el incentivo para una tarea.

4.3.- Ayudas Para Fijar y Alcanzar Metas

La fijación de una meta define como la intención de alcanzar cierto estado de cosas en un período de tiempo determinado.

na' clue tanta directiOn necesita el estudiante en la fija
ciOn de metas, sobre la base de una observaciOn muy cuida
dolsa y una comprensiOn muy grande.

4.4.- Suministrar Information

En una carretera la informaciOn visual ayuda a que -
uno conserve el carril que le corresponde y corrige la di
rectiOn del auto movil por medio del volante; los estudi
antes necesitan esa informaciOn que les diga que es lo -
correcto o incorrecto en la escritura, en la lecture, ela
boraciOnI de un trabajo, entrega de un laboratorio, etc,.
Con esa informaciOn los estudiantes pueden mejorar su ren
dimiento en las areas que lo requieran.

Proveer de retroalimentaciOn fortalece la motivation
tiara tener exit° e igualmente de los datos relacionados -
p4ra ejecutar una action que se desea.

4.5.- Modelos Simbolicos y de la Vida Real

Un nifio observa que cuando Ilega por las tardes su -
p4dre abraza a su mama y ambos se ponen felices; en otra
°tacicit cuando el liege tambien hart lo mismo.

(114) "El Verdadero Exito" Fernando Solares. Pag. 166.-

Los estudiantes más jóvenes no pueden entender los valores abstractos; pero si entienden buenos comportamientos; los estudiantes maduros en cambio pueden entender los valores abstractos. La Verbalización y el Análisis de los comportamientos sociales por parte de los más jóvenes y la consideración de los valores sociales por parte de los estudiantes maduros, sirven para tres propósitos: la concientización, la comprensión y la aceptación.

4.6.1.- Concientización

Si los estudiantes no están al tanto de los comportamientos generalmente aceptados como esenciales para la vida en comunidad, pueden manifestar comportamientos que los profesores consideren sociales o antisociales más bien que prosociales.

4.6.2.- Comprensión

La posibilidad de verbalizar los valores sociales -- permite y facilita el análisis y el raciocinio.. "Conservar los propios bienes y los de los demás" es un objetivo relacionado con la conducta (15).

4.6.3.- Aceptación

La definición, discusión y raciocinio sobre los valores prosociales llevan al individuo a aceptarlos en su totalidad y a su vez ellos encierran componentes para la evaluación de su propio sistema de motivación.

(15) Psicología Educativa. Herbert J. Klausmeier. Pág. 223

ten mal o interfieran a los demás.

Un aumento de salario o un comentario favorable sobre algún trabajo realizado, son premios que recibe el profesor o cualquier otra persona con mucho agrado y satisfacción. Los premios proporcionan placer y satisfacción a los estudiantes y pueden ser numerosos y de diferente índole. El profesor o un superior cualquiera puede premiar en forma verbal o no verbal, mediante un movimiento de cabeza o una sonrisa a su alumna. Sin embargo lo que para algunos puede ser agradable para algunos otros no coma por ejemplo llamar la atención sobre su buena presentación.; por ello la motivación a base de premios para que el comportamiento mejore llegará a estabilizarse mediante una combinación de los premios con el razonamiento.

4.8.- Comportamientos del Profesor

- 1.- Concentrar la atención del estudiante en los objetivos que se desean alcanzar.
- 2.- Utilizar la necesidad que tiene el individuo de alcanzar el éxito.
- 3.- Ayudar a cada estudiante a fijar y alcanzar metas.

INTERPRETACION

4

Fuente:

"Centro Universitario de Occidente,
Carrera de Psicología".

La descripción que nos muestra el cuadro en la gráfica No. 1, nos da a entender y conocer el grado de conocimiento de la motivación que manejan los estudiantes con relación a la formación profesional de la carrera de psicología del CUNOC.

La gráfica mostrada anteriormente nos señala en sus respectivos porcentajes el conocimiento, la influencia y el manejo que tiene el estudiante del aspecto motivacional que incide en su rendimiento académico. Cabe mencionar que en la mayoría de las respuestas los porcentajes se mantienen por arriba del 70%.

Se debe tomar en cuenta que en la interrogante No. 6 se pone de manifiesto un rubro muy interesante que arroja un resultado bastante elocuente en cuanto al manejo motivacional por parte de los catedráticos en forma negativa, ya que el 85% de los encuestados lo describen.

Así mismo la pregunta No. 8 refleja en la gráfica de muestra un marcado porcentaje que describe a la carrera como no lucrativa en su medio de ejecución en el ambiente profesional y así mismo en otras interrogantes muestran motivación y motivación.

Como parte del muestreo total podemos decir que el conocimiento motivacional de la formación profesional del estudiante de la carrera de psicología se pone de manifiesto en un porcentaje bastante alto y que a su vez inci

Plaknurtfl.

i p

INTERPRETACION

Fuente:

"Centro Universitario de Occidente,
Carrera de Psicología".

La description que nos muestra el cuadro en la gráfica No. 1, nos da a entender y conocer el grado de conocimiento de la motivation que manejan los estudiantes con relacion a la formacion profesional de la carrera de psicología del CUNOC.

La grafica mostrada anteriormente nos senala en sus respectivos porcentajes el conocimiento, la influencia y el manejo que tiene el estudiante del aspecto motivacional que incide en su rendimiento académico. Cabe mencionar que en la mayoría de las respuestas los porcentajes se mant enen por arriba del 70%.

Se debe tomar en cuenta que en la interrogante No. 6 se pone de manifiesto un rubro muy interesante que arroja un resultado bastante elocuente en cuanto al manejo motivacional por parte de los catedráticos en forma negativa, ya que el 85% de los encuestados lo describen.

Asi mismo la pregunta No. 8 refleja en la grafica de muestra un marcado porcentaje que describe a la carrera como no lucrativa en su medio de ejecucion en el ambiente profesional y asi mismo en otras interrogantes muestran vocacion y motivation.

Como parte del muestreo total podemos decir que el conocimiento motivational de la formacion profesional del estudiante de la carrera de psicología se pone de manifiesto en un porcentaje bastante alto y que a su vez inci

de relativamente en su rendimiento académico y se proyecta como parte de su buena formación profesional teórica y prgcticamente en el rubro de la carrera.

Comprobación de la Hipótesis

En **relaciin a la formulación hipotética** que se registra en el diseño **de investigación al inicio** del jreseple. Este formulación **se comprueba ya que en la grafica** anterior **específicamente en la pregunta 4 la mayoría** de los - encuestados **manifiestan que la carrera de psicología** los **incita a seguir adelante para alcanzar sus objetivos** profesionales **los cuales pasan a ser el principal** motivo de su **formation profesional**. Por lo tanto la formulación hipotética queda **comprobada.-**

CONCLUSION GENERAL

De la totalidad del trabajo, se puede concluir, diciendo, que el trabajo monográfico revela que los estudiantes de la carrera de psicología del CUNOC., que fue rOn objeto del muestreo, el 76% manejan un conocimiento en relacidn a la motivaciAn y consideran que la carrera la maneja en una forma adecuada y de acuerdo a sus expectativas profesionales. Asi mismo la relaciOn existente entre el factor motivational y el rendimiento academi-co que algunas veces viene hacer una conexiOn extrinsica -- no se debe de olvidar , ya que a traves de los incentivos y los reforzamientos positivos, el educando reacciona mejor a la realizaciOn de la fijaciin de metas, lo -- cual el presente trabajo demuestra en la grAfica estadística nAmero 1.

Como algo muy importante que vale la pena sefialar -- es que un gran porcentaje de estudiantes manifestarein -- que hart elegido la carrera de psicología por vocaciOn y ademís muestran mucho interes en la misma; asi mismo recalcan que dicha carrera mantiene una incidencia favorable para la formaciOn profesional dentro del Ambito académico y social.-

- Que los educadores den la importancia necesaria al -
factor motivacional, para adquirir así un mejor resultado en las aspiraciones académicas del educando.
- Que la carrera de psicología incremente talleres "teóricos - prácticos", desde los primeros semestres como Puente motivacional para el estudiante.
- Que la facultad de psicología se proyecte más hacia la comunidad mediante "cursos motivacionales" impartidos por el estudiante al sector poblacional y lograr así un mejor rendimiento en cada uno de los roles que desempeña el individuo en su vida cotidiana.
- Es necesario que cada docente maneje adecuadamente los incentivos con relación al educando, ya que de acuerdo a su utilización reforzará los comportamientos que se desean obtener y por ende el grado motivacional acrecentará las perspectivas académicas de ambos participantes directos en el proceso educativo.
- Que la coordinación de psicología siga motivando con más fuerza al estudiantado de los últimos semestres y a los que han cerrado su pensum de estudios, para que culminen totalmente su carrera profesional, mediante políticas incentivadoras en los últimos semestres, haciendo intercambios académicos o de experiencia profesional con estudiantes y ex-estudiantes de la escuela de psicología de la ciudad capital, programando seminarios con temas de interés para los estudiantes de los diferentes semestres.

BIBLIOGRAFIA

- | | |
|-------------------------------------|---|
| <hr/> Dorsch , Friedrich | Diccionario de Psicología. Edit. Herder
Barcelona, 1,981. |
| <hr/> Ruben Ardila | Psicología del Aprendizaje..
Editorial Halla. |
| <hr/> Richard F. Thompson - | Introducción a la Psicología Fisiológica.
Edit. .. 1977., Harla. |
| <hr/> A.A. Smirnov S.L. Rubinstein. | Psicología de Smirnov
Edit. Grijalbo. S.A.
Mexico D. F. :960. |
| <hr/> Abraham P. Sperling | Psicología Simplificada
general de Ediciones.S. A
Mier Y Pasado Nilm. 130
Mexico 1981. |
| <hr/> Herbert S. Klausmeir | Psicología Educativa
Habilidades Humanas y --
Aprendizaje.
Editorial Pases. |
| <hr/> D. P. Schutz | Psicología Industrial
3era. Edición.
1984.- |

Universidad de San Carlos de Guatemala
Centro Universitario de Occidente
DivisiOn de Ciencias Sociales y Humanidades
Profesorado de Ensenanza Media
Carrera de psicologia.

"La motivation como un factor de formaciOn profesional y su relaciOn con el rendimiento academico del estudiante de Psicologia del CUNOC."

A continuation encontrar5 usted unas preguntas, a las cuales le agradezco conteste con sinceridad, ya que la informaciOn obtenida sera de importancia para el presente estudio.

INSTRUCCIONES: Marque con una X la respuesta que elija.

1.- LTiene un conocimiento sobre que es la motivation?

Si No

2.- LLa motivation inCTET! en su rendimiento academico de tal manera que lo lleve a una formaciOn profesional adecuada?

Si No

3.- LCree que la motivesi sea indispensable para su buena formaciOn profesional?

Si No

4.- LEI nivel motivacional que maneja la carrera lo incita a seguir adelante en su carrera?

Si No

5.- iSer5 la motivation una energia interne que lleva al individuo a la consecution de sus objetivos?

Si No

6.- LCree que los docentes utilicen adecuadamente la motivaciOn?

Si No

7.- 1.Piensa que la carrera satisfaga sus necesidades profesionales?

Si No

8.- LConsidera la carrera lucrative?

Si No

9 LCree que ha elegido la carrera por vocation?

Si No