



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES
RELACIONES INDUSTRIALES

TRABAJO DE GRADO
PERFIL MOTIVACIONAL DE ALUMNOS DE LA ESCUELA DE CIENCIAS
SOCIALES, COHORTE 2005-2006, SEGÚN MCCLELLAND

TESISTA: RAQUEL HERNÁNDEZ

TESISTA: PRISCILLA PIÑA

TUTOR: Pedro V. Navarro

Caracas, 13 de Octubre de 2006

DEDICATORIA

A Dios...

A mi mamá, por ser un apoyo insustituible,
una mamá perfecta,
la mejor tutora de la vida y
la mejor “compañera” de tesis que he podido tener.

A mi hermano Mauro, por ser comprensivo conmigo durante esta etapa y ser un caballero.

A Alejandro De Laurentis, por ser mi Ángel Guardián, y estar pendiente de todo lo que
necesité en éste período.

A Carolina, Fabiola y mi tía por ayudarme en todo lo que pudieron.

Raquel Hernández

AGRADECIMIENTOS

A Pedro Navarro, mi tutor, por aceptar este proyecto cuando ya yo había perdido la esperanza de presentarlo.

A César Sánchez... no tengo palabras para agradecerle todo lo que hizo por mí y sólo espero que Dios le regrese todo el bien que hace multiplicado por cien.

Al personal de Biblioteca de la Sala de Consulta de Tesis.

INDICE GENERAL

| | |
|---|-------------|
| DEDICATORIA | ii |
| AGRADECIMIENTOS | iii |
| ÍNDICE DE TABLAS | ix |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS | xii |
| RESUMEN | xiii |
| INTRODUCCIÓN | 17 |
| CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | 18 |
| PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA | 18 |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | 21 |
| JUSTIFICACIÓN | 22 |
| VIABILIDAD | 23 |
| CAPÍTULO II. MARCO TEORICO..... | 24 |
| 1- CONSIDERACIONES GENERALES | 24 |
| 2- LA MOTIVACIÓN | 24 |
| 3- TEORÍAS MOTIVACIONALES | 26 |
| 3.1- <i>Teoría de las Necesidades de Maslow</i> | 26 |
| 3.2- <i>Teoría de las necesidades de Herzberg</i> | 27 |
| 3.3- <i>Teoría de la Expectativa de Vroom</i> | 27 |
| 4- ESTUDIOS DE McCLELLAND | 27 |
| 4.1- <i>Motivación al logro</i> | 29 |
| 4.1.1- Características de las personas con alta necesidad de logro según McClelland (citado por Suniaga, 2002) | 30 |
| 4.2- <i>Motivación al poder</i> | 30 |
| 4.2.1- Características de las personas con alta necesidad de poder..... | 31 |
| 4.3 - <i>Motivación a la afiliación</i> | 31 |
| 4.3.1- Características de las personas con alta necesidad de afiliación..... | 31 |
| 5 - ESTUDIOS DE OSWALDO ROMERO GARCÍA..... | 32 |
| 5.1- <i>Motivación al logro</i> | 33 |
| 5.2- <i>Motivación al poder</i> | 33 |

| | |
|--|-----------|
| 5.3- <i>Motivación a la afiliación</i> | 33 |
| 6- ALGUNAS INVESTIGACIONES REALIZADAS EN VENEZUELA BASADAS EN LA TEORÍA DE LAS MOTIVACIONES SOCIALES DE McCLELLAND..... | 34 |
| 7- ALGUNAS INVESTIGACIONES REALIZADAS EN VENEZUELA EN LA PRESENTE DÉCADA BASADAS EN LA TEORÍA DE LAS MOTIVACIONES SOCIALES DE McCLELLAND | 36 |
| CAPÍTULO III. MARCO REFERENCIAL | 38 |
| 8- RESEÑA INSTITUCIONAL..... | 38 |
| 8.1- <i>Objetivos de la U.C.A.B.</i> | 38 |
| 9- DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO EN EL QUE SE REALIZARÁ LA INVESTIGACIÓN..... | 39 |
| 9.1- <i>Objetivos de la Escuela de Ciencias Sociales:</i> | 40 |
| CAPÍTULO IV. MARCO METODOLÓGICO..... | 41 |
| 10- TIPO DE INVESTIGACIÓN..... | 41 |
| 11- DISEÑO DE INVESTIGACIÓN | 41 |
| 12- POBLACIÓN O UNIVERSO DE ESTUDIO | 42 |
| 13- MUESTRA | 42 |
| 14- UNIDAD DE ANÁLISIS | 43 |
| 15- DEFINICIÓN CONCEPTUAL | 44 |
| 15.1- <i>Motivación de Logro</i> | 44 |
| 15.2- <i>Motivación al Poder</i> | 44 |
| 15.3- <i>Motivación a la Afiliación</i> | 44 |
| 16- OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE MOTIVACIÓN Y SUS TRES DIMENSIONES: SEGÚN NOUEL Y RODRÍGUEZ (2002)..... | 44 |
| 17- PRUEBA PILOTO | 46 |
| 17.1- <i>Análisis de Confiabilidad de la Prueba Piloto</i> | 47 |
| 18- ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD DE LA MUESTRA | 48 |
| 19- TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN | 49 |
| 19.1- <i>Inventario MLP</i> | 49 |
| 19.2- <i>Inventario MPS</i> | 49 |
| 19.3- <i>Inventario MAFI</i> | 49 |
| 20- ANÁLISIS DE LOS DATOS..... | 50 |
| CAPÍTULO V. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS..... | 51 |
| 21- CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA | 51 |
| 21.1- <i>Distribución por Edad de los Estudiantes</i> | 51 |
| 21.2- <i>Distribución por año cursado por el estudiante</i> | 52 |
| 21.3- <i>Distribución por Género de los estudiantes</i> | 53 |

| | |
|--|----|
| 21.4- <i>Distribución por especialidad del estudiante</i> | 54 |
| 22- ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS POR DIMENSIÓN DE LA VARIABLE | 55 |
| 22.1- <i>Estadísticos Descriptivos por subdimensiones de la Dimensión Logro</i> | 56 |
| 22.2- <i>Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión poder</i> | 57 |
| 22.3- <i>Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión afiliación</i> | 58 |
| 23- ANÁLISIS DE LA DIFERENCIA DE MEDIAS POR CADA DIMENSIÓN DE LA VARIABLE | 59 |
| 24- ANÁLISIS DE LA DIFERENCIA DE MEDIAS POR LAS SUBDIMENSIONES DE CADA DIMENSIÓN DE LA VARIABLE | 60 |
| 24.1- <i>Diferencia de medias por las Subdimensiones de la Dimensión Logro</i> | 60 |
| 24.2- <i>Diferencia de Medias por las Subdimensiones de la Dimensión de Poder</i> | 62 |
| 24.3- <i>Diferencia de Medias por las Subdimensiones de la Dimensión de Afiliación</i> | 62 |
| 25- ANÁLISIS DE LA DIFERENCIA DE MEDIAS DE LAS DIMENSIONES EN FUNCIÓN DE LAS VARIABLES QUE CARACTERIZAN LA MUESTRA | 63 |
| 25.1- <i>Medias de las Dimensiones de la variable en función de los Años cursados por los Estudiantes</i> .. | 63 |
| 25.2- <i>Diferencia de medias de las dimensiones en función del año cursado por el estudiante</i> | 64 |
| 25.2.1- <i>Diferencia de medias de la dimensión logro en función del año cursado por el estudiante</i> | 64 |
| 25.2.2- <i>Diferencia de medias de la dimensión poder en función del año cursado por el estudiante</i> | 67 |
| 25.2.3- <i>Diferencia de medias de la dimensión afiliación en función del año cursado por el estudiante</i> | 69 |
| 25.3- <i>Medias de las dimensiones de la variable en función del género del estudiante</i> | 72 |
| 25.4- <i>Diferencia de medias de las Dimensiones en función del género del estudiante</i> | 72 |
| 25.4.1- <i>Diferencia de medias de la Dimensión Logro en función del género del estudiante</i> | 72 |
| 25.4.2- <i>Diferencia de medias de la dimensión poder en función del género del estudiante</i> | 73 |
| 25.4.3- <i>Diferencia de medias de la dimensión afiliación en función del género del el estudiante</i> | 73 |
| 25.5- <i>Medias de las dimensiones de la variable en función de la edad del estudiante</i> | 74 |
| 25.6- <i>Diferencias de medias de las dimensiones en función de la edad del estudiante</i> | 74 |
| 25.6.1- <i>Diferencias de medias de la dimensión logro en función de la edad del estudiante</i> | 74 |
| 25.6.2- <i>Diferencias de medias de la dimensión poder en función de la edad del estudiante</i> | 75 |
| 25.6.3- <i>Diferencias de medias de la Dimensión Afiliación en función de la edad del estudiante</i> | 76 |
| 25.7- <i>Medias de las dimensiones de la variable en función de la especialidad del estudiante</i> | 77 |
| 25.8- <i>Diferencias de medias de las dimensiones en función de la especialidad del estudiante</i> | 78 |
| 25.8.1- <i>Diferencias de medias de la dimensión logro en función de la especialidad del estudiante</i> | 78 |
| 25.8.2- <i>Diferencias de medias de la dimensión poder en función de la especialidad</i> | 79 |
| 25.8.3- <i>Diferencias de medias de la dimensión afiliación en función de la especialidad</i> | 79 |
| 26- ANÁLISIS DE LA DIFERENCIA DE MEDIAS DE LAS SUBDIMENSIONES EN FUNCIÓN DE LAS VARIABLES QUE CARACTERIZAN LA MUESTRA | 80 |
| 26.1- <i>Diferencia de medias de las subdimensiones en función del año cursado por el estudiante</i> | 80 |
| 26.1.1- <i>Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función del año cursado por el estudiante</i> | 80 |
| 26.1.2- <i>Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación en función del año cursado por el estudiante</i> | 82 |

| | |
|---|------------|
| 26.1.3- Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea en función del año cursado por el estudiante..... | 85 |
| 26.1.4- Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro en función del año cursado por el estudiante | 88 |
| 26.1.5- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno en función del año cursado por el estudiante | 90 |
| 26.1.6- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función del año cursado por el estudiante | 93 |
| 26.1.7- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica..... | 95 |
| 26.1.8- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo..... | 98 |
| 26.2- Diferencia de medias de las subdimensiones en función del género del estudiante | 101 |
| 26.2.1- Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función del género del estudiante..... | 101 |
| 26.2.2- Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación en función del género del estudiante..... | 101 |
| 26.2.3- Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea en función del género del estudiante | 102 |
| 26.2.4- Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro en función del género del estudiante..... | 102 |
| 26.2.5- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno en función del género del estudiante..... | 103 |
| 26.2.6- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función del género del estudiante | 103 |
| 26.2.7- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica en función del género del estudiante..... | 104 |
| 26.2.8- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el Trabajo en función del género del estudiante | 104 |
| 26.3- Diferencia de medias de las subdimensiones en función de la edad del estudiante | 105 |
| 26.3.1- Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función de la edad del estudiante..... | 105 |
| 26.3.2- Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación en función de la edad del estudiante | 106 |
| 26.3.3- Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea en función de la edad del estudiante | 107 |
| 26.3.4- Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro en función de la edad del estudiante..... | 108 |
| 26.3.5- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno en función de la edad del estudiante | 109 |
| 26.3.6- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función de la edad del estudiante | 110 |
| 26.3.7- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica en función de la edad del estudiante | 111 |
| 26.3.8- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo en función de la edad del estudiante | 112 |
| 26.4- Diferencia de medias de las subdimensiones en función de la especialidad del estudiante | 113 |
| 26.4.1- Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función de la Especialidad. | 113 |
| 26.4.2- Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación en función de la Especialidad | 113 |
| 26.4.3- Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea en función de la especialidad | 114 |
| 26.4.4- Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro en función de la especialidad..... | 114 |
| 26.4.5- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno en función de la especialidad..... | 115 |
| 26.4.6- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función de la especialidad..... | 115 |
| 26.4.7- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica en función de la especialidad..... | 116 |
| 26.4.8- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el Trabajo en función de la especialidad..... | 116 |
| CAPÍTULO VI: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS | 118 |

| | |
|---|------------|
| 27- COMPARACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA PRESENTE INVESTIGACIÓN CON LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA DÉCADA DE LOS 70-80 | 118 |
| 28- COMPARACIÓN GENERAL DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PRESENTE ESTUDIO CON LOS RESULTADOS ENCONTRADOS EN LAS INVESTIGACIONES REALIZADAS EN LA PRESENTE DÉCADA. | 119 |
| 29- COMPARACIÓN ENTRE LAS DIMENSIONES: LOGRO, PODER Y AFILIACIÓN..... | 120 |
| 29.1- <i>Comparaciones de la Dimensión Logro</i> | 120 |
| 29.2- <i>Comparaciones entre las Subdimensiones de la Dimensión Logro</i> | 121 |
| 29.3- <i>Análisis y comparaciones de la Dimensión Logro en función de las variables demográficas</i> | 122 |
| 29.3.1- Análisis y comparación de la Dimensión Logro en función del Género | 122 |
| 29.3.2- Análisis de la Dimensión Logro en función de la Edad del estudiante | 122 |
| 29.3.3- Análisis de la Dimensión Logro en función del año cursado por el estudiante | 123 |
| 29.3.4- Análisis de la Dimensión Logro en función de la Especialidad por el estudiante | 123 |
| 29.4- <i>Comparaciones de la Dimensión Poder</i> | 123 |
| 29.5- <i>Análisis y comparaciones entre las Subdimensiones de la Dimensión Poder</i> | 124 |
| 29.6- <i>Análisis y comparaciones de la Dimensión Poder en función de las variables demográficas</i> | 124 |
| 29.6.1- Análisis y comparación de la Dimensión Poder en función del Género..... | 124 |
| 29.6.2- Análisis de la Dimensión Poder en función de la Edad del estudiante | 125 |
| 29.6.3- Análisis de la Dimensión Poder en función del año cursado por el estudiante..... | 125 |
| 29.6.4- Análisis de la Dimensión Poder en función de la Especialidad del estudiante..... | 125 |
| 29.7- <i>Comparaciones de la Dimensión Afiliación</i> | 126 |
| 29.8- <i>Análisis y comparaciones entre las Subdimensiones de la Dimensión Afiliación</i> | 126 |
| 29.9- <i>Análisis y comparaciones de la Dimensión Afiliación en función de las variables demográficas</i> | 127 |
| 29.9.1- Análisis y comparación de la Dimensión Afiliación en función del Género | 127 |
| 29.9.2- Análisis de la Dimensión Afiliación en función de la Edad del estudiante | 127 |
| 29.9.3- Análisis de la Dimensión Afiliación en función del año cursado por el estudiante | 128 |
| 29.9.4- Análisis de la Dimensión Afiliación en función de la Especialidad del estudiante | 128 |
| CONCLUSIONES | 129 |
| RECOMENDACIONES | 135 |
| BIBLIOGRAFÍA | 136 |
| ANEXO 1 | 139 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla N° 1: Datos para el cálculo de la muestra..... | 43 |
| Tabla N° 2: Cálculo de la muestra..... | 43 |
| Tabla N° 3: Operacionalización de la Variable Motivación y sus tres Dimensiones..... | 45 |
| Tabla N° 4: Estadístico Descriptiva de la Prueba Piloto..... | 46 |
| Tabla N° 5: Análisis de Confiabilidad de la Prueba Piloto..... | 47 |
| Tabla N° 6: Análisis de Confiabilidad de la Muestra..... | 48 |
| Tabla N° 7: Escala de análisis de los datos..... | 50 |
| Tabla N° 8: Distribución por edad de los estudiantes..... | 51 |
| Tabla N° 9: Distribución por año cursado por el estudiante..... | 52 |
| Tabla N° 10: Distribución por sexo de los estudiantes..... | 53 |
| Tabla N° 11: Distribución por especialidad del estudiante..... | 54 |
| Tabla N° 12: Estadísticos Descriptivos por Dimensión de la Variable..... | 55 |
| Tabla N° 13: Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión logro..... | 56 |
| Tabla N° 14: Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión poder..... | 57 |
| Tabla N° 15: Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión afiliación..... | 58 |
| Tabla N° 16: Diferencia de medias por cada dimensión de la variable..... | 59 |
| Tabla N° 17: Diferencia de medias por las subdimensiones de la dimensión logro..... | 61 |
| Tabla N° 18: Diferencia de Medias por las Subdimensiones de la Dimensión Poder..... | 62 |
| Tabla N° 19: Diferencia de medias por las subdimensiones de la Dimensión Afiliación..... | 63 |
| Tabla N° 20: Medias de las Dimensiones de la variable en función de los Años cursados por los Estudiantes..... | 63 |
| Tabla N° 21: Diferencia de medias de la dimensión logro en función del año cursado por el estudiante..... | 66 |

| | |
|--|----|
| Tabla N° 22: Diferencia de medias de la dimensión poder en función del año cursado por el estudiante..... | 67 |
| Tabla N° 23: Diferencia De Medias De La Dimensión Afiliación En Función Del Año Cursado Por El Estudiante..... | 69 |
| Tabla N° 24: Medias de las dimensiones de la variable en función del género del estudiante..... | 72 |
| Tabla N° 25: Diferencia de medias de la dimensión logro en función del género del estudiante..... | 72 |
| Tabla N° 26: Diferencia De Medias De La Dimensión Poder En Función Del género Del El Estudiante..... | 73 |
| Tabla N° 27: Diferencia de medias de la dimensión afiliación en función del género del el estudiante..... | 73 |
| Tabla N° 28: Medias de las dimensiones de la variable en función de la edad del estudiante..... | 74 |
| Tabla N° 29: Diferencias de medias de la dimensión logro en función de la edad del estudiante..... | 75 |
| Tabla N° 30: Diferencias de medias de la dimensión poder en función de la edad del estudiante..... | 76 |
| Tabla N° 31: diferencias de medias de la dimensión afiliación en función de la edad del estudiante..... | 77 |
| Tabla N° 32: Medias de las dimensiones de la variable en función de la especialidad del estudiante..... | 78 |
| Tabla N° 33: Diferencias de medias de la dimensión logro en función de la especialidad del estudiante..... | 78 |
| Tabla N° 34: Diferencias de medias de la dimensión poder en función de la especialidad..... | 79 |
| Tabla N° 35: Diferencias de medias de la dimensión afiliación en función de la especialidad..... | 79 |
| Tabla N° 36: Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal..... | 80 |
| Tabla N° 37: Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación..... | 83 |
| Tabla N° 38: Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea..... | 85 |
| Tabla N° 39: Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro..... | 88 |
| Tabla N° 40: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno..... | 90 |

| | |
|---|-----|
| Tabla N° 41: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador..... | 94 |
| Tabla N° 42: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica..... | 96 |
| Tabla N° 43: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo..... | 98 |
| Tabla N° 44: Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal..... | 101 |
| Tabla N° 45: Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación..... | 101 |
| Tabla N° 46: Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea..... | 102 |
| Tabla N° 47: Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadotas de Logro.... | 102 |
| Tabla N° 48: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno..... | 103 |
| Tabla N° 49: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador..... | 103 |
| Tabla N° 50: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica..... | 104 |
| Tabla N° 51: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el Trabajo..... | 104 |
| Tabla N° 52: Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal..... | 105 |
| Tabla N° 53: Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación..... | 106 |
| Tabla N° 54: Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea..... | 107 |
| Tabla N° 55: Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadotas de Logro.... | 108 |
| Tabla N° 56: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno..... | 109 |
| Tabla N° 57: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador..... | 110 |
| Tabla N° 58: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica..... | 111 |
| Tabla N° 59: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo..... | 112 |
| Tabla N° 60: Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal..... | 113 |
| Tabla N° 61: Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación..... | 113 |
| Tabla N° 62: Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea..... | 114 |
| Tabla N° 63: Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro... | 114 |
| Tabla N° 64: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno..... | 115 |
| Tabla N° 65: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador..... | 115 |
| Tabla N° 66: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica..... | 116 |
| Tabla N° 67: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el Trabajo..... | 116 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico N° 1: Distribución por edad de los estudiantes..... | 52 |
| Gráfico N° 2: Distribución por año cursado..... | 53 |
| Gráfico N° 3: Distribución por Género del Estudiante..... | 54 |
| Gráfico N° 4: Distribución por especialidad del estudiante..... | 55 |
| Gráfico N° 5: Dimensiones de la variable..... | 56 |
| Gráfico N° 6: Subdimensiones de Logro..... | 57 |
| Gráfico N° 7: Subdimensiones de Poder..... | 58 |
| Gráfico N° 8: Subdimensiones de Afiliación..... | 59 |

RESUMEN

El siguiente trabajo de investigación tuvo como objetivo, determinar el perfil motivacional de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, cohorte 2005-2006, según la teoría de McClelland y compararlos con los resultados obtenidos en Investigaciones realizadas en Venezuela en la presente década.

Para ello se plantearon algunos enfoques motivacionales de diferentes investigadores, como es el caso de la Teoría De Las Necesidades De Maslow, de la Teoría De Las Necesidades De Herzberg, y la Teoría de las Expectativas de Vroom, y por su puesto la Teoría Motivacional de McClelland, conjuntamente con los estudios que Oswaldo Romero García realizó basándose en la misma, exponiendo un marco teórico que orientará al lector hacia el problema planteado.

En atención a lo expuesto, se contaron con todos los recursos para ubicar a la población en cuestión, conformada por todos los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales a quienes posteriormente se les realizó un Muestreo Aleatorio Estratificado, lo que determinó con exactitud, la muestra a estudiar. Se logró encuestar a 221 estudiantes.

Por último, se procedió a la recolección de datos a través de un instrumento elaborado por Romero García y Salom de Bustamante denominado “Inventario de las Motivaciones Sociales” que está compuesto por: el Inventario MLP, constituido por 24 ítems que mide la variable motivación al logro; Inventario MPS constituido por 20 ítems mide la variable motivación al poder, y el Inventario MAFI, constituido por 16 ítems mide la variable motivación a la afiliación. Este instrumento fue creado en función de la teoría de las necesidades de McClelland y la elección del mismo se basó en el hecho de que cumple con los requisitos de validación y se adapta a los objetivos de la investigación.

La investigación es de tipo descriptiva, con un nivel no experimental y diseño transeccional pues la recolección de la información se realizó con una medición única, es decir, en un tiempo determinado.

INTRODUCCIÓN

En ésta Investigación se determinaron los Perfiles Motivacionales de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales según la Teoría de David McClelland en la cohorte 2005-2006.

El desarrollo del estudio se estructuró en VI Capítulos. El Capítulo I presenta el Planteamiento del Problema; los Objetivos tanto el general, como los específicos, la Justificación y la Viabilidad. El Capítulo II comprende los fundamentos teóricos que contemplan la Teoría de las Motivaciones Sociales de David McClelland y los estudios realizados por Oswaldo Romero García, la definición de los términos básicos según estos autores y reseña de otras Investigaciones realizadas en la presente década sobre el tema estudiado. El Capítulo III es el Marco Referencial de la Investigación que contiene la Reseña Institucional y contexto del estudio. El Capítulo IV es el Marco Metodológico, que presenta el Tipo de Investigación que fue Exploratoria, Diseño de Investigación de tipo Descriptiva, Población a estudiar que fue tomada de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, la Muestra de la Población que fue escogida por medio de un Muestreo Aleatorio Estratificado, Unidad de Análisis, Definición y Operacionalización de las Variables, Prueba Piloto y Confiabilidad de la Muestra que fue calculada por medio de Método del Alpha de Cronbach. El Capítulo V se refiere a la Descripción de Resultados que fueron procesados a través del programa SPSS. El Capítulo VI presenta el Análisis y Discusión de Resultados. Luego se presentan las Conclusiones y Recomendaciones. Como aspecto final se hace un listado de referencias bibliográficas.

Las motivaciones de escogencia del tema obedecieron a su relación con la especialidad de las tesistas y al interés que pueda representar para la Escuela de Ciencias Sociales y para la Universidad Católica Andrés Bello ésta Investigación.

CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Venezuela necesita introducir muchas mejoras para incrementar la competitividad de su economía, pero ninguna es tan fundamental como la del Recurso Humano. Una economía competitiva no puede existir, sin que contemos con una fuerza laboral debidamente capacitada y motivada. (Granell, 1997) Según la autora, el trabajo como reto y el crecimiento y desarrollo personal, son motivadores poderosos y muy importantes en las organizaciones, y es muy probable que estos, asociados con la imagen de solidez y liderazgo organizacional, constituyan un elemento clave para el éxito de las empresas.

En ésta perspectiva, resulta claro que uno de los grandes retos del ser humano, es comprender la razón o las causas por las cuales hace lo que hace. Estas causas ó razones son denominadas motivos, presentándose de maneras diferentes y diversas en cada persona. (Ríos, 2005).

En el mismo orden de ideas, se tiene que “Los motivos son redes asociativas entonadas afectivamente dispuestas en una jerarquía de fuerza o importancia en un individuo dado” (McClelland y Winter, 1970. P46). Para McClelland (citado por Arnau, 1979) un motivo, es el reestablecimiento por un indicio de un cambio de una situación afectiva. También señala que toda motivación se basa en la emoción y consiste concretamente, en una expectativa de cambio en la condición afectiva.

McClelland enunció una teoría sobre la motivación social, y desarrolló un sistema que le permitía medir diferencias tanto cualitativas como cuantitativas acerca de la motivación humana, tomando como base para ello, los principios metodológicos de la psicología experimental en conjunto con la teoría de Freud y sus seguidores, proponiendo que, aunque el ser humano se sienta motivado por necesidades primarias como el hambre, la sed y el sexo en la vida cotidiana, también puede estarlo por necesidades secundarias potentes que no cuentan

con un fundamento biológico claro. Estas necesidades son: la motivación al logro, la motivación al poder y la motivación a la afiliación, que se explican a continuación:

1. **Motivación al logro:** “proceso de planeamiento y de esfuerzo hacia el progreso y la excelencia, tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una relación comparativa con lo ejecutado anteriormente” (McClelland, 1976.P24).
2. **Motivación a la afiliación:** “forma de conducta social que responde a un impulso que satisface mediante la creación y disfrute de vínculos afectivos con otra u otras personas. La meta perseguida es la de alcanzar una relación basada en una amistad recíproca” (McClelland, 1976.P27).
3. **Motivación al poder:** “es la necesidad interior que determina la conducta de un individuo hacia el objetivo de influenciar a otro ser humano o grupo de ellos” (McClelland, 1976. P39).

Según Ríos (2005), podemos hacer muchas cosas a lo largo de nuestras vidas, cosas variadas, por lo que los motivos también son numerosos y distintos. El autor señala que la motivación es un proceso en continuo cambio, y los motivos que nos llevan a iniciar o emprender una cosa, no tienen por qué ser los mismos que nos lleven a continuarla o a terminarla.

Cabe considerar que McClelland emprendió investigaciones en varios países para comprobar su teoría, pidiendo a las personas que relataran sus historias cuando se les presentara un grabado y clasificar posteriormente, los contenidos de las mismas; es decir utilizó técnicas proyectivas con personas de diferentes países, con el fin de encontrar si en algunos de ellos existe mayor Motivación al Logro que en otros. Esto le permitió hacer comparaciones y verificar la relación existente entre un alto nivel de logro y las “sociedades ambiciosas” (económicamente desarrolladas). (Suniaga, 2002)

En Venezuela, se comienzan a estudiar las tres motivaciones sociales en el año 1970 con el grupo FUNDASE (Fundación Venezolana para el Desarrollo de Actividades Socioeconómicas), en una época en que la economía era básicamente agropecuaria. Lo que se hizo fue analizar los perfiles motivacionales de la población durante los años 30,50 y 70 con muestras culturalmente diferentes del venezolano. Uno de los comentarios que McClelland

hizo al respecto, fue, que si en Venezuela se hubiera contado desde un principio con empresarios pujantes motivados al logro, la realidad del país en términos económicos sería otra.

El profesor Romero García de la Universidad de los Andes, continuó estas investigaciones, pero en estudiantes universitarios, encontrando que en los países mas industrializados, la motivación al logro es más alta con respecto a los países menos industrializados, que poseen una motivación a la afiliación y al poder mucho mayor. (Romero, 1992)

La Universidad Católica Andrés Bello (U.C.A.B.), Institución de educación Superior, de carácter privado y sin fines de lucro, se esfuerza por acelerar el proceso de desarrollo del país a través del mejoramiento continuo y educación de la juventud como el futuro recurso humano.

Por lo tanto, como estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales, se ha considerado importante investigar cuales son las fuerzas que motivan a los alumnos de la misma en la consecución de sus metas. En éste sentido, se quiere determinar: **Según la teoría motivacional de McClelland; ¿cuál es el perfil motivacional de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, cohorte 2005-2006?**

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo general:

Determinar el perfil motivacional de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, cohorte 2005-2006, según la teoría de McClelland y compararlos con los resultados obtenidos en Investigaciones realizadas en Venezuela en la presente década.

Objetivos Específicos:

1. Determinar qué factores motivacionales prevalecen en los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales, según la teoría de McClelland.
2. Determinar si existen diferencias estadísticamente significativas entre la variable “Motivo” y el año de la carrera cursado por el estudiante.
3. Determinar si existen diferencias estadísticamente significativas entre la variable “Motivo” y el género del estudiante.
4. Determinar si existen diferencias estadísticamente significativas entre la variable “Motivo” y la edad del estudiante.
5. Determinar si existen diferencias estadísticamente significativas entre la variable “Motivo” y la especialidad seleccionada por el estudiante.
6. Comparar los resultados del perfil motivacional del presente estudio con los resultados obtenidos en Investigaciones realizadas en Venezuela en la presente década.

JUSTIFICACIÓN

En éste trabajo de Investigación, se describen los Perfiles Motivacionales de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales, es decir, que los motiva como estudiantes en la consecución de sus metas universitarias.

Ésta exploración, podrá servir de guía para aquellos que deseen plantearse otras interrogantes con respecto al tema de motivación ya que, basados en los resultados de éste estudio, podrán conocer más a fondo las fuerzas que motivan al ser humano y a los estudiantes universitarios en particular, a través de investigaciones más precisas.

La información producida en éste estudio, constituirá un aporte en materia de motivación, y más específicamente en Teoría de las Necesidades de McClelland; que puede ser consultado y reinterpretado por las Instituciones Universitarias y estudiantes, a fin de continuar las investigaciones sobre motivación de los futuros profesionales, quienes constituyen la base fundamental para el desarrollo de un país, frente a los retos del nuevo milenio.

VIABILIDAD

McClelland, en sus investigaciones, desarrolló un amplio marco teórico que sirvió como guía para la elaboración de ésta investigación. Además de esto, se contó con un grupo de investigaciones elaboradas en la Universidad Católica Andrés Bello que trabajaron con perfiles motivacionales en distintos grupos, incluyendo estudiantes; que proporcionaron una guía para el desarrollo de éste proyecto. El Instrumento de recolección de datos que se aplicó, fue el de Romero García y Salóm de Bustamante, el cual había sido validado por expertos en el área de estudio y utilizado en muchas investigaciones, facilitando así la elaboración del proyecto.

Para ésta investigación fue tomada una muestra de población que vive un momento histórico muy particular que la hace diferente a las demás. Durante la exploración fue recabada nueva información a través del Instrumento antes mencionado, con lo que se obtuvo la data necesaria para la consecución del objetivo de investigación.

La Universidad Católica Andrés Bello y especialmente la Escuela de Ciencias Sociales, brindaron la información necesaria para la elaboración del proyecto, permitiendo el acceso a los estudiantes que constituyeron la muestra de la población; obteniéndose así un amplio espectro de información.

Así mismo, se contó con el tiempo suficiente y con los recursos económicos para la realización de la investigación.

CAPÍTULO II. MARCO TEORICO

1- Consideraciones Generales:

Una vez definido el problema a investigar y delimitado el enfoque mediante el cual se va a abordar el objetivo general y los objetivos específicos, es necesario dar sustento a los supuestos por medio de bases teóricas. Por consiguiente en esta parte de la investigación se orientará a la definición conceptual de las variables en estudio y todo lo relativo a ellas que sea imprescindible al momento de entender a cabalidad su funcionamiento.

Es importante apoyar la investigación con bases teóricas ya que los conceptos son los que van a dar el sustento necesario a los supuestos que motivaron la investigación.

2- La Motivación

A principios del siglo XX, se enunciaron sobre motivación construcciones teóricas influidas por las concepciones psicológicas del siglo XIX. (Suniaga, 2002) Los psicólogos creían que la conducta motivada se debía a los instintos, que son patrones de conducta específicos e innatos que caracterizan a una especie. Un tiempo después se habló de la teoría de la pulsión, que consideraba la conducta motivada como una estrategia cuyo fin es atenuar el estado desagradable de tensión o activación (una pulsión) y devolver al cuerpo su estado de equilibrio. (Morris & Maisto, 1998)

Como se puede apreciar, a las personas siempre les ha interesado saber que es lo que les lleva a hacer lo que hacen, e incluso actualmente, ha prevalecido la creencia de que la mente controla el comportamiento y que la gente es libre de elegir lo que quiere hacer. (Darley, Glucksberg & Kinchla, 1990).

El motivo es una fuerza interna propulsora librada por alguna clase de estímulo que activa al organismo y que dirige sus acciones hacia una meta. (Morris & Maisto, 1998). Pero gran parte de las actividades humanas presentan una gran complejidad, las motivaciones para hacer las cosas son muy diversas y plurales los factores que en ellas intervienen, por lo que resulta muy difícil aglutinar en un único paradigma explicativo todo este laberinto. (Barberá y Mateos, 2000).

La Motivación humana abarca desde las pulsiones fisiológicas básicas (como el hambre), hasta los impulsos hacia la estimulación que forman parte de nuestra capacidad para conocer y comprender nuestro medio (como la curiosidad), hasta los motivos con base social que adquirimos de nuestra cultura (como el deseo de tener éxito). (Darley et al., 1990)

Para poder dar una explicación sobre la motivación en el individuo, existen innumerables definiciones y entre ellas están las de los siguientes autores:

Atkinson aporta el siguiente concepto de motivación “...se refiere a la activación de una tendencia a actuar para producir uno o mas efectos. El término motivación se refiere a la activación de la tendencia de una acción, que la persona experimenta como un “yo quiero”. El propósito particular del estado de motivación momentánea se define por su situación”. Cofer y Appley (citados por Di Eugenio y Teijeiro, 1998)

Yong define motivación como “...el proceso para despertar la acción, sostener la actividad en progreso y regular el patrón de actividad” (Cofer y Appley, 1971.P20)

Gardner empleó el siguiente concepto “Nombre general que se le da a los actos de un organismo que estén en parte, determinados por su propia naturaleza o su estructura interna” (Cofer y Appley, 1971.P20)

Hebb señala que “...el termino de motivación se refiere 1) a la existencia de una secuencia de fases organizadas, 2) a su dirección y contenido 3) a su persistencia en una dirección dada o a su estabilidad de contenido” (Cofer y Appley, 1971.P20)

Según James Dreuer (citado por Nouel y Rodríguez, 2002, p. 7), “Motivación es un término empleado generalmente para designar los fenómenos involucrados en la acción de incentivos e impulsos”.

Según McClelland “La motivación vendría a ser constituida por los racimos de expectativas o asociaciones que se forman y crecen alrededor de las experiencias afectivas. FUNDASE (citado por Nouel y Rodríguez, 2002, p. 8).

Para Oswaldo Romero García, “La Motivación se refiere, en general, a estados internos que energizan y dirigen la conducta hacia metas específicas” (Romero, 1985, p.14)

3- Teorías Motivacionales

3.1- Teoría de las Necesidades de Maslow

El psicólogo Abraham Maslow (1970) expuso que existen cinco categorías de necesidades que conforman una jerarquía motivacional y son, en orden jerárquico de las mas básicas a las mas complejas: necesidades fisiológicas, necesidades de seguridad, necesidades de pertenencia, necesidades de estima y necesidades de auto – realización. (Darley et al., 1990)

Según Suniaga (2002), Maslow clasificó las necesidades básicas de la siguiente manera:

- 1) Necesidad de Autorrealización: Realizar al máximo las potencialidades personales.
- 2) Necesidad de Estimación: Deseo de una valoración alta de sí mismo, con una base firme y estable.
- 3) Necesidad de Pertenencia: Amor, afecto y sentido de pertenencia.
- 4) Necesidad de Seguridad: Búsqueda de tranquilidad, orden, estabilidad, dependencia, protección, ausencia de miedo.
- 5) Necesidades Fisiológicas: Impulsos fisiológicos, referidos a la satisfacción del hambre, sed, alivio del dolor y sexo.

Las necesidades mas básicas son las fisiológicas, que deben satisfacerse para vivir, y sólo cuando están satisfechas se vuelven dominantes las de seguridad, y así sucesivamente. De modo que una necesidad no se vuelve dominante sino hasta que la anterior ha sido satisfecha. (Darley et al., 1990).

3.2- Teoría de las necesidades de Herzberg

Herzberg tomando en cuenta la teoría de las necesidades propuesta por Abraham Maslow (1943), expresó que la motivación de las personas requiere de dos factores: Factores Higiénicos, como las condiciones que tiene el individuo cuando trabaja y Factores Motivacionales que tienen que ver con el contenido del cargo y los deberes relacionados con el cargo en sí. El individuo debe establecer cuales son los factores que llevan a adoptar ciertas actitudes en su trabajo, también debe determinar el estadio de las actitudes que lo han motivado y cuales son los efectos que han ocasionado en relación su trabajo, salud, o aspectos sociales. (Chvostek & Medina, 1995).

3.3- Teoría de la Expectativa de Vroom

La motivación según Vroom, se reduce a la decisión sobre la medida del esfuerzo que hay que ejercer para una tarea específica. Esta decisión está basada en una secuencia de dos etapas de expectativas: esfuerzo-rendimiento y rendimiento-resultado. La motivación se ve afectada en primer lugar por la expectativa de un individuo de que un determinado nivel de esfuerzo dará lugar al logro del objetivo de rendimiento pretendido. (Pérez & Silva, 2000).

Según estas autoras, la motivación también está sujeta a la influencia de la probabilidad que perciben las personas de conseguir resultados diversos como consecuencia de haber logrado su objetivo de rendimiento. Por lo tanto los individuos se motivan en la medida en que valoran los resultados obtenidos.

4- Estudios de McClelland

El psicólogo norteamericano David McClelland, quien se ubica en la corriente del Behaviorismo, realizó contribuciones a la psicología de la motivación con una serie de artículos experimentales y teóricos. En la faceta experimental trató principalmente la motivación producida experimentalmente mediante el empleo de una edición estandarizada del T.A.T. de Murray, mientras que la faceta teórica comienza con su libro "Personality". (Ryle, 1968).

Según Pérez y Silva (2000), los estudios de McClelland comienzan con la interrogante de saber ¿cuales son las razones del desarrollo y la decadencia económica? McClelland afirma que existen ciertas fuerzas que dan origen al rápido desarrollo económico, las cuales forman

parte del hombre mismo, en sus móviles fundamentales y en la forma que organiza sus relaciones con sus semejantes. La hipótesis de los estudios de McClelland es que la motivación al logro es en parte responsable del desarrollo económico.

McClelland (1976) desarrolla un sistema para medir las diferencias cualitativas y cuantitativas de la motivación humana, estructurándolo sobre los principios metodológicos de la psicología experimental y la teoría de Freud y sus seguidores.

De acuerdo con este último, las motivaciones se reflejan siempre en las fantasías de los individuos. Los psicoanalistas utilizan la interpretación de los sueños como método para determinar las motivaciones de las personas, sus conflictos interiores, sus aspiraciones y sus deseos. (McClelland 1930, 1950, 1970)

Por otra parte un método ampliamente usado en la psicología experimental para localizar las fantasías de los individuos, es la aplicación del test o prueba de apercepción temática del profesor Murray conocido como TAT. (McClelland 1930, 1950, 1970)

Pero tanto el TAT en sí mismo, como la interpretación psicoanalítica de los sueños o de las fantasías, no dan una verdadera medición cuantitativa que permita determinar con que fuerza y en que extensión se manifiestan en una persona determinada las diferentes motivaciones. (McClelland 1930, 1950, 1970)

McClelland concibió una metodología basada en la concepción Freudiana, con la cual comprobó empíricamente la posibilidad de aplicar un sistema efectivo que midiera o permitiera medir tanto cuantitativa como cualitativamente, las motivaciones reflejadas en las laminas del TAT. (McClelland 1930, 1950, 1970)

La elaboración del método comenzó a estructurarse sobre el marco referencial de las comprobaciones experimentales de Hull, para poder apreciar hasta que punto el TAT reflejaba efectivamente las motivaciones de los individuos y la intensidad con la cual se daban. Las primeras comprobaciones midieron los distintos grados en que el hambre se manifiesta en las personas motivadas y las fantasías que aparecían en el TAT relacionadas con tal estímulo. (McClelland 1930, 1950, 1970)

De igual modo, se comprobó luego la relación cuantitativa y cualitativa entre los diferentes grados de motivación al logro que se observaban en las fantasías encontradas en los TAT tomados a individuos previamente sometidos a un estímulo de logro. (McClelland 1930, 1950, 1970)

Como breve explicación del método, se podría decir que este se baso en valorar la intensidad de la motivación al logro preparando psicológicamente, mediante diversas instrucciones a distintos grupos de personas y aplicándoles luego el método TAT. Cuando al preparar al grupo se advirtió de antemano que quien acertara el test de fantasía sería considerado como hombre de negocios y administrador de buen éxito, se verifico luego en el TAT que este tipo de estímulo realmente producía pensamientos vinculados al logro. El patrón específico de pensamientos y fantasías hallados en las respuestas del TAT dadas por el grupo motivado al logro, comparado con la ausencia de ese patrón de pensamientos notada en las respuestas al TAT por el grupo de comprobación no motivado, es lo que McClelland considero como la definición y la medida de la motivación al logro. (McClelland 1930, 1950, 1970)

4.1- Motivación al logro

Según McClelland, la motivación al logro es “...un proceso de planeamiento y de esfuerzos hacia el progreso y la excelencia tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una relación comparativa con lo ejecutado anteriormente”. (McClelland 1930, 1950, 1970. P24)

El autor señala que, esta consiste en una serie de pensamientos y de sensaciones que se encuentran vinculados con la planificación y el esfuerzo para alcanzar una meta de excelencia. Estas características se evidencian en la conducta y no en las realizaciones visibles como se suele pensar.

“Las personas con alto motivo de logro, son aquellas que buscan tareas que supongan un reto para ellos, que tratan de realizarlas lo mejor que pueden, e incluso si la tarea no tiene especial interés para ellos” (Suniaga, 2002, p. 10)

De ésta manera, McClelland argumenta que el aumento de la motivación al logro, a la autorrealización, puede revelarse de muchas maneras dependiendo de la personalidad de cada individuo al igual que de su forma de manifestarse en la conducta social.

En conclusión la motivación al logro podría definirse como “...la necesidad del ser humano de actuar, dentro del ámbito social, buscando metas sucesivas y derivando al mismo tiempo satisfacción en realizar cosas, paso a paso, en términos de excelencia”. (McClelland 1930, 1950, 1970.P.52)

Ésta motivación impulsa a las personas a actuar con eficacia en pro del logro de resultados óptimos a través del establecimiento de metas realistas, el trabajo constante, y la exigencia de resultados de alta calidad. Para lograr los resultados esperados, las metas deben ser realistas de tal forma que puedan ser alcanzadas. (Chvostek y Medina, 1995)

4.1.1- Características de las personas con alta necesidad de logro según McClelland (citado por Suniaga, 2002)

- Responsabilidad personal en el rendimiento: las personas con una alta necesidad de logro tienen un intenso deseo de alcanzar el éxito y un temor igualmente intenso al fracaso, prefieren ser personalmente responsables del resultado de su rendimiento, porque sólo en esas condiciones podrían sentir la satisfacción de hacer algo mejor. Gustan enfrentar desafíos y se fijan metas moderadamente difíciles más no imposibles. Enfrentan el riesgo en forma realista.
- Necesidad de feed-back sobre el rendimiento: les interesa recibir retroalimentación específica y rápida sobre como es su nivel de desempeño, para saber si lo están haciendo mejor que otros.
- Capacidad de innovar: Poseen capacidad de innovación, es decir, de hacer algo distinto a lo de antes, buscar una vía diferente, más corta o eficaz hacia un objetivo.
- Tienden a ser inquietos: les gusta trabajar muchas horas y la consecuencia social más importante de esta característica una intensa necesidad de logro de éxito profesional.

4.2- Motivación al poder

Se puede definir como “...la necesidad interior que determina la conducta de un individuo hacia el objetivo de influenciar a otro ser humano o grupo de ellos” (McClelland 1930,1950, 1970. P39)

Según el autor, se manifiesta cuando una persona demuestra necesidad de poder con la intención de ejercer influencia, afectar a los demás e intentar controlarlos buscando persuadir y haciendo un esfuerzo por impresionar, lo que genera fuertes sentimientos positivos o negativos en los demás. La persona demuestra preocupación por su propia reputación ya que siempre quiere aparecer como superior en el contexto social.

Para medir la fuerza con que se manifiesta la motivación al poder hay diez subcategorías que son: deseo, actividad, prestigio aumentado del personaje, prestigio

disminuido del personaje, obstáculo exterior, previsión del éxito, previsión del fracaso, sentimientos positivos, sentimientos negativos y efecto.

4.2.1- Características de las personas con alta necesidad de poder

Según McClelland, (citado por Suniaga 2002), las personas con una alta necesidad de poder sienten gran inclinación, por ejercer influencia y control sobre los demás. Estas personas, por lo general, buscan puestos de liderazgo, son dinámicos, sinceros, exigentes y deleitan a los demás al enseñar y hablar en público.

4.3 - Motivación a la afiliación

La motivación a la afiliación “es una forma de conducta social que responde a un impulso que satisface mediante la creación y disfrute de vínculos afectivos con otra u otras personas. La meta perseguida es la de alcanzar una relación basada en una amistad recíproca” (McClelland, 1930, 1950, 1970.P27)

Según el autor, la imaginaria de afiliación está presente cuando se manifiesta interés por gustar, ser aceptado por los demás y tener amistades, es decir, cuando una persona da señales de querer iniciar, tener y mantener una relación de afecto con otra u otras personas. En pocas palabras es una manifestación de interés por una amistad realmente positiva como objetivo de la conducta. Es importante señalar que sólo se codifican las relaciones de compañerismo, amor; es decir que las relaciones que culturalmente presuponen la relación afiliativa, no se codifican.

El psicólogo explica que existen seis subcategorías que determinan la fuerza con la que se expresa la motivación a la afiliación: deseo de afiliarse, actividad, anticipación al éxito, obstáculo exterior, sentimientos positivos y por último el tema de afiliación. Es importante señalar que “el deseo de afiliarse se califica como tal cuando en una muestra alguien refleja interés por vincularse a otra persona o grupos de personas” (McClelland, 1930, 1950, 1970.P33)

4.3.1- Características de las personas con alta necesidad de afiliación

Según McClelland (citado por Suniaga 2002), las personas con alta necesidad de afiliación tienen:

- Mejor rendimiento cuando están presentes los incentivos afiliativos.

- Mantenimiento de redes personales: Se muestran más sensibles a las caras que a otros objetos y entablan más diálogo con otros, a la vez que aprenden más rápido las relaciones sociales.
- Cooperación, conformidad y conflicto: Los sujetos se muestran más cooperadores y se conforman con los deseos de los demás, y siempre que pueden tratan de evitar los conflictos y las actividades que involucran competencia.
- Conducta de gestión y organización: Los sujetos con alta necesidad de afiliación no tienden a triunfar en la gestión, pasan más tiempo como subordinados en la organización.
- Miedo al rechazo: por parte de sus semejantes.

5 - Estudios de Oswaldo Romero García

Oswaldo Romero García es un profesor Venezolano de la Universidad de Los Andes que realizó sus estudios inspirado en la Teoría de McClelland, siguiendo sus lineamientos. Para el autor un motivo es "...una abstracción, una generalización elaborada a partir de generalidades observadas e la conducta de la gente" (Romero, 1985, p.13). Según Nouel y Rodríguez (2002), en los motivos se pueden diferenciar dos elementos, el innato y el adquirido. Esto se debe a que tanto en las motivaciones orgánicas como en las sociales aparecen diferencias tanto en los comportamientos innatos como en los aprendidos.

Además, Romero (1985), diferencia la motivación de la motivación social, argumentando que la motivación se refiere en general, a estados internos que energizan y dirigen conductas hacia metas específicas; mientras que la motivación social es una red de asociaciones de pensamientos matizados afectivamente alrededor de metas socialmente relevantes.

Explica las distintas motivaciones sociales expuestas por McClelland de la siguiente manera:

5.1- Motivación al logro

“La motivación al logro es una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el desarrollo personal, implicando un uso exigente de capacidades y destrezas para beneficio personal y colectivo.” (Romero, 1991. P41)

Según Romero (1991), la motivación al logro se expresa en su dimensión interior en ejecuciones únicas que confieren al individuo cogniciones de un valor personal especial. Permitiéndole la búsqueda del dominio sobre la tarea, a través de la adquisición de la experticia en la tarea, eficiencia en la ejecución de la misma y excelencia en los resultados.

En su dimensión exterior puede medirse como “interés por el crecimiento de otros (individuos, organizaciones, sociedad), manifestado a través de una instrumentación en términos de logro” (Romero, 1991.P43) A su vez significa interés por las metas, insistencia y resultados excelentes, mejoramiento de la calidad de vida de otros y contribución al desarrollo económico de la organización, la comunidad y la sociedad toda. (Chvostek y Medina, 1995.P47)

5.2- Motivación al poder

La motivación de poder también puede ser definida como “...una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el control de nuestra propia conducta y la conducta de los demás” (Romero, 1991. P50)

Según este autor, en su dimensión interior, la sensación de poder se manifiesta en el éxito conseguido en el autocontrol que es la capacidad de manejar y dominar emociones, pensamientos y conductas; y en la fortaleza interior.

Mientras tanto, en su dimensión exterior esta motivación puede expresarse como asertividad que es “...una demanda exitosa de respeto para nuestra construcción particular de la situación y para nuestra persona” (Romero, 1991. P51)

5.3- Motivación a la afiliación

La motivación afiliativa también puede ser definida como “una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el sentirnos bien con nosotros mismos y los demás” (Romero, 1991.P46)

Por lo tanto, la necesidad de afiliación está orientada a la búsqueda de relaciones interpersonales agradables y positivas, a la aceptación y alcance de recompensas afectivas. Romero (1991), explica que en su dimensión interior, las personas que poseen motivación afiliativa deben tener autoestima alta, es decir, deben respetarse y estar satisfechas con ellas mismas.

Mientras tanto, en su dimensión exterior, la motivación afiliativa se da en las relaciones interpersonales, entre las que se encuentran: el amor familiar que comprende las relaciones afectivas con miembros de la familia como padre-hijo, el apoyo afectivo que comprende las relaciones con los amigos que requieren atención especial y la capacidad de compartir experiencias individuales y sociales.

6- Algunas investigaciones realizadas en Venezuela basadas en la Teoría de las Motivaciones Sociales de McClelland

En el trabajo realizado por Chvostek y Medina (1995) sobre el Perfil motivacional de alumnos de Relaciones Industriales cohorte 1994-1995, según McClelland; en el que las autoras pretendieron determinar qué motivaba a los estudiantes de 4° y 5° año a lograr sus metas universitarias basándose en las teorías del autor antes mencionado. En la Investigación se pudo concluir que en el perfil motivacional de los estudiantes está orientado hacia la necesidad de logro, luego hacia la necesidad de afiliación y por último a la necesidad de poder, existiendo diferencias entre los años estudiados (4° y 5°), debido a que los estudiantes de quinto año presentan mayores puntajes en las necesidades de logro y afiliación con respecto a los estudiantes de 4° año, mientras que los estudiantes de 4° año presentan mayores niveles de necesidad de poder con respecto a los de 5°. Además se determinó que la necesidad de logro, la necesidad de afiliación y la necesidad de poder no están influenciadas por las variables edad y sexo.

La Metodología presentada en éste Proyecto de trabajo de Grado fue de tipo exploratorio, descriptivo y el diseño ex-post-facto.

Ceccato y Royo (1997) elaboraron una tesis sobre la motivación de los estudiantes de la UCAB en el último año de carrera, cohorte 1996-1997, para desempeñarse laboralmente en

el sector público ó privado; intentando determinar si existe relación entre los motivos de logro, poder y afiliación, según la teoría de D. McClelland.

En la muestra estudiada se encontró que el 64,4% de los estudiantes se inclinaron hacia el sector privado, el 30,1% hacia la empresa pública y el 5,5% hacia la administración pública, resultados que permitieron inferir que puede existir una relación entre la alta orientación al logro de los estudiantes de la UCAB y la elevada tendencia hacia el sector privado. A su vez, se encontró relación entre la variable motivo y la especialidad, siendo el motivo al logro el más importante para todas las especialidades en la escogencia del sector laboral, puesto que todas presentaron una media positiva. La Investigación fue de Tipo correlacional, descriptivo, con un Diseño no experimental, transeccional.

Para la recolección de la data, elaboraron un cuestionario, que fue posteriormente validado por expertos. El mismo consta de veinte y dos (22) ítems, de los cuales 21 corresponden al la recopilación de información relacionada a los perfiles motivacionales y uno tiene que ver con la preferencia de los estudiantes hacia el sector público o privado.

Otro trabajo consultado fue el de Salguero (2003) titulado, Variables demográficas y situacionales asociado al perfil de motivación para el trabajo del docente universitario. Su propósito fue determinar el Perfil Motivacional para el trabajo de Docentes Universitarios de la UPEL adscritos al Instituto de Mejoramiento Profesional del Magisterio (IMPM), en Caracas. El objetivo general consistió en determinar las variables demográficas y situacionales asociadas con el perfil motivacional para el trabajo del Docente Universitario.

Para esta Investigación, se tomó una muestra de 45 sujetos y después del análisis de los datos se concluyó que no existen diferencias significativas en el Perfil de Motivación para el trabajo de los Docentes Universitarios del IMPM, y que dicho perfil no está asociado a variables demográficas y situacionales.

Según Salguero, la investigación confirmó que determinar el Perfil de Motivación para el trabajo puede resultar importante para las Instituciones de Educación Superior ya que contribuye al desarrollo de políticas de Recursos Humanos en las funciones de docencia en pregrado y postgrado, en la investigación y extensión universitaria en pro de mejorar los niveles de productividad y satisfacción de los profesionales de la enseñanza a nivel superior.

Di Eugenio y Teijeiro (1998), elaboraron una tesis llamada “Investigaciones de McClelland y Romero aproximación al perfil motivacional de los 90”, en la que el propósito fue determinar si la motivación actual de los estudiantes de la Universidad Católica Andrés Bello, configuran un perfil motivacional distinto a los obtenidos por McClelland, en los años 70 y Romero García, en los años 80. En éste trabajo, los resultados obtenidos indican que existe un patrón constante y claramente definido: un contenido predominante de motivación al poder, bajo nivel en afiliación y mínimo en la motivación al logro.

La Investigación fue realizada a través de un estudio descriptivo, con una estrategia de campo y un diseño no experimental o ex post facto. Se recolectaron datos sobre los perfiles motivacionales de los estudiantes de pregrado de la UCAB. Para la recolección de la información se administró el instrumento diseñado por Romero García y Salomón de Bustamante, con la finalidad de medir las tendencias motivacionales, el cual se denomina Inventario sobre las Motivaciones Sociales.

7- Algunas investigaciones realizadas en Venezuela en la presente Década basadas en la Teoría de las Motivaciones Sociales de McClelland

Pérez y Silva, (2000), elaboraron una tesis titulada “Perfil Motivacional de los Profesionales Militares de la Armada de Venezuela, según la teoría de McClelland”, en la que el objetivo general fue comparar el perfil motivacional actual de la población de profesionales militares con rangos de oficiales, suboficiales y tropa profesional, en las principales ciudades ubicadas en el territorio Nacional con los perfiles obtenidos por Key y Méndez en 1999. Los resultados arrojados por esta investigación, indican un alto contenido de afiliación, seguido por logro y por último poder.

La Investigación fue elaborada a través de un estudio descriptivo, no experimental, transaccional. La población se estratificó y el instrumento de recolección utilizado fue el Inventario de Motivaciones Sociales elaborado por Romero y Salóm.

Suniaga (2002), emprendió una investigación llamada “Perfil Motivacional de las Cadenas de Restaurantes de comida rápida, según la teoría de McClelland” cuyo propósito fue comparar el perfil motivacional del personal perteneciente a los niveles de cargos: nivel

supervisorio y nivel subordinado de las cadenas de restaurantes de comida rápida, ubicadas en el Municipio Chacao, con los perfiles obtenidos por las anteriores investigaciones realizadas en Venezuela. La investigación fue de tipo descriptivo, no experimental con un diseño de tipo transaccional. Los resultados obtenidos evidenciaron que la motivación de afiliación ocupó el primer lugar, la motivación al logro el segundo y la motivación al poder el tercero.

Nouel y Rodríguez (2002), elaboraron una tesis llamada “Perfil Motivacional de Trabajadores del Sector público, según la teoría de David McClelland”, cuyo objetivo general fue comparar el perfil motivacional de los trabajadores fijos (empleados) con el perfil motivacional de los trabajadores temporales (contratados) según la teoría de McClelland y contrastarlos con los resultados obtenidos en investigaciones realizadas en Venezuela. El estudio fue descriptivo, no experimental, transeccional y los resultados apuntaron que la Motivación a la afiliación se encuentra en primer lugar, la Motivación al logro en el segundo, y la Motivación al poder en el tercero.

Todas las Investigaciones mencionadas, aportan una referencia fundamental para la elaboración de este estudio, ya que contienen las teorías de McClelland además de las de Romero y Salom de Bustamante debidamente aplicadas en distintas poblaciones en las que se buscó determinar el perfil motivacional.

CAPÍTULO III. MARCO REFERENCIAL

8- Reseña Institucional

La Universidad Católica Andrés Bello - UCAB -, con sus tres sedes: Caracas, Guayana y Coro, es una Institución de Educación Superior de carácter privado y sin fines de lucro. Su sede principal se encuentra ubicada en la urbanización Montalbán-La Vega de Caracas, capital de Venezuela. Fue fundada en octubre de 1953 y confiada por el Episcopado Venezolano a la Compañía de Jesús.

8.1- Objetivos de la U.C.A.B.

La Universidad Católica Andrés Bello considera como su misión específica:

- Contribuir a la formación integral de la juventud universitaria, en su aspecto personal y comunitario, dentro de la concepción cristiana de la vida.
- Esforzarse por acelerar el proceso de desarrollo nacional, creando conciencia de su problemática y promoviendo la voluntad de mejoramiento continuo. Por lo mismo, concederá especial importancia a la educación de los recursos humanos y particularmente de la juventud, a fin de lograr la promoción de toda persona.
- Trabajar por la integración de América Latina y por salvaguardar y enriquecer su común patrimonio histórico-cultural; por la mutua comprensión y acercamiento de los pueblos de nuestro Continente; por la implantación de la justicia social; por la superación de los prejuicios y contrastes que dividen y separan a las naciones, y por el establecimiento de la paz, fundada en hondo humanismo ecuménico. Irradiar su acción, especialmente a los sectores más marginados de la comunidad nacional.

- Promover el diálogo de las Ciencias entre sí y de éstas con la Filosofía y la Teología, a fin de lograr un saber superior, universal y comprensivo, que llene de sentido el quehacer universitario.

Ésta investigación se realiza específicamente en las especialidades de Relaciones Industriales y Sociología, pertenecientes a la Escuela de Ciencias Sociales, cuya visión es ser una Escuela de estudios universitarios de pregrado, que actúa como agente de cambio social, innovadora a nivel académico, formadora de profesionales, líderes en las ciencias sociales, reconocida nacional e internacional, ética y socialmente responsable. Su Misión consiste en formar académica e instrumentalmente a futuros científicos sociales; profesionales líderes, competitivos, ética y socialmente responsable; contando con un equipo docente y profesional altamente capacitado y manteniendo pensa actualizados que satisfagan las exigencias del país en pro de su desarrollo.

9- Descripción del contexto en el que se realizará la investigación:

La Escuela de Ciencias Sociales se fundó e inició sus actividades en septiembre de 1959. Forma parte de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. En sus inicios abarcaba tres carreras; Sociología, Servicio Social y Relaciones Industriales.

La misión de la Escuela de Ciencias Sociales es: Formar académica e instrumentalmente a futuros científicos sociales; profesionales líderes, competitivos, ética y socialmente responsables; contando con un equipo docente y profesional altamente capacitado y manteniendo pensa actualizados que satisfagan las exigencias del país en pro de su desarrollo.

El Industriólogo es un científico preocupado por la problemática laboral y socioeconómica del país, capaz de analizar situaciones en forma crítica y de proponer soluciones viables con objetividad y realismo, que ayuden y orienten la política social de los empresarios, de los trabajadores y del gobierno. Es un profesional estudioso del mundo del trabajo, conocedor del proceso de desarrollo económico y social de Venezuela, y capaz de alcanzar una visión global y totalizadora de las complejas relaciones sociales que surgen de los distintos modos de producción históricamente desarrollados y vigentes, y en particular de los requerimientos que surgen de la coyuntura económica que atraviesa el país.

Puede desenvolverse como investigador y docente que coopere, con otros académicos, en la difícil tarea de perfeccionar las bases teóricas de la especialidad, logrando en ello mayor eficacia en el ejercicio de la profesión. En ello incorpora la ayuda que representa la moderna instrumentación de la informática.

Por su parte, el Sociólogo tiene como perfil la condición de investigador social, con el manejo de habilidades y destrezas que le permita diseñar políticas y programas, tanto públicos como privados, que contribuyan a dinamizar los factores básicos que posibiliten el desarrollo social.

Por otra parte, el Sociólogo, es un profesional que posee conocimientos y herramientas para procurar que la gente actúe efectivamente en el marco de los programas racionalmente planificados. En otras palabras, el trabajo de un sociólogo está directamente vinculado con las actividades gerenciales y de planificación de las políticas sociales. El egresado maneja técnicas de gerencias y planificación.

9.1- Objetivos de la Escuela de Ciencias Sociales:

- Excelencia y calidad en la formación académica.
- Participar en la producción de conocimientos en el campo de las ciencias sociales, a nivel nacional e internacional.
- Evaluar, actualizar y crear pensa de estudios actualizados e integrados a las exigencias del país.
- Desarrollar iniciativas para la selección, formación y actualización del personal docente.
- Incentivar la integración y el trabajo en equipo entre el personal de la Escuela, estudiantes y profesores.
- Fomentar el ejercicio de investigación entre profesores y estudiantes.
- Lograr la formación de una Escuela cuya ética esté centrada en los valores universales.
- Lograr la formación de un científico social que se responsabilice y se integre a la transformación social.
- Mejorar la eficiencia organizacional de la Escuela

Tomado de la página Web oficial de la Universidad Católica Andrés Bello
<http://www.ucab.edu.ve>

CAPÍTULO IV. MARCO METODOLÓGICO

A fin de lograr los objetivos planteados en éste trabajo de investigación, el marco metodológico trata fundamentalmente, las etapas del estudio, desde su inicio hasta su culminación a fin de sistematizar racionalmente el tema estudiado, en función de la consecución de los objetivos específicos y la problemática abordada sobre determinar el perfil motivacional de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, cohorte 2005-2006, según la teoría de McClelland.

10- Tipo de Investigación

Según el nivel de conocimiento del objeto estudiado, se hará una investigación exploratoria, descriptiva. Las investigaciones exploratorias son aquellas donde se formula un problema para facilitar una investigación más precisa. (Arias, 2004) "... La investigación descriptiva, consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento" (Arias, 2004.P48)

De acuerdo a la definición, el trabajo se ubicó en ese nivel ya que se procederá a recabar toda la información relativa a los perfiles motivacionales de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, cohorte 2005-2006, según la teoría de McClelland. Ésta información será analizada posteriormente para determinar sus características particulares.

11- Diseño de Investigación

En el presente estudio el tipo de Diseño que se utilizará será No Experimental, Transversal.

Principalmente será No Experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables. Lo que se hace en la Investigación No Experimental es observar fenómenos tal y cómo se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (Sampieri, Collado & Lucio, 1998)

No se construirá ninguna situación, sino que se observarán situaciones ya existentes que ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tendrá control directo sobre la variable, no podrá influir sobre ella porque ya sucedió, al igual que sus efectos (Sampieri, Collado, Lucio, 1998).

La Investigación será transversal porque la recolección de datos será en un momento determinado, en un período de tiempo. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en varios momentos. (Sampieri, Collado, Lucio, 1998).

12- Población o Universo de Estudio

Para Balestrini (citado por Claret, 2005, p. 122) se entiende por población “...cualquier conjunto de elementos de los que se quiere conocer o investigar, alguna o algunas de sus características”.

En éste proyecto la población está constituida por los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello.

13- Muestra

“La muestra es, en esencia un subgrupo de la población” (Hernández, et.al. 2002). Ésta se escogió por medio de un Muestreo Aleatorio Estratificado, donde cada año representó un estrato, y todos los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales, tuvieron la misma probabilidad de ser escogidos; de esta manera, se evitó que cualquier factor pudiera sesgar los resultados de la investigación. Sin embargo, al ser estratificado se garantiza la representación de cada año de la carrera.

Tabla N° 1: Datos para el cálculo de la muestra

| Datos para el calculo de la muestra | |
|-------------------------------------|---------------------------------|
| Z= | 5% nivel de confianza 1,96 |
| P= | 50% probabilidad de ocurrencia |
| n= | 50% complemento (no ocurrencia) |
| E= | 5,5% error máximo permitido |
| N= | 924 tamaño poblacional |

| Resultados de la muestra | |
|--------------------------|---------------------------------|
| n= | población infinita |
| n= | población finita proporción 26% |

Tabla N° 2: Cálculo de la muestra

| | | (A) | (B) | Afijación | | | | |
|----------------|----------|-------------|----------|-----------|--------------|------------|-------|-----------------|
| | | % Población | Varianza | Simple | Proporcional | Optima | (A*B) | |
| Estrato | N | | | | | | | Prop (c) |
| Primero | 327 | 35 | 1 | 47 | 84 | 84 | 0,354 | 0,354 |
| Segundo | 182 | 20 | 1 | 47 | 47 | 47 | 0,197 | 0,197 |
| Tercero | 129 | 14 | 1 | 47 | 33 | 33 | 0,14 | 0,14 |
| Cuarto | 130 | 14 | 1 | 47 | 33 | 33 | 0,141 | 0,141 |
| Quinto | 156 | 17 | 1 | 47 | 40 | 40 | 0,169 | 0,169 |
| Total | 924 | 100 | | 236 | 236 | 236 | 1 | 1 |

En las tablas N° 1 y N° 2, se puede observar cuales fueron los datos para el cálculo de la muestra, lográndose encuestar a 221 estudiantes, por lo que la muestra tuvo una mortalidad de 15 estudiantes. La distribución final se muestra en el la tabla N° 9.

14- Unidad de Análisis

La unidad de análisis se basa en quienes son, específicamente, los sujetos u objetos de estudio. (Hernández, et.al, 2002).

Para la presente investigación se consideró como Unidad de Análisis, a los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, mediante la aplicación de instrumentos (escalas MLP, MPS Y MAFI) elaborados por Romero García y Salom de Bustamante en 1991.

15- Definición conceptual:

15.1- Motivación de Logro:

La Motivación al Logro también puede ser definida como “... Una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el desarrollo personal, implicando uso exigente de capacidades y destrezas para beneficio personal y colectivo” (Romero García, 1991, P 41)

15.2- Motivación al Poder:

La motivación de poder puede ser definida como “...una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el control de nuestra propia conducta y la conducta de los demás” (Romero, 1991. P50)

15.3- Motivación a la Afiliación:

La motivación afiliativa puede ser definida como “una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el sentirnos bien con nosotros mismos y los demás” (Romero, 1991.P46)

16- Operacionalización de la variable motivación y sus tres dimensiones: Según Nouel y Rodríguez (2002)

Tabla N° 3: Operacionalización de la Variable Motivación y sus tres Dimensiones

| Dimensiones | Subdimensiones | Indicadores | Ítems |
|-------------------------|--|---|--------------------------|
| Necesidad de logro | Metas de desarrollo Personal: establecimiento de metas controlables y de superación personal | Metas claras y realistas, retos difíciles y alcanzables, expectativas de éxito, deseo de superación personal | 1,2,3, 4,5,6, 7,8 |
| | Instrumentación: estrategias de acción de logro como el esfuerzo, persistencia y planificación. | Planificación, persistencia y esfuerzo | 9,10,11, 12,13,14 |
| | Compromiso con la tarea: grado de responsabilidad y compromiso personal asumido por las tareas propuestas. | Identificación, involucración o involucrimiento con las tareas, responsabilidad por resultados. | 15,16,17, 18 |
| | Creencias facilitadoras de logro: creencias de superación del subdesarrollo. | Adaptación activa, disposición hacia las acciones auténticas, actitud hacia el cambio, disposición y creencias hacia el progreso y desarrollo. | 19,20,21, 22,23,24 |
| Necesidad de Afiliación | Afiliación básica: cogniciones y afectos relacionados con el interés en el establecimiento de relaciones personales amistosas. | Capacidad de compartir, solidaridad, aceptación al fracaso, adversidad, (apoyo afectivo maduro) | 1,2,3,4,5, 6,7,8 |
| | Afiliación en el trabajo: uso de estrategias afiliativas en el trabajo, tanto en el sector organizacional como educativo. | Uso de afectos (sensibilidad, o vía explotación), preocupación exagerada por relaciones armoniosas en el trabajo (búsqueda constante de aceptación y comprensión) | 9,10,11, 12,13,14, 15,16 |

| | | | |
|--------------------|---|--|-----------------------------|
| Necesidad de Poder | Poder Benigno: afectos y cogniciones positivas producidas por el uso altruista de poder. | Experticia, madurez, sabiduría, bondad o caridad, beneficio colectivo. | 1,2,3,4,5, 16,17,18, 19,20 |
| | Poder Explotador: uso del poder auto centrado no altruista que manipula, engaña y usa a las personas. | Manipulación, engaño, beneficio personal, abuso y egoísmo. | 6,7,8,9, 10,11,12, 13,14,15 |

17- Prueba Piloto

Se realizó una prueba piloto en donde se encuestó a 15 estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales, 3 de primer año, 3 de segundo, 3 de tercero, 3 de cuarto y 3 de quinto. Las edades estuvieron comprendidas entre los 16 y 24 años, cinco estudiantes tuvieron edades entre 16-19 años y diez estudiantes tuvieron edades entre 20-24 años. En cuanto al género, se tiene que hubo 4 estudiantes encuestados del sexo masculino, y 11 del género femenino. En lo que se refiere a la variable Especialidad, es importante destacar que Ciencias Sociales no es considerada una Especialidad para este estudio, sin embargo está incluida en la Tabla Estadístico Descriptiva de la prueba piloto, sólo con fines informativos y de la misma se encuestó a 6 personas mientras que de la especialidad Relaciones Industriales a 8, y de Sociología a 1 persona.

Tabla N° 4: Estadístico Descriptiva de la Prueba Piloto

| Variable Demográfica | Categoría | Nº de estudiantes |
|----------------------|-----------|-------------------|
| Edad | | 15 |
| | 16-19 | 5 |
| | 20-24 | 10 |
| | 24-27 | 0 |

| | | |
|--------------|-------------------------|----|
| Género | Masculino | 4 |
| | Femenino | 11 |
| | | 15 |
| Año Cursado | 1 | 3 |
| | 2 | 3 |
| | 3 | 3 |
| | 4 | 3 |
| | 5 | 3 |
| | | 15 |
| Especialidad | Ciencias Sociales | 6 |
| | Relaciones Industriales | 8 |
| | Sociología | 1 |
| | | 15 |

Posteriormente se realizó un Análisis de Confiabilidad de la prueba piloto (Tabla No 5), hallando el Alpha de Cronbach para cada Dimensión y Subdimensión en estudio; en el mismo se pudo observar que el Instrumento es confiable, ya que los valores se situaron entre 0,515 el mínimo y 0,946 el máximo.

17.1- Análisis de Confiabilidad de la Prueba Piloto

Tabla N° 5: Análisis de Confiabilidad de la Prueba Piloto

| Dimensión | Subdimensión | Alpha |
|--------------------|----------------------------------|-------|
| Necesidad de Logro | | 0,811 |
| | Metas de Desarrollo Personal | 0,863 |
| | Instrumentación | 0,906 |
| | Compromiso con la tarea | 0,946 |
| | Creencias facilitadoras de logro | 0,685 |

| | | |
|-------------------------|--------------------------|-------|
| Necesidad de afiliación | | 0,942 |
| | Afiliación básica | 0,898 |
| | Afiliación en el trabajo | 0,925 |
| Necesidad de poder | | 0,744 |
| | Poder Benigno | 0,871 |
| | Poder explotador | 0,515 |

18- Análisis de Confiabilidad de la Muestra

Después de que se aplicó el Instrumento a 221 estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales se realizó un Análisis de Confiabilidad de la muestra (tabla N° 6), hallando el Alpha de Cronbach para cada Dimensión y Subdimensión en estudio; en el mismo se pudo observar que la muestra es confiable, ya que los valores se situaron entre 0,762 el mínimo y 0,917 el máximo. Por lo tanto, se pudo proceder a realizar el análisis de la data.

Tabla N° 6: Análisis de Confiabilidad de la Muestra

| Dimensión | Subdimensión | Alpha |
|-------------------------|----------------------------------|--------------|
| Necesidad de Logro | | 0,823 |
| | Metas de Desarrollo Personal | 0,903 |
| | Instrumentación | 0,882 |
| | Compromiso con la tarea | 0,917 |
| | Creencias facilitadoras de logro | 0,903 |
| Necesidad de afiliación | | 0,901 |
| | Afiliación básica | 0,866 |
| | Afiliación en el trabajo | 0,849 |
| Necesidad de poder | | 0,857 |
| | Poder Benigno | 0,862 |
| | Poder explotador | 0,762 |

19- Técnicas de recolección de Información

Según Bernal (citado por Claret, 2005, P171) la recopilación de información es “un aspecto muy importante en el proceso de una investigación, es el que tiene relación con la obtención de información, pues de ello depende la confiabilidad y validez del estudio”

Debido a que esta investigación aspiró medir las tendencias motivacionales, se aplicó el Instrumento de recolección diseñado por Romero García y Salom de Bustamante, el cual está constituido a su vez por tres escalas: la Motivación al Logro se medirá a través de la escala MLP, la Motivación de Poder a través de la escala MPS y la Motivación de Afiliación por medio de la escala MAFI. (Di Eugenio, A & Teijeiro, M, 1998)

19.1- Inventario MLP

Está constituido por 24 ítems que miden la Motivación de Logro, escritos en forma de Likert de seis puntos, el cual contiene cuatro factores:

- A.- Desarrollo personal:** Establecimiento de metas de superación personal. Consta de 8 ítems
- B.- Estrategia de acción de logro:** Acciones de logro, esfuerzo, persistencia y planificación. Consta de 6 ítems.
- C.- Compromiso con la tarea: Envolvimiento** personal con las metas propuestas. Consta de 4 ítems.
- D.- Creencias facilitadoras de logro:** Creencias de superación de subdesarrollo. Consta de 6 ítems. (Di Eugenio, A & Teijeiro, M, 1998)

19.2- Inventario MPS

Contiene 20 ítems que miden la Motivación de Poder a través de dos sub-escalas.

- A.- Afiliación básica:** Cogniciones y afectos relacionados con el interés en el establecimiento de relaciones personales amistosas. Está constituido por 10 ítems.
- B.- Afiliación en el trabajo:** Uso de estrategias afiliativas en el trabajo, tanto en el sector organizacional como educativo. Está constituido por 10 ítems. (Di Eugenio, A & Teijeiro, M, 1998)

19.3- Inventario MAFI

Mide la Motivación de Afiliación, está constituido por 16 ítems en forma de Likert de 6 puntos que va desde: completo desacuerdo (1) hasta completo acuerdo (6), consta de dos sub-escalas de 8 ítems cada una.

A.- Poder benigno: Afectos y cogniciones positivas producidas por el uso altruista del poder.

B.- Poder maligno: Uso del poder auto-centrado, no altruista, que manipula, engaña y usa a las personas. (Di Eugenio, A & Teijeiro, M, 1998)

Estos instrumentos han sido adaptados para mayor comodidad de los encuestados, en ellos se ha colocado una sola vez la sección de Datos personales y las Instrucciones, ya que ambas, originalmente se repetían al comienzo de cada Inventario. A su vez, al instrumento original se le agregó algunas variables socio demográficas a fin de complementar el estudio.

20- Análisis de los datos

La información obtenida del instrumento se analizó mediante la introducción de los datos recabados en el programa estadístico SPSS el cual permitió estudiar cada Dimensión y cada Subdimensión por separado, para posteriormente realizar análisis estadísticos y diferencia de medias tomando en cuenta las variables demográficas.

Los resultados fueron analizados e interpretados tomando en cuenta la Escala de análisis e interpretación de datos presentada en la Tabla N° 7

Tabla N° 7: Escala de análisis e interpretación de datos

| Análisis | | | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. (1) | 2. (1.1 - 2) | 3. (2.1 - 3) | 4. (3.1 - 4) | 5. (4.1 - 5) | 6. (5.1 - 6) |
| Completamente en desacuerdo | Moderadamente en desacuerdo | Ligeramente en desacuerdo | Ligeramente de acuerdo | Moderadamente de acuerdo | Completamente de acuerdo |
| Interpretación | | | | | |
| 1. (1) | 2. (1.1 - 2) | 3. (2.1 - 3) | 4. (3.1 - 4) | 5. (4.1 - 5) | 6. (5.1 - 6) |
| Muy débil | Moderadamente débil | Ligeramente débil | Ligeramente intenso | Moderadamente intenso | Muy intenso |

CAPÍTULO V. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

21- Caracterización de la muestra

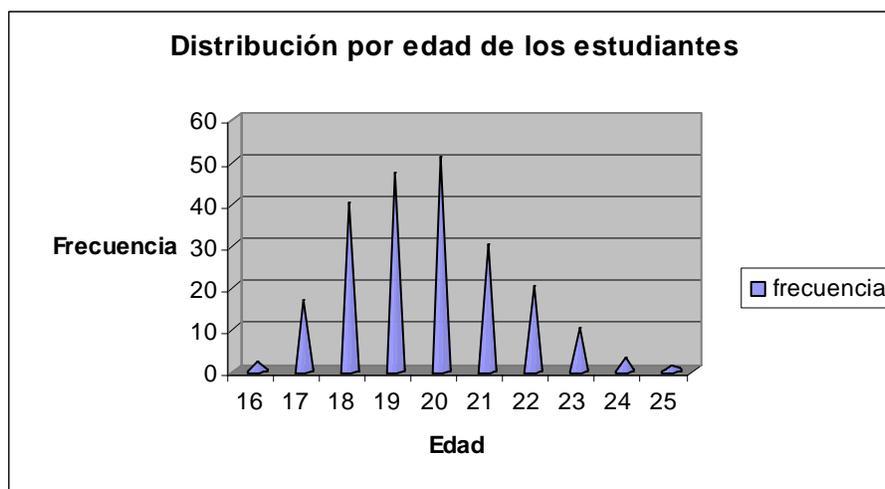
21.1- Distribución por Edad de los Estudiantes

Tabla N° 8: Distribución por edad de los estudiantes

| Edad | Frecuencia | Porcentajes |
|-------------|-------------------|--------------------|
| 16-19 | 107 | 48,4% |
| 20-23 | 110 | 49,8% |
| 24-27 | 4 | 1,8% |

En la tabla N° 8 se puede notar que la mayoría de los estudiantes seleccionados aleatoriamente para la muestra de esta investigación, se encuentran en el segundo rango de edad, es decir, entre los 20 y 23 años de edad, ya que son el 49,8% de la muestra; en segundo lugar, los que se encuentran en el primer rango con edades comprendidas entre 16 y 19 años con un porcentaje del 48,4%; en el tercer lugar y con un porcentaje del 1,8% aquellos que tienen entre 24 y 27 años de edad.

Gráfico N° 1: Distribución por edad de los estudiantes



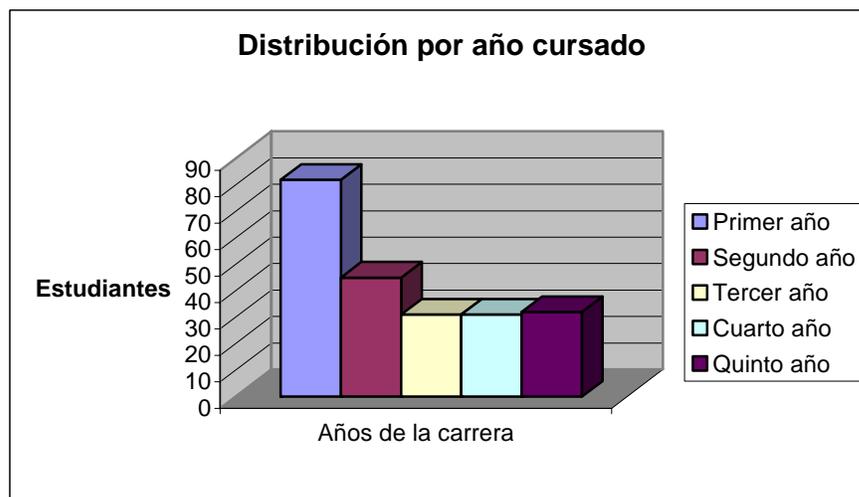
21.2- Distribución por año cursado por el estudiante

Tabla N° 9: Distribución por año cursado por el estudiante

| Año Cursado por el Estudiante | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulativo |
|-------------------------------|------------|--------------|------------------------|
| 1 | 82 | 37,1 | 37,1 |
| 2 | 45 | 20,4 | 57,5 |
| 3 | 31 | 14,0 | 71,5 |
| 4 | 31 | 14,0 | 85,5 |
| 5 | 32 | 14,5 | 100,0 |
| Total | 221 | 100,0 | |

En la tabla N° 9 se puede apreciar que la mayor masa estudiantil se encuentra en el primer año de la carrera con un 37,1% de la muestra, seguido con un 20,4% del segundo año, un 14,5% del quinto año y por último los de tercer y cuarto año con un porcentaje de 14%.

Gráfico N° 2: Distribución por año cursado



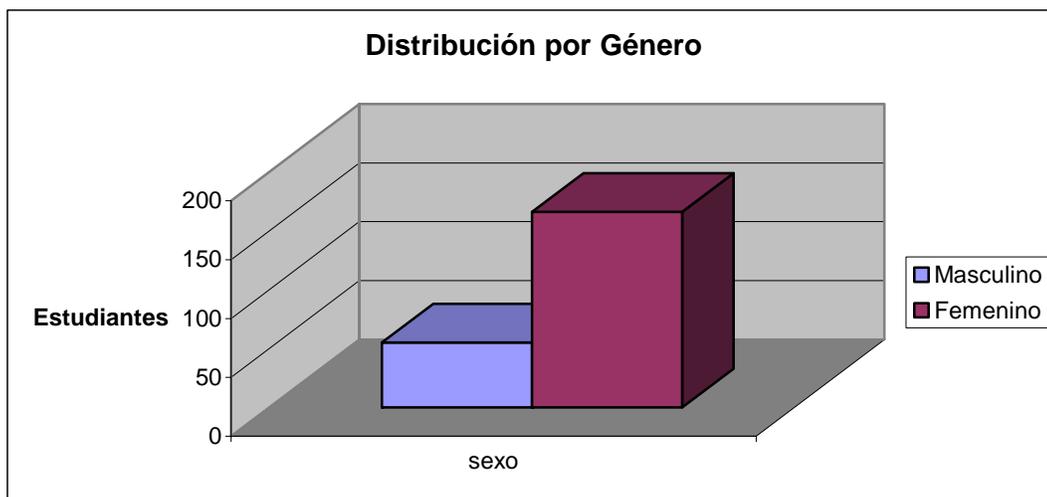
21.3- Distribución por Género de los estudiantes

Tabla N° 10: Distribución por Género de los estudiantes

| Género | Frecuencia | Porcentaje (%) | Porcentaje (%) acumulativo |
|--------------|------------|----------------|----------------------------|
| Masculino | 55 | 24,9 | 24,9 |
| Femenino | 166 | 75,1 | 100,0 |
| Total | 221 | 100,0 | |

En la tabla N° 10 se observa claramente que la muestra seleccionada en forma aleatoria de los estudiantes de la escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello tienden a ser del sexo femenino, ya que de un total de la muestra de 221 estudiantes, el 75,1% (166) son de sexo femenino y el 24.9% (55) estudiantes son del sexo masculino.

Gráfico N° 3: Distribución por Género del Estudiante



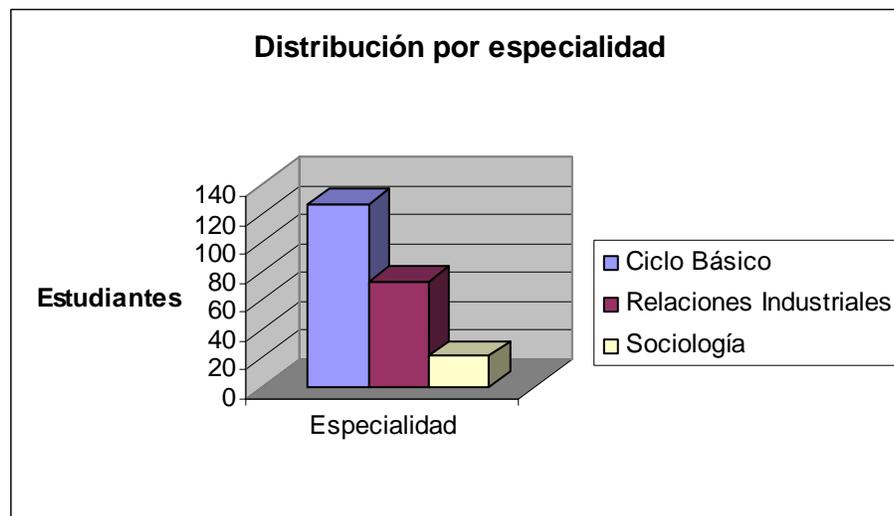
21.4- Distribución por especialidad del estudiante

Tabla N° 11: Distribución por especialidad del estudiante

| Especialidad | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulativo |
|-------------------------|------------|------------|------------------------|
| Ciclo Básico | 127 | 57,5 | 57,5 |
| Relaciones Industriales | 73 | 33,0 | 90,5 |
| Sociología | 21 | 9,5 | 100,0 |
| Total | 221 | 100,0 | |

La tabla N° 11 indica que el 57,5% de la muestra está cursando el ciclo básico de la carrera, el segundo lugar, lo ocupan los estudiantes que escogieron la especialidad de Relaciones Industriales con un 33% que se traduce en 73 alumnos y, por último, las personas que están estudiando la especialidad sociología con un 9,5%.

Gráfico N° 4: Distribución por especialidad del estudiante



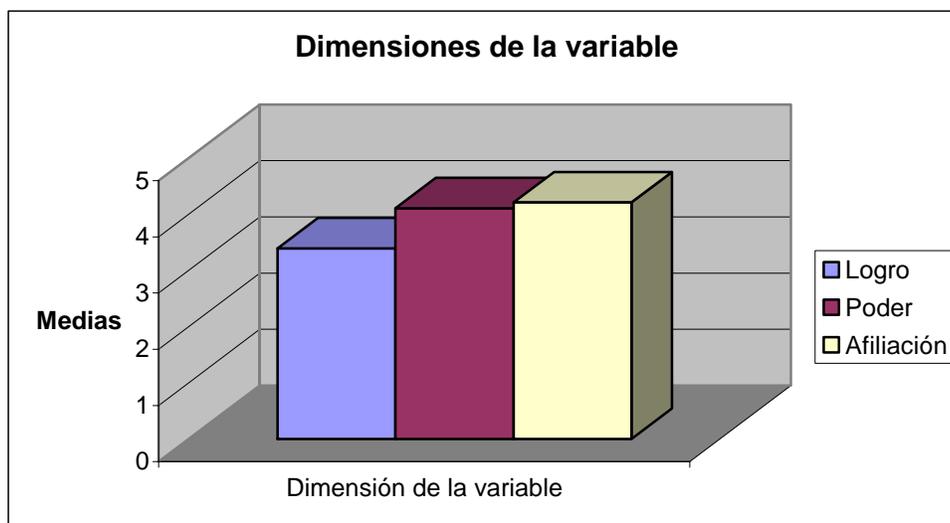
22- Estadísticos Descriptivos por Dimensión de la Variable

Tabla N° 12: Estadísticos Descriptivos por Dimensión de la Variable

| DIMENSIÓN | MEDIA | DESVIACIÓN STANDARD | PUNTAJE MÍNIMO | PUNTAJE MÁXIMO | n |
|------------------|--------------|--------------------------------|---------------------------|---------------------------|----------|
| Logro | 3,3903 | 0,6297 | 1,67 | 5,17 | 221 |
| Poder | 4,1002 | 0,8311 | 1,50 | 6 | 221 |
| Afiliación | 4,2067 | 0,8723 | 2 | 6 | 221 |

En esta tabla N° 12 podemos apreciar como los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales tienen una tendencia en general a la afiliación con una media de 4,2067; en segundo lugar al poder con una media de 4,1002 y, por último al logro con la media más baja de 3,3903.

Gráfico N° 5: Dimensiones de la variable



22.1- Estadísticos Descriptivos por subdimensiones de la Dimensión Logro

Tabla N° 13: Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión logro.

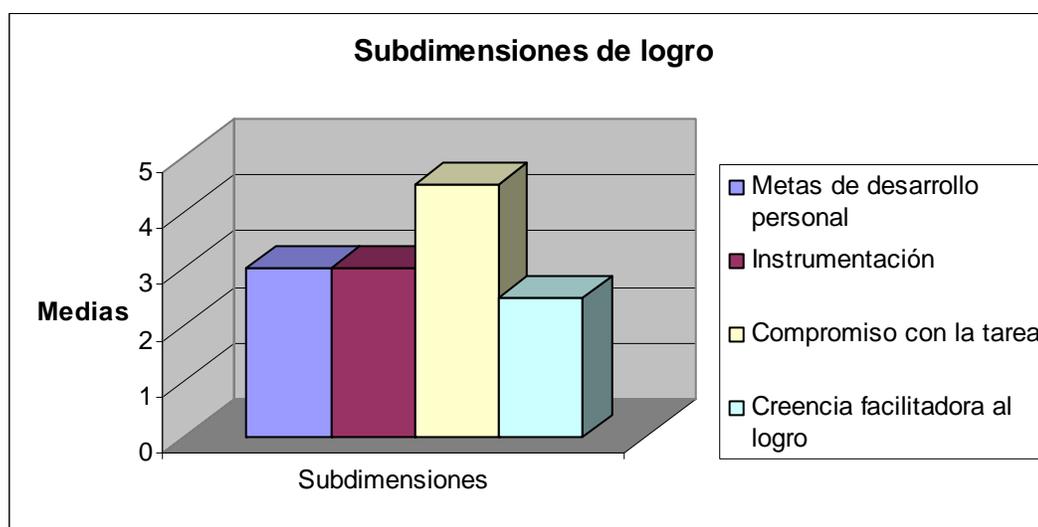
| SUBDIMENSIONES | MEDIA | DES. STAN | PUN. MIN | PUN MÁX | N |
|----------------------------------|-------|-----------|----------|---------|-----|
| Metas de desarrollo personal | 4,79 | 1,072 | 1 | 6 | 221 |
| Instrumentación | 3 | 1,273 | 1 | 6 | 221 |
| Compromiso con la tarea | 4,50 | 1,426 | 1 | 6 | 221 |
| Creencias facilitadoras de logro | 2,49 | 1,223 | 1 | 6 | 221 |

En la tabla N° 13 se aprecia como la media de Metas de desarrollo personal ocupa el primer lugar y se ubica en el punto 5 de la escala, correspondiente a “Moderadamente acuerdo” y equivalente a “Moderadamente Intenso”, en segundo lugar se ubica el compromiso con la tarea, con una media de 4,50 ubicándose en el punto 5 de la escala, al igual que la

anterior subdimensión; por su parte tanto la instrumentación como las creencias facilitadoras de logro se encuentran en el punto 3 equivalente a ligeramente débil.

Se evidencia dentro de la dimensión logro, como los estudiantes tienen mayor orientación hacia la subdimensión Metas de desarrollo personal, es decir, están principalmente motivados a proponerse metas difíciles pero al mismo tiempo alcanzables, tomando en cuenta sus expectativas de éxito y de superación personal.

Gráfico N° 6: Subdimensiones de Logro



22.2- Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión poder.

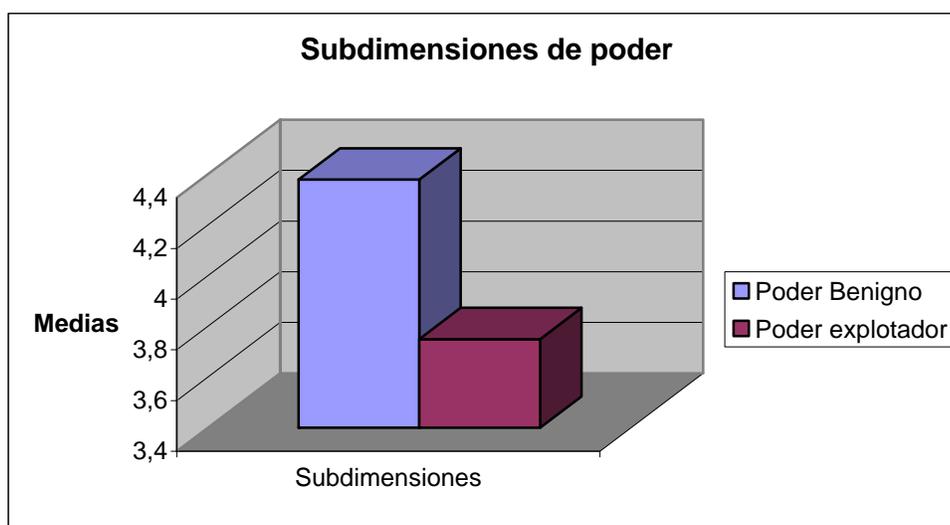
Tabla N° 14: Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión poder.

| SUBDIMENSIÓN | MEDIA | DES STAN | PUN MIN | PUN MÁX | N |
|---------------|-------|----------|---------|---------|-----|
| P. Benigno | 4,38 | 0,825 | 2 | 6 | 221 |
| P. Explotador | 3,75 | 0,851 | 2 | 6 | 221 |

En la tabla N° 14 se aprecia como la media del Poder Benigno es superior al Poder Explotador, ubicándose en el punto 5 de la escala igual a “Moderadamente de acuerdo”, equivalente a “Moderadamente intenso”, mientras que el poder benigno se ubica en el punto 4 de la escala “Ligeramente de acuerdo”.

Estos datos llevan a concluir que dentro de la dimensión poder, los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales tienden a buscar experticia, madurez, sabiduría, bondad; buscando estrategias sanas para el logro de sus objetivos tanto a nivel educativo como organizacional.

Gráfico N° 7: Subdimensiones de Poder



22.3- Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión afiliación.

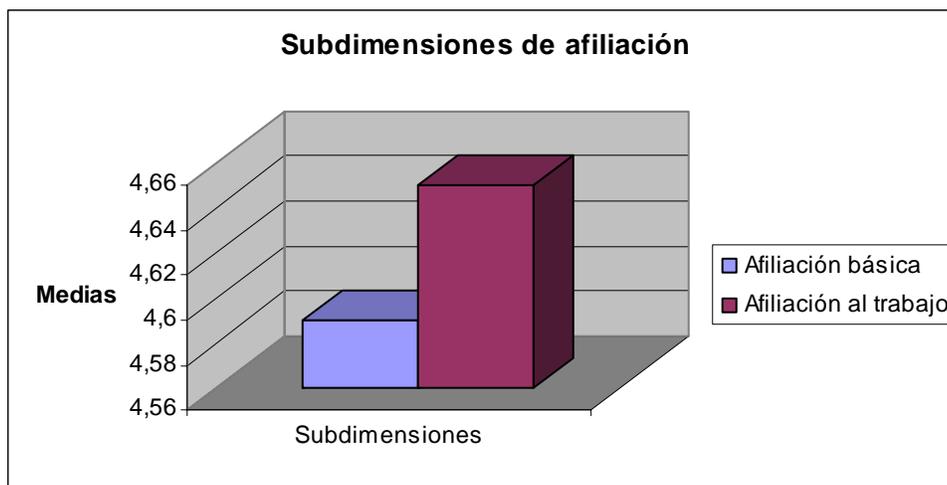
Tabla N° 15: Estadísticos descriptivos por subdimensiones de la dimensión afiliación.

| SUBDIMENSIONES | MEDIA | DES STAN | PUN MIN | PUN MÀX | N |
|--------------------------|-------|----------|---------|---------|-----|
| Afiliación básica | 4,59 | 1,012 | 2 | 6 | 221 |
| Afiliación en el trabajo | 4,65 | 0,996 | 2 | 6 | 221 |

En la tabla se puede observar como la media de afiliación en el trabajo ocupa el primer lugar ubicándose en el punto 5 de la escala “Moderadamente de acuerdo” o sería lo mismo afirmar “Moderadamente intenso”, mientras que la afiliación básica se presenta con una media de 4,59.

Se observa que dentro de la subdimensión afiliación los estudiantes tienen una mayor orientación a la afiliación al trabajo, es decir, están principalmente motivados al uso de estrategias afiliativas en el trabajo.

Gráfico N° 8: Subdimensiones de Afiliación



23- Análisis de la diferencia de medias por cada dimensión de la variable

Tabla N° 16: Diferencia de medias por cada dimensión de la variable

| DIMENSIONES | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR "t" | PROBABILIDAD |
|-------------|--------|----------------------|-----------|--------------|
| Logro | 3,3903 | | -12,905 | 0,0000 |
| Afiliación | 4,2067 | -0,81506 | | |
| Logro | 3,3903 | | -10,941 | 0,0000 |
| Poder | 4,1002 | - 0,71125 | | |
| Afiliación | 4,2067 | | -1,433 | 0,1530 |
| Poder | 4,1002 | - 0,1065 | | |

En la tabla N° 16, se puede apreciar que las diferencias de medias entre la necesidad de logro y la necesidad de afiliación es de $- 0,81506$ a favor de la necesidad de afiliación. La prueba "t" de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un

valor “t” igual a $-12,905$ y una probabilidad de $0,0000$ indica que hay diferencia estadísticamente significativa.

Mientras tanto las diferencias de medias entre la necesidad de logro y la necesidad de poder es de $-0,71125$ a favor de la necesidad de poder. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de $0,05$, un valor “t” igual a $-10,941$ y una probabilidad de $0,0000$ indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la necesidad de afiliación y la necesidad de poder es de $-0,1065$ a favor de la afiliación. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de $0,05$ un valor “t” igual a $-1,433$ y una probabilidad de $0,1530$ indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

24- Análisis de la diferencia de medias por las subdimensiones de cada dimensión de la variable

24.1- Diferencia de medias por las Subdimensiones de la Dimensión Logro

Se puede apreciar, en la tabla 17, que la diferencia de medias entre las Metas de Desarrollo Personal y la instrumentación es de $1,71155$ y la prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de $0,05$ es igual a $15,378$, que conjuntamente con una probabilidad de $0,000$; indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Por otra parte, la diferencia de medias entre Metas de Desarrollo Personal y compromiso con la tarea es de $0,10181$ a favor de las Metas de Desarrollo Personal. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de $0,05$ un valor “t” igual a $1,077$; con una probabilidad de $0,000$ indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Tabla N° 17: Diferencia de medias por las subdimensiones de la dimensión logro

| SUBDIMENSIÓN | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “T” | PROBABILIDAD |
|----------------------------------|---------|----------------------|-----------|--------------|
| Metas de Desarrollo personal | 4,3880 | 1.71155 | 15,378 | 0,000 |
| Instrumentación | 2,6788 | | | |
| Metas de Desarrollo personal | 4,3880 | 0,1018 | 1.077 | 0,282 |
| Compromiso con la tarea | 4,2862 | | | |
| Metas de Desarrollo personal | 4,3880 | 2.2228 | 21,583 | 0,000 |
| Creencias facilitadoras de logro | 2,1652 | | | |
| Instrumentación | 2,67879 | | -12,874 | 0,000 |
| Compromiso con la tarea | 4,28620 | - 1.6074 | | |
| Instrumentación | 2,6788 | 0,5136 | 5,447 | 0,000 |
| Creencias facilitadoras de logro | 2,1652 | | | |
| Compromiso con la tarea | 4,28620 | 2.1210 | 17,058 | 0,000 |
| Creencias facilitadoras de logro | 2,16516 | | | |

La diferencia de medias entre Metas de Desarrollo Personal y Creencias Facilitadoras de Logro es de 2,2285 a favor de las Metas de Desarrollo Personal. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 21,583 y una probabilidad de 0,000; indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

La diferencia de medias entre Instrumentación y Compromiso con la Tarea es de – 1,60871 a favor de Compromiso con la Tarea. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -12,874 y una probabilidad de 0,000 indica; que hay una diferencia estadísticamente significativa.

La diferencia de medias entre Instrumentación y Creencias Facilitadoras de Logro es de 0,50833 a favor de la Instrumentación. La prueba “t” de dos colas para muestras

relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 5,447 conjuntamente con una probabilidad de 0,000 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Mientras tanto, la diferencia de medias entre Compromiso con la Tarea y Creencias Facilitadoras de Logro es de 2,12104 a favor del Compromiso con la Tarea. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 17,058 con una probabilidad de 0,000; indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

24.2- Diferencia de Medias por las Subdimensiones de la Dimensión de Poder

Tabla N° 18: Diferencia de Medias por las Subdimensiones de la Dimensión Poder

| SUBDIMENSIÓN | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|---------------------|--------------|-----------------------------|------------------|---------------------|
| Poder Explotador | 3,9500 | 0,63273 | 10,642 | 0,000 |
| Poder Benigno | 3,3173 | | | |

En la tabla N° 18 se puede apreciar que la diferencia de medias entre el Poder Explotador y el Poder Benigno es de 0,63273 a favor del Poder Explotador. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 10,642 con una probabilidad de 0,000 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

24.3- Diferencia de Medias por las Subdimensiones de la Dimensión de Afiliación

En la tabla N° 19 se puede notar que la diferencia de medias de la Afiliación Básica y la afiliación al trabajo es de – 0,03224 a favor de la afiliación en el trabajo. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 10,642 y una probabilidad de 0,000 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Tabla N° 19: Diferencia de medias por las subdimensiones de la Dimensión Afiliación

| SUBDIMENSIÓN | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|--------------------------|--------|----------------------|-----------|--------------|
| Afiliación Básica | 4,1906 | | -0,563 | 0,000 |
| Afiliación en el trabajo | 4,2229 | - 0,03224 | | |

25- Análisis de la diferencia de medias de las dimensiones en función de las variables que caracterizan la muestra

25.1- Medias de las Dimensiones de la variable en función de los Años cursados por los Estudiantes

Tabla N° 20: Medias de las Dimensiones de la variable en función de los Años cursados por los Estudiantes

| Año | n | Logro | Poder | Afiliación |
|-----|----|--------|--------|------------|
| 1 | 82 | 3,3632 | 3,8421 | 4,1273 |
| 2 | 45 | 3,2880 | 4,4633 | 3,8139 |
| 3 | 31 | 3,6102 | 4,0242 | 4,3448 |
| 4 | 31 | 3,2930 | 4,1290 | 4,4315 |
| 5 | 32 | 3,4844 | 4,2969 | 4,6113 |

En la tabla N° 20 se puede observar, que todas las medias de los puntajes de la Motivación al Logro, se encuentran en el punto 4 de la escala, correspondiente “Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso”, la media mas alta es la de tercer año, seguida por quinto, primero, cuarto y por último segundo año.

En cuanto a la Motivación al Poder, se tiene que segundo, cuarto y quinto año están ubicados en el punto 5 de la escala, que corresponde a “Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente Intenso”, mientras que primero y tercero se encuentran ubicados en el punto 4 de la escala “Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso”. La media mas alta es la de segundo año, seguido por quinto, cuarto, tercero y primero.

En cuanto a la Motivación al Logro, se puede observar que todas las medias, menos la de segundo que está en el punto 4 de la escala “Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso”, se encuentran en el punto 5 de la escala “Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso”. Los puntajes se presentan en el siguiente orden de mayor a menor: quinto, cuarto, tercero, primero y segundo.

25.2- Diferencia de medias de las dimensiones en función del año cursado por el estudiante

25.2.1- Diferencia de medias de la dimensión logro en función del año cursado por el estudiante

En la tabla N° 21 se puede apreciar, que las diferencias de medias de la Dimensión Logro entre el primer y segundo año de la carrera es de 0,07521 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,575 conjuntamente con una probabilidad de 0,567 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la Dimensión Logro entre el primer y tercer año de la carrera es de -0,24705 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,656 y una probabilidad de 0,103 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la Dimensión Logro del primer y cuarto año de la carrera es de 0,07016 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,757 y una probabilidad de 0,451 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa

Por otra parte, las diferencias de medias entre la Dimensión Logro del primer y quinto año de la carrera es de -0,12121 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,198 y una probabilidad de 0,233 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la Dimensión Logro del segundo y tercer año de la carrera es de -0,3222 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras

relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -2,018 y una probabilidad de 0,048 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la Dimensión Logro, entre el segundo y cuarto año de la carrera es de -0,00505 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,046 y una probabilidad de 0,963 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

También se tiene que, las diferencias de medias de la Dimensión Logro entre el segundo y quinto año de la carrera es de 0,19641 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,693 y una probabilidad de 0,095 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la Dimensión Logro, entre el tercer y cuarto año de la carrera es de 0,31720 a favor del tercer año. La prueba “t” de una cola para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 2,436 y una probabilidad de 0,020 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la Dimensión Logro entre el tercer y quinto año de la carrera es de 0,12584 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,923 y una probabilidad de 0,361 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la Dimensión Logro entre cuarto y quinto año de la carrera es de -0,19136 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -2,726 y una probabilidad de 0,009 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Tabla n° 21: Diferencia de medias de la dimensión logro en función del año cursado por el estudiante

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR "t" | PROBABILIDAD |
|--------------------|--------------|-----------------------------|------------------|---------------------|
| 1 | 3,3632 | 0,07521 | 0,575 | 0,567 |
| 2 | 3,2880 | | | |
| 1 | 3,3632 | | -1,656 | 0,103 |
| 3 | 3,6102 | -0,24705 | | |
| 1 | 3,3632 | 0,07016 | 0,757 | 0,451 |
| 4 | 3,2930 | | | |
| 1 | 3,3632 | | -1,198 | 0,233 |
| 5 | 3,4844 | -0,12121 | | |
| 2 | 3,2880 | | -2,018 | 0,048 |
| 3 | 3,2930 | -0,32225 | | |
| 2 | 3,2880 | | -0,046 | 0,963 |
| 4 | 3,2930 | -0,00505 | | |
| 2 | 3,2880 | | -1,693 | 0,095 |
| 5 | 3,4844 | -0,19641 | | |
| 3 | 3,6102 | 0,31720 | 2,436 | 0,020 |
| 4 | 3,2930 | | | |
| 3 | 3,6102 | 0,12584 | 0,923 | 0,361 |
| 5 | 3,4844 | | | |
| 4 | 3,2930 | | -2,726 | 0,009 |
| 5 | 3,4844 | -0,19136 | | |

25.2.2- Diferencia de medias de la dimensión poder en función del año cursado por el estudiante

Tabla N° 22: Diferencia De Medias De La Dimensión Poder En Función Del Año Cursado Por El Estudiante

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR "t" | PROBABILIDAD |
|-------------|--------|----------------------|-----------|--------------|
| 1 | 3,8421 | | -3,431 | 0,001 |
| 2 | 4,4633 | -0,62126 | | |
| 1 | 3,8421 | | -1,280 | 0,204 |
| 3 | 4,0242 | -0,18212 | | |
| 1 | 3,8421 | | -2,235 | 0,027 |
| 4 | 4,1290 | -0,28696 | | |
| 1 | 3,8421 | | -3,125 | 0,002 |
| 5 | 4,2969 | -0,45480 | | |
| 2 | 4,4633 | 0,43914 | 2,456 | 0,016 |
| 3 | 4,0242 | | | |
| 2 | 4,4633 | 0,33430 | 1,991 | 0,051 |
| 4 | 4,1290 | | | |
| 2 | 4,4633 | 0,16646 | 0,918 | 0,362 |
| 5 | 4,2969 | | | |
| 3 | 4,0242 | | -0,838 | 0,406 |
| 4 | 4,1290 | -0,10484 | | |
| 3 | 4,0242 | | -1,912 | 0,061 |
| 5 | 4,2969 | -0,27268 | | |

| | | | | |
|---|--------|----------|--------|-------|
| 4 | 4,1290 | | -1,303 | 0,198 |
| 5 | 4,2969 | -0,16784 | | |

En la tabla N° 22, de las diferencias de medias entre los años de la Dimensión Poder, se puede apreciar que las diferencias de medias entre el primer año y el segundo es de -0,62126 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -3,431 y una probabilidad de 0,001 indica que hay diferencia estadísticamente significativa.

Mientras tanto las diferencias de medias entre el primer año y el tercero es de -0,18212 a favor de el tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,280 y una probabilidad de 0,204 indica no hay diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre el primer año y el cuarto es de -0,28696 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -2,235 y una probabilidad de 0,027 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

También se puede notar, que entre el primero y el quinto año la diferencia de medias es de -0,45480 a favor de el quinto año, y por medio de la prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, con un valor “t” de -3,125 y una probabilidad de 0,002 se observa que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Entre segundo y tercer año, la diferencia de medias es de 0,43914 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de 2,456 y una probabilidad de 0,016 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Se puede concluir que entre el segundo y cuarto año, la diferencia de medias es de 0,33430 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de 1,991 y una probabilidad de 0,051 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre el segundo y quinto año es de -0,16646 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,918 y una probabilidad de 0,362 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Entre el tercer y cuarto año, la diferencia de medias es de -0,10484 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -0,838 y una probabilidad de 0,406 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Mientras tanto las diferencias de medias entre el tercer y quinto año es de 0,27268 a favor de el quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,912 y una probabilidad de 0,061 indica no hay diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre el cuarto y quinto año es de -0,16784a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual -1,303 y una probabilidad de 0,198 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

25.2.3- Diferencia de medias de la dimensión afiliación en función del año cursado por el estudiante

Tabla N° 23: Diferencia de medias de la dimensión afiliación en función del año cursado por el estudiante

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|--------------------|--------------|-----------------------------|------------------|---------------------|
| 1 | 4,1273 | 0,31340 | 1,701 | 0,093 |
| 2 | 3,8139 | | | |
| 1 | 4,1273 | | -1,242 | 0,219 |
| 3 | 4,3448 | -0,21747 | | |

| | | | | |
|---|---------|----------|--------|-------|
| 1 | 4,1273 | | -2,153 | 0,034 |
| 4 | 4,4315 | -0,30417 | | |
| 1 | 4,1273 | | -3,243 | 0,002 |
| 5 | 4,6113 | -0,48404 | | |
| 2 | 3,8139 | | -2,459 | 0,016 |
| 3 | 4,3448 | -0,53087 | | |
| 2 | -3,8139 | | -3,257 | 0,002 |
| 4 | 4,4315 | -0,61756 | | |
| 2 | 3,8139 | | -4,075 | 0,000 |
| 5 | 4,6113 | -0,79744 | | |
| 3 | 4,3448 | | -0,480 | 0,633 |
| 4 | 4,4315 | -0,08669 | | |
| 3 | 4,3448 | | -1,426 | 0,159 |
| 5 | 4,6113 | -0,26657 | | |
| 4 | 4,4315 | | -1,154 | 0,253 |
| 5 | 4,6113 | -0,17988 | | |

En la tabla N° 23, se puede apreciar que las diferencias de medias de la dimensión afiliación entre el primer año y el segundo es de 0,31340 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 1,701 y una probabilidad de 0,093 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Mientras tanto las diferencias de medias entre el primer año y el tercero es de -0,21747 a favor de el tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de

significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,242 y una probabilidad de 0,219 indica no hay diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre el primer año y el cuarto es de -0,30417 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -2,153 y una probabilidad de 0,034 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

También se puede notar que entre el primero y el quinto año la diferencia de medias es de -0,48404 a favor de el quinto año, y por medio de la prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, con un valor “t” de -3,243y una probabilidad de 0,002 se observa que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Entre segundo y tercer año, la diferencia de medias es de -0,53087 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -2,459 y una probabilidad de 0,016 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Se puede concluir que entre el segundo y cuarto año, la diferencia de medias es de -0,61756 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -3,257 y una probabilidad de 0,002 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre el segundo y quinto año es de -0,79744 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -4,075y una probabilidad de 0,000 indica que hay diferencias estadísticamente significativas.

Entre el tercer y cuarto año, la diferencia de medias es de -0,08669 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -0,480 y una probabilidad de 0,633 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Mientras tanto las diferencias de medias entre el tercer y quinto año es de -0,26657 a favor de el quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,426 y una probabilidad de 0,159 indica no hay diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre el cuarto y quinto año es de -0,17988 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual -1,154y una probabilidad de 0,253 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

25.3- Medias de las dimensiones de la variable en función del género del estudiante

Tabla N° 24: Medias de las dimensiones de la variable en función del género del estudiante

| GÉNERO | n | LOGRO | PODER | AFILIACIÓN |
|-----------|-----|--------|--------|------------|
| Masculino | 55 | 3,3681 | 4,1055 | 4,2761 |
| Femenino | 166 | 3,3903 | 4,0985 | 4,1837 |

En la tabla N° 24 se puede apreciar que el género masculino presenta una media de afiliación al logro menor que el género femenino en la Dimensión Logro, mientras que en la Dimensión Poder sucede lo contrario, al igual que en la Dimensión Afiliación.

25.4- Diferencia de medias de las Dimensiones en función del género del estudiante

25.4.1- Diferencia de medias de la Dimensión Logro en función del género del estudiante

Tabla N° 25: Diferencia de medias de la dimensión logro en función del género del estudiante

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 3,3681 | | | |
| Femenino | 3,3976 | -0,02953 | -0,311 | 0,757 |

En la tabla N° 25 se puede notar que las diferencias de medias de la Dimensión Logro con respecto al género masculino y femenino es de -0,02953 a favor del sexo femenino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,311 y una probabilidad de 0.757 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

25.4.2- Diferencia de medias de la dimensión poder en función del género del estudiante

Tabla N° 26: Diferencia de medias de la dimensión poder en función del género del el estudiante

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|---------------|---------------|------------------------------|------------------|---------------------|
| Masculino | 4,1055 | 0,00696 | 0,057 | 0,955 |
| Femenino | 4,0985 | | | |

En la tabla N° 26 se puede observar que las diferencias de medias de la Dimensión Poder con respecto al sexo masculino y femenino es de 0,00696 a favor del sexo masculino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,057 y una probabilidad de 0,955 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

25.4.3- Diferencia de medias de la dimensión afiliación en función del género del el estudiante

Tabla N° 27: Diferencia de medias de la dimensión afiliación en función del género del el estudiante

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|---------------|---------------|------------------------------|------------------|---------------------|
| Masculino | 4,2761 | 0,9240 | 0,706 | 0,482 |
| Femenino | 4,1837 | | | |

En la tabla N° 27 se puede notar que las diferencias de medias entre la dimensión afiliación con respecto al sexo masculino y femenino es de 0,9240 a favor del sexo masculino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,706 y una probabilidad de 0,482 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

25.5- Medias de las dimensiones de la variable en función de la edad del estudiante

Tabla N° 28: Medias de las dimensiones de la variable en función de la edad del estudiante

| EDAD | n | LOGRO | PODER | AFILIACIÓN |
|-------|-----|--------|--------|------------|
| 16-19 | 107 | 3,3282 | 3,9832 | 3,9930 |
| 20-23 | 110 | 3,4564 | 4,2205 | 4,4233 |
| 24-27 | 4 | 3,3903 | 3,9250 | 3,9688 |

En la Tabla N° 28, se puede apreciar, que en la Dimensión Logro, las medias se ubicaron en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso), y los rangos se presentaron en el siguiente orden de mayor a menor: 20-13, 24-27, 16-19.

En cuanto a la Dimensión Poder, se tiene que sólo el rango 20-23 se ubicó en el punto 5 de la escala, mientras que los otros dos se ubicaron en el punto 4. Los puntajes se presentaron en el siguiente orden de mayor a menor: 20-23, 24-27,16-19; coincidiendo con la disposición obtenida en la Dimensión Logro.

La Dimensión Afiliación, se diferencia de la Dimensión Poder, en que el rango 16-19 ocupa el segundo lugar, y por lo tanto, el rango 24-27, el tercero.

25.6- Diferencias de medias de las dimensiones en función de la edad del estudiante

25.6.1- Diferencias de medias de la dimensión logro en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 29, se puede apreciar que las diferencias de medias de la Dimensión Logro entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de -0,12822 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,482 y una probabilidad de 0,140 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Tabla N° 29: Diferencias de medias de la dimensión logro en función de la edad del estudiante

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 3,3282 | | -1,482 | 0,140 |
| 20-23 | 3,4564 | -0,12822 | | |
| 16-19 | 3,3282 | 0,10947 | 0,615 | 0,570 |
| 24-27 | 3,2188 | | | |
| 20-23 | 3,4564 | 0,23769 | 1,390 | 0,245 |
| 24-27 | 3,2188 | | | |

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de 0,10947 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,615 y una probabilidad de 0,570 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de 0,23769 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 1,390 y una probabilidad de 0,245 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

25.6.2- Diferencias de medias de la dimensión poder en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 30, se puede apreciar que las diferencias de medias de la Dimensión Poder entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de -0,23728 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -2,094 y una probabilidad de 0,038 indica que hay diferencia estadísticamente significativa.

Tabla N° 30: Diferencias de medias de la dimensión poder en función de la edad del estudiante

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 3,9832 | | | |
| 20-23 | 4,2205 | -0,23728 | -2,094 | 0,038 |
| 16-19 | 3,9832 | 0,05818 | 0,273 | 0,797 |
| 24-27 | 3,9250 | | | |
| 20-23 | 4,2205 | 0,29545 | 1,458 | 0,224 |
| 24-27 | 3,9250 | | | |

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de 0,05818 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,273 y una probabilidad de 0,797 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Y por último, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de 0,29545 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 1,458 y una probabilidad de 0,224 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

25.6.3- Diferencias de medias de la Dimensión Afiliación en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 31 se puede apreciar que las diferencias de medias de la Dimensión Afiliación entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de --0,43030 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -3,720 y una probabilidad de 0,000 indica que hay diferencia estadísticamente significativa.

Tabla N° 31: Diferencias de medias de la Dimensión Afiliación en función de la edad del estudiante

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 3,9930 | | -3,720 | 0,000 |
| 20-23 | 4,4233 | -0,43030 | | |
| 16-19 | 3,9930 | 0,02424 | 0,059 | 0,957 |
| 24-27 | 3,9688 | | | |
| 20-23 | 4,4233 | 0,45455 | 1,110 | 0,343 |
| 24-27 | 3,9688 | | | |

Las diferencias de medias que se pueden observar en la tabla N° 31 entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de 0,02424 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,059 y una probabilidad de 0,957 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de 0,45455 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 1,110 y una probabilidad de 0,343 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

25.7- Medias de las dimensiones de la variable en función de la especialidad del estudiante

En la tabla N° 32, se puede observar que en la Dimensión Logro, Sociología tiene una media mayor que la de Relaciones Industriales y ambas se encuentran en el punto 4 de la escala “Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso”.

Tabla N° 32: Medias de las dimensiones de la variable en función de la especialidad del estudiante

| ESPECIALIDADES | n | LOGRO | PODER | AFILIACIÓN |
|-----------------------|----------|--------------|--------------|-------------------|
| RRII | 76 | 3,4594 | 4,1993 | 4,4342 |
| SOC | 18 | 3,4769 | 3,9500 | 4,5903 |

Mientras tanto, la Dimensión Poder, muestra el resultado contrario a Logro, y a diferencia de esa dimensión, Relaciones Industriales se encuentra en el punto 5 de la escala “Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso”.

En la Dimensión Afiliación, ambos puntajes están en el punto 5 de la escala “Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso”, y como en Logro, Sociología presenta un puntaje mayor que Relaciones Industriales.

25.8- Diferencias de medias de las dimensiones en función de la especialidad del estudiante

25.8.1- Diferencias de medias de la dimensión logro en función de la especialidad del estudiante

Tabla N° 33: Diferencias de medias de la dimensión logro en función de la especialidad del estudiante

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------------------|---------------|------------------------------|------------------|---------------------|
| RRII | 3,4594 | | | |
| SOC | 3,4769 | -0,01742 | -0,169 | 0,867 |

En la tabla N° 33 se puede apreciar que las diferencias de medias entre la dimensión logro en función de la especialidad Relaciones Industriales y Sociología es de -0,01742 a favor de sociología. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,169 y una probabilidad de 0,867 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

25.8.2- Diferencias de medias de la dimensión poder en función de la especialidad

Tabla N° 34: Diferencias de medias de la dimensión poder en función de la especialidad

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|----------------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| RRII | 4,1993 | 0,24934 | 2,331 | 0,025 |
| SOC | 3,9500 | | | |

En la tabla N° 34 se puede apreciar que las diferencias de medias de la Dimensión Poder en función de la especialidad Relaciones Industriales y Sociología es de 0,24934 a favor de Relaciones Industriales. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 2,331 y una probabilidad de 0,025 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

25.8.3- Diferencias de medias de la dimensión afiliación en función de la especialidad

Tabla N° 35: Diferencias de medias de la dimensión afiliación en función de la especialidad

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|----------------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| RRII | 4,4342 | | | 0,203 |
| SOC | 4,5903 | -0,15607 | -1,288 | |

En la tabla N° 35 se puede apreciar que las diferencias de medias de la Dimensión Afiliación en función de la especialidad Relaciones Industriales y Sociología es de -0,15607 a favor de Sociología. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,288 y una probabilidad de 0,203 indica que no existen diferencias estadísticamente significativa.

26- Análisis de la diferencia de medias de las subdimensiones en función de las variables que caracterizan la muestra

26.1- Diferencia de medias de las subdimensiones en función del año cursado por el estudiante

26.1.1- Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función del año cursado por el estudiante

Tabla N° 36: Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|--------------------|--------------|-----------------------------|------------------|---------------------|
| 1 | 4,2134 | | -0,634 | 0,528 |
| 2 | 4,3528 | -0,13936 | | |
| 1 | 4,2134 | | -3,091 | 0,003 |
| 3 | 4,7540 | -0,54062 | | |
| 1 | 4,2134 | | -2,621 | 0,010 |
| 4 | 4,6008 | -0,38739 | | |
| 1 | 4,2134 | | -0,593 | 0,554 |
| 5 | 4,3242 | -0,11080 | | |
| 2 | 4,3528 | | -1,898 | 0,062 |
| 3 | 4,7540 | -0,40125 | | |
| 2 | 4,3528 | | -1,308 | 0,196 |
| 4 | 4,6008 | -0,24803 | | |

| | | | | |
|---|--------|---------|-------|-------|
| 2 | 4,3528 | | 0,129 | 0,898 |
| 5 | 4,3242 | 0,02856 | | |
| 3 | 4,7540 | 0,15323 | 1,137 | 0,261 |
| 4 | 4,6008 | | | |
| 3 | 4,7540 | 0,42981 | 2,234 | 0,018 |
| 5 | 4,3242 | | | |
| 4 | 4,6008 | 0,27659 | 1,846 | 0,071 |
| 5 | 4,3242 | | | |

En la tabla N° 36 se puede apreciar que las diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función del año cursado por el estudiante entre el primer año y el segundo es de -0,13936 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,634 y una probabilidad de 0,528 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Mientras tanto las diferencias de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función del año cursado, entre el primer año y el tercero es de -0,54062 a favor de el tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -3,091 y una probabilidad de 0,003 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre el primer año y el cuarto es de -0,38739 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -2,621 y una probabilidad de 0,010 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

También se puede notar que entre el primero y el quinto año la diferencia de medias es de -0,11080 a favor de el quinto año, y por medio de la prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, con un valor “t” de -0,593 y una probabilidad de 0,554 se observa que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Entre segundo y tercer año, la diferencia de medias es de -0,40125 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -1,898 y una probabilidad de 0,062 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Se puede concluir que entre el segundo y cuarto año, la diferencia de medias es de -0,24803 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -1,308 y una probabilidad de 0,196 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre el segundo y quinto año es de 0,02856 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,129 y una probabilidad de 0,898 indica que no hay diferencias estadísticamente significativas.

Entre el tercer y cuarto año, la diferencia de medias es de 0,15323 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de 1,137 y una probabilidad de 0,261 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Mientras tanto las diferencias de medias entre el tercer y quinto año es de -0,42981 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 2,234 y una probabilidad de 0,018 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre el cuarto y quinto año es de 0,27659 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual 1,846 y una probabilidad de 0,071 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

26.1.2- Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación en función del año cursado por el estudiante.

Tabla N° 37: Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR "t" | PROBABILIDAD |
|-------------|--------|----------------------|-----------|--------------|
| 1 | 2,8169 | | -0,447 | 0,656 |
| 2 | 2,9222 | -0,10535 | | |
| 1 | 2,8169 | 0,12870 | 0,458 | 0,649 |
| 3 | 2,6882 | | | |
| 1 | 2,8169 | 0,67171 | 3,343 | 0,001 |
| 4 | 2,1452 | | | |
| 1 | 2,8169 | 0,32208 | 1,469 | 0,146 |
| 5 | 2,4948 | | | |
| 2 | 2,9222 | 0,23405 | 0,783 | 0,437 |
| 3 | 2,6882 | | | |
| 2 | 2,9222 | 0,7706 | 3,454 | 0,001 |
| 4 | 2,1452 | | | |
| 2 | 2,9222 | 0,42763 | 1,769 | 0,081 |
| 5 | 2,4948 | | | |
| 3 | 2,6882 | 0,54301 | 1,994 | 0,052 |
| 4 | 2,1452 | | | |
| 3 | 2,6882 | 0,19338 | 0,676 | 0,502 |
| 5 | 2,4948 | | | |
| 4 | 2,1452 | -0,34963 | -1,683 | 0,098 |
| 5 | 2,4948 | | | |

En la tabla N° 37 se puede apreciar que las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación en función del año cursado por el estudiante entre el primer y segundo año de la carrera es de -0,10535 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,447 y una probabilidad de 0,656 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del primer y tercer año de la carrera es de 0,12870 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,458 y una probabilidad de 0,649 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del primer y cuarto año de la carrera es de 0,67171 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 3,343 y una probabilidad de 0,001 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa

Por otra parte, Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del primer y quinto año de la carrera es de 0,32208 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,469 y una probabilidad de 0,146 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del segundo y tercer año de la carrera es de 0,23405 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,783 y una probabilidad de 0,437 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del segundo y cuarto año de la carrera es de 0,7706 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 3,454 y una probabilidad de 0,001 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del segundo y quinto año de la carrera es de 0,42763 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,769 y una probabilidad de 0,081 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del tercer y cuarto año de la carrera es de 0,54301 a favor del tercer año. La prueba “t” de una cola para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,994 y una probabilidad de 0,052 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del tercer y quinto año de la carrera es de 0,19338 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,676 y una probabilidad de 0,502 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Instrumentación del cuarto y quinto año de la carrera es de -0,34963a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,683 y una probabilidad de 0,098 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

26.1.3- Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea en función del año cursado por el estudiante

Tabla N° 38: Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------------|--------|----------------------|-----------|--------------|
| 1 | 4,0183 | 0,44607 | 1,534 | 0,130 |
| 2 | 3,5722 | | | |
| 1 | 4,0183 | | -2,243 | 0,030 |
| 3 | 4,6855 | -0,66719 | | |
| 1 | 4,0183 | | -5,432 | 0,000 |
| 4 | 4,9839 | -0,96558 | | |
| 1 | 4,0183 | | -4,604 | 0,000 |
| 5 | 4,9141 | -0,89577 | | |

| | | | | |
|---|--------|----------|--------|-------|
| 2 | 3,5722 | | -3,038 | 0,003 |
| 3 | 4,6855 | -1,11326 | | |
| 2 | 3,5722 | | -5,074 | 0,000 |
| 4 | 4,9839 | -1,41165 | | |
| 2 | 3,5722 | | -4,639 | 0,000 |
| 5 | 4,9141 | -1,34184 | | |
| 3 | 4,6855 | | -1,046 | 0,302 |
| 4 | 4,9839 | -0,29839 | | |
| 3 | 4,6855 | | -0,772 | 0,444 |
| 5 | 4,9141 | -0,22858 | | |
| 4 | 4,9839 | | 0,398 | 0,692 |
| 5 | 4,9141 | -0,6981 | | |

En la tabla N° 38 se puede apreciar que las diferencia de medias de la subdimensión Compromiso de la Tarea en función del año cursado por el estudiante entre el primer año y el segundo es de 0,44607 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 1,534 y una probabilidad de 0,130 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Mientras tanto las diferencias de medias de la subdimensión Compromiso de la Tarea en función del año cursado entre el primer año y el tercero es de -2,243 a favor de el tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -3,091 y una probabilidad de 0,030 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre el primer año y el cuarto es de -0,96558 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -5,432y una probabilidad de 0,000 indica que hay una diferencia estadísticamente significativa.

También se puede notar que entre el primero y el quinto año la diferencia de medias es de -0,89577 a favor de el quinto año, y por medio de la prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, con un valor “t” de -4,604 y una probabilidad de 0,000 se observa que si existen diferencias estadísticamente significativa.

Entre segundo y tercer año, la diferencia de medias es de -1,11326 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -3,038 y una probabilidad de 0,003 indica que si existen diferencias estadísticamente significativas.

Se puede concluir que entre el segundo y cuarto año, la diferencia de medias es de --1,41165 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -5,074 y una probabilidad de 0,000 indica que si existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre el segundo y quinto año es de -1,34184 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -4,639 y una probabilidad de 0,000 indica que si hay diferencias estadísticamente significativas.

Entre el tercer y cuarto año, la diferencia de medias es de -0,29839 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras con un nivel de significación de 0,05, con un valor “t” de -1,046 y una probabilidad de 0,302 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Mientras tanto las diferencias de medias entre el tercer y quinto año es de -0,22858 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,772 y una probabilidad de 0,444 indica que no existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre el cuarto y quinto año es de -0,6981 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual 0,398 y una probabilidad de 0,692 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

26.1.4- Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro en función del año cursado por el estudiante

Tabla N° 39: Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------------|--------|----------------------|-----------|--------------|
| 1 | 2,3171 | 0,27263 | 1,263 | 0,209 |
| 2 | 2,0444 | | | |
| 1 | 2,3171 | 0,02675 | 0,101 | 0,920 |
| 3 | 2,2903 | | | |
| 1 | 2,3171 | 0,74718 | 4,471 | 0,000 |
| 4 | 1,5699 | | | |
| 1 | 2,3171 | | -0,385 | 0,701 |
| 5 | 2,4010 | -0,08397 | | |
| 2 | 2,0444 | | -0,904 | 0,370 |
| 3 | 2,2903 | -0,24588 | | |
| 2 | 2,0444 | 0,47455 | 2,657 | 0,010 |
| 4 | 1,5699 | | | |
| 2 | 2,0444 | | -1,571 | 0,120 |
| 5 | 2,4010 | -0,35660 | | |
| 3 | 2,2903 | 0,72043 | 3,062 | 0,004 |
| 4 | 1,5699 | | | |
| 3 | 2,2903 | | -0,404 | 0,687 |
| 5 | 2,4010 | -0,11072 | | |
| 4 | 1,5699 | | -4,588 | 0,000 |
| 5 | 2,4010 | -0,83115 | | |

En la tabla N° 24 se puede apreciar que las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias facilitadoras al logro en función del año cursado por el estudiante entre el primer y segundo año de la carrera es de 0,27263 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,263 y una probabilidad de 0,209 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias facilitadoras al logro del primer y tercer año de la carrera es de 0,02675 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,101 y una probabilidad de 0,920 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias Facilitadotas al Logro del primer y cuarto año de la carrera es de 0,74718 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 4,471 y una probabilidad de 0,000 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa

Por otra parte, Las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias facilitadotas al logro del primer y quinto año de la carrera es de -0,08397 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,385 y una probabilidad de 0,701 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias Facilitadoras al logro del segundo y tercer año de la carrera es de -0,24588 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,904 y una probabilidad de 0,370 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias Facilitadotas del logro del segundo y cuarto año de la carrera es de 0,47455 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a

2,657y una probabilidad de 0,010 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias Facilitadoras al Logro del segundo y quinto año de la carrera es de -0,35660 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,571 y una probabilidad de 0,120 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión instrumentación del tercer y cuarto año de la carrera es de 0,72043 a favor del tercer año. La prueba “t” de una cola para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 3,062 y una probabilidad de 0,004 indica que si existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias Facilitadoras al Logro del tercer y quinto año de la carrera es de -0,11072 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,404 y una probabilidad de 0,687 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Creencias Facilitadoras al Logro del cuarto y quinto año de la carrera es de -0,83115 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -4,588 y una probabilidad de 0,000 indica que si existen diferencias estadísticamente significativas.

26.1.5- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno en función del año cursado por el estudiante

Tabla N° 40: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|--------------------|--------------|-----------------------------|------------------|---------------------|
| 1 | 3,8537 | 0,22477 | 1,336 | 0,185 |
| 2 | 3,6289 | | | |

| | | | | |
|---|--------|----------|--------|-------|
| 1 | 3,8537 | | -2,478 | 0,016 |
| 3 | 4,2677 | -0,41408 | | |
| 1 | 3,8537 | | -2,507 | 0,014 |
| 4 | 3,6289 | -0,26570 | | |
| 1 | 3,8537 | | -2,311 | 0,023 |
| 5 | 4,1594 | -0,30572 | | |
| 2 | 3,6289 | | -3,271 | 0,002 |
| 3 | 4,2677 | -0,63885 | | |
| 2 | 3,6289 | | -3,348 | 0,001 |
| 4 | 3,6289 | -0,49047 | | |
| 2 | 3,6289 | | -3,186 | 0,002 |
| 5 | 4,1594 | -0,53049 | | |
| 3 | 4,2677 | 0,14839 | 1,022 | 0,314 |
| 4 | 3,6289 | | | |
| 3 | | 0,10837 | 0,655 | 0,515 |
| 5 | 4,1594 | | | |
| 4 | 3,6289 | | -0,387 | 0,700 |
| 5 | 4,1594 | -0,04002 | | |

En la tabla N° 40 se puede apreciar que las diferencias de medias entre la subdimensión Poder Benigno entre el primer y segundo año de la carrera es de 0,22477 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,336 y una probabilidad de 0,185 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Poder Benigno del primer y tercer año de la carrera es de -0,41408 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -2,478 y una probabilidad de 0,016 indica que si existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Poder Benigno del primer y cuarto año de la carrera es de -0,26570 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -2,507 y una probabilidad de 0,014 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa

Por otra parte, Las diferencias de medias entre la subdimensión poder Benigno del primer y quinto año de la carrera es de -0,30572 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a --2,311 y una probabilidad de 0,023 indica que si existen diferencias estadísticamente significativas

Las diferencias de medias entre la subdimensión poder Benigno segundo y tercer año de la carrera es de -0,63885 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -3,271 y una probabilidad de 0,002 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre la subdimensión poder Benigno del segundo y cuarto año de la carrera es de -0,49047 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -3,348 y una probabilidad de 0,001 indica que si existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Poder Benigno del segundo y quinto año de la carrera es de -0,53049 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -3,186 y una probabilidad de 0,002 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Poder Benigno del tercer y cuarto año de la carrera es de 0,14839 a favor del tercer año. La prueba “t” de una cola para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,022 y una probabilidad de 0,314 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Poder Benigno del tercer y quinto año de la carrera es de 0,10837 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras

relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,655 y una probabilidad de 0,515 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre la subdimensión Poder Benigno del cuarto y quinto año de la carrera es de -0,04002 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,387 y una probabilidad de 0,700 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

26.1.6- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función del año cursado por el estudiante

En la tabla N° 41 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Poder Explotador entre el primer y segundo año de la carrera es de -0,15037 a favor del Segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,891 y una probabilidad de 0,375 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Poder Explotador entre primer y tercer año de la carrera es de -0,19869 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,091 y una probabilidad de 0,280 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión Poder Explotador entre primer y cuarto año de la carrera es de 0,12389 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,953 y una probabilidad de 0,343 indica que no existen diferencias estadísticamente significativa

Por otra parte, las diferencias de medias de la subdimensión poder Explotador entre el primer y quinto año de la carrera es de 0,06331 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,496 y una probabilidad de 0,621 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas

Las diferencias de medias de la subdimensión poder Explotador entre segundo y tercer año de la carrera es de -0,04832 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,242 y una probabilidad de 0,809 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión poder Explotador entre el segundo y cuarto año de la carrera es de 0,27427 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,792 y una probabilidad de 0,078 indica que no existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Poder Explotador entre el segundo y quinto año de la carrera es de 0,21368 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,414 y una probabilidad de 0,162 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión Poder Explotador entre tercer y cuarto año de la carrera es de 0,32258 a favor del tercer año. La prueba “t” de una cola para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,924 y una probabilidad de 0,061 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Poder Explotador entre tercer y quinto año de la carrera es de 0,26200 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,580 y una probabilidad de 0,121 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Poder Explotador entre cuarto y quinto año de la carrera es de -0,06058 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,572 y una probabilidad de 0,570 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Tabla N° 41: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|--------------------|--------------|-----------------------------|------------------|---------------------|
| 1 | 3,2852 | | -0,891 | 0,375 |
| 2 | 3,4356 | -0,15037 | | |
| 1 | 3,2852 | | -1,091 | 0,280 |
| 3 | 3,4839 | -0,19869 | | |

| | | | | |
|---|--------|----------|--------|-------|
| 1 | 3,2852 | 0,12389 | 0,953 | 0,343 |
| 4 | 3,1613 | | | |
| 1 | 3,2852 | 0,06331 | 0,496 | 0,621 |
| 5 | 3,2219 | | | |
| 2 | 3,4356 | | -0,242 | 0,809 |
| 3 | 3,4839 | -0,04832 | | |
| 2 | 3,4356 | 0,27427 | 1,792 | 0,078 |
| 4 | 3,1613 | | | |
| 2 | 3,4356 | 0,21368 | 1,414 | 0,162 |
| 5 | 3,2219 | | | |
| 3 | 3,4839 | 0,32258 | 1,924 | 0,061 |
| 4 | 3,1613 | | | |
| 3 | 3,4839 | 0,26200 | 1,580 | 0,121 |
| 5 | 3,2219 | | | |
| 4 | 3,1613 | -0,06058 | -0,572 | 0,570 |
| 5 | 3,2219 | | | |

26.1.7- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica

Tabla N° 42: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR "t" | PROBABILIDAD |
|-------------|--------|----------------------|-----------|--------------|
| 1 | 4,1021 | 0,36602 | 1,785 | 0,078 |
| 2 | 3,7361 | | | |
| 1 | 4,1021 | | -1,094 | 0,278 |
| 3 | 4,3024 | -0,20029 | | |
| 1 | 4,1021 | | -3,083 | 0,003 |
| 4 | 4,5484 | -0,44625 | | |
| 1 | 4,1021 | | -3,075 | 0,003 |
| 5 | 4,6016 | -0,49943 | | |
| 2 | 3,7361 | | -2,450 | 0,017 |
| 3 | 4,3024 | -0,56631 | | |
| 2 | 3,7361 | | -4,016 | 0,000 |
| 4 | 4,5484 | -0,81228 | | |
| 2 | 3,7361 | | -4,021 | 0,000 |
| 5 | 4,6016 | -0,86545 | | |
| 3 | 4,3024 | | -1,368 | 0,177 |
| 4 | 4,5484 | -0,24597 | | |
| 3 | 4,3024 | | -1,539 | 0,129 |
| 5 | 4,6016 | -0,29914 | | |
| 4 | 4,5484 | | -0,335 | 0,739 |
| 5 | 4,6016 | -0,05318 | | |

En la tabla N° 42 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica entre el primer y segundo año de la carrera es de -0,36602 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,785 y una probabilidad de 0,078 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica entre primer y tercer año de la carrera es de -0,20029 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,094 y una probabilidad de 0,278 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica entre primer y cuarto año de la carrera es de -0,44625 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,953 y una probabilidad de 0,343 indica que no existen diferencias estadísticamente significativa

Por otra parte, las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del primer y quinto año de la carrera es de -0,49943 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -3,075 y una probabilidad de 0,003 indica que existen diferencias estadísticamente significativas

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica segundo y tercer año de la carrera es de -0,56631 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -2,450 y una probabilidad de 0,017 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del segundo y cuarto año de la carrera es de -0,81228 a favor del segundo año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -4,016 y una probabilidad de 0,000 indica que existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del segundo y quinto año de la carrera es de -0,86545 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -4,021 y una probabilidad de 0,000 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del tercer y cuarto año de la carrera es de -0,24597 a favor del cuarto año. La prueba “t” de una cola para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,368 y una probabilidad de 0,177 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del tercer y quinto año de la carrera es de -0,29914 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,539 y una probabilidad de 0,129 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del cuarto y quinto año de la carrera es de -0,05318 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -0,335 y una probabilidad de 0,739 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

26.1.8- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo

Tabla N° 43: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo

| AÑO CURSADO | MEDIA | DIFERENCIA DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------------|--------|----------------------|-----------|--------------|
| 1 | 4,1524 | 0,26077 | 1,239 | 0,219 |
| 2 | 3,8917 | | | |
| 1 | 4,1524 | | -1,139 | 0,260 |
| 3 | 4,3871 | -0,23466 | | |
| 1 | 4,1524 | | -0,937 | 0,352 |
| 4 | 4,3145 | -0,16208 | | |
| 1 | 4,1524 | | -2,796 | 0,007 |
| 5 | 4,6211 | -0,46865 | | |
| 2 | 3,8917 | | -1,951 | 0,055 |
| 3 | 4,3871 | -0,49543 | | |

| | | | | |
|---|--------|----------|--------|-------|
| 2 | 3,8917 | | -1,855 | 0,068 |
| 4 | 4,3145 | -0,42285 | | |
| 2 | 3,8917 | | -3,259 | 0,002 |
| 5 | 4,6211 | -0,72943 | | |
| 3 | 4,3871 | 0,7258 | | |
| 4 | 4,3145 | | 0,324 | 0,747 |
| 3 | 4,3871 | | -1,066 | 0,291 |
| 5 | 4,6211 | -0,23400 | | |
| 4 | 4,3145 | | -1,622 | 0,110 |
| 5 | 4,6211 | -0,30658 | | |

En la tabla N° 43 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo entre el primer y segundo año de la carrera es de 0,26077 a favor del primer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 1,239 y una probabilidad de 0,219 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo del primer y tercer año de la carrera es de -0,23466 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,139 y una probabilidad de 0,260 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del primer y cuarto año de la carrera es de -0,16208 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,937 y una probabilidad de 0,352 indica que no existen diferencias estadísticamente significativa

Por otra parte, las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del primer y quinto año de la carrera es de -0,46865 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -

2,796 y una probabilidad de 0,007 indica que existen diferencias estadísticamente significativas

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo segundo y tercer año de la carrera es de -0,49543 a favor del tercer año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,951 y una probabilidad de 0,055 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo del segundo y cuarto año de la carrera es de -0,42285 a favor del cuarto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,855 y una probabilidad de 0,068 indica que no existen diferencias estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo del segundo y quinto año de la carrera es de -0,72943 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -3,259 y una probabilidad de 0,002 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo del tercer y cuarto año de la carrera es de 0,7258 a favor del tercer año. La prueba “t” de una cola para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a 0,324y una probabilidad de 0,747 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del tercer y quinto año de la carrera es de -0,23400 a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,066 y una probabilidad de 0,291 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación básica del cuarto y quinto año de la carrera es de -0,30658a favor del quinto año. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05 un valor “t” igual a -1,622 y una probabilidad de 0,110 indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa.

26.2- Diferencia de medias de las subdimensiones en función del género del estudiante

26.2.1- Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función del género del estudiante

Tabla N° 44: Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 4,159 | | | |
| Femenino | 4,4616 | -0,29569 | -1,905 | 0,060 |

En la tabla N° 44 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal con respecto al género masculino y femenino es de -0,29569 a favor del género femenino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,905 y una probabilidad de 0,060 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.2.2- Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación en función del género del estudiante

Tabla N° 45: Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 2,7870 | 0,14346 | | |
| Femenino | 2,6436 | | 0,849 | 0,398 |

En la tabla N° 45 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Instrumentación con respecto al sexo masculino y femenino es de 0,14346 a favor del sexo masculino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,849 y una probabilidad de 0,398 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.2.3- Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea en función del género del estudiante

Tabla N° 46: Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 4,4181 | 0,17571 | 0,795 | 0,429 |
| Femenino | 4,2425 | | | |

En la tabla N° 46 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea, con respecto al sexo masculino y femenino es de 00,17571 a favor del sexo masculino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,795 y una probabilidad de 0,429 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.2.4- Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro en función del género del estudiante

Tabla N° 47: Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 2,1515 | | -0,108 | 0,914 |
| Femenino | 2,1697 | -0,01816 | | |

En la tabla N° 47 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro, con respecto al sexo masculino y femenino es de -0,01816 a favor del sexo masculino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,108 y una probabilidad de 0,914 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.2.5- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno en función del género del estudiante

Tabla N° 48: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 3,8745 | | -0,803 | 0,424 |
| Femenino | 3,9717 | -0,09714 | | |

En la tabla N° 48 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Poder Benigno, con respecto al sexo masculino y femenino es de -0,09714 a favor del sexo femenino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,803 y una probabilidad de 0,424 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.2.6- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función del género del estudiante

Tabla N° 49: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 3,3315 | 0,01883 | | |
| Femenino | 3,3127 | | 0,155 | 0,877 |

En la tabla N° 49 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Poder Explotador, con respecto al sexo masculino y femenino es de -0,01883 a favor del sexo masculino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,155 y una probabilidad de 0,877 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.2.7- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica en función del género del estudiante

Tabla N° 50: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 4,2705 | 0,10630 | 0,773 | 0,441 |
| Femenino | 4,1642 | | | |

En la tabla N° 50 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Afiliación Básica, con respecto al sexo masculino y femenino es de 0,10630 a favor del sexo masculino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,773 y una probabilidad de 0,441 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.2.8- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el Trabajo en función del género del estudiante

Tabla N° 51: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el Trabajo

| GÉNERO | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| Masculino | 4,2818 | 0,07850 | 0,524 | 0,601 |
| Femenino | 4,2033 | | | |

En la tabla N° 51 se puede apreciar que las diferencias de medias entre la subdimensión Afiliación en el Trabajo, con respecto al sexo masculino y femenino es de 0,07850 a favor del sexo masculino. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,524 y una probabilidad de 0,601 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.3- Diferencia de medias de las subdimensiones en función de la edad del estudiante

26.3.1- Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función de la edad del estudiante

Tabla N° 52: Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 4,3119 | | -1,111 | 0,268 |
| 20-23 | 4,4636 | -0,15172 | | |
| 16-19 | 4,3119 | | -0,091 | 0,932 |
| 24-27 | 4,3438 | -0,03183 | | |
| 20-23 | 4,4636 | 0,11989 | 0,351 | 0,747 |
| 24-27 | 4,3438 | | | |

En la tabla N° 52 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de -0,15172 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,111 y una probabilidad de 0,268 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de -0,03183 a favor del rango 24-27. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,091 y una probabilidad de 0,932 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de 0,11989 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,351 y una probabilidad de 0,747 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

26.3.2- Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 53 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Instrumentación entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de -0,20334 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 1,231 y una probabilidad de 0,220 indica que no hay diferencia estadísticamente significativa.

Tabla N° 53: Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 2,8003 | 0,20334 | 1,231 | 0,220 |
| 20-23 | 2,5970 | | | |
| 16-19 | 2,8003 | 1,09198 | 3,701 | 0,017 |
| 24-27 | 1,7083 | | | |
| 20-23 | 2,5970 | 0,88864 | 3,093 | 0,036 |
| 24-27 | 1,7083 | | | |

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de 1,09198 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 3,701 y una probabilidad de 0,017 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de 0,88864 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 3,093 y una probabilidad de 0,036 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

26.3.3- Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea en función de la edad del estudiante

Tabla N° 54: Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 3,8598 | | -4,597 | 0,000 |
| 20-23 | 4,6891 | -0,82428 | | |
| 16-19 | 3,8598 | | -1,823 | 0,151 |
| 24-27 | 4,7500 | -0,89019 | | |
| 20-23 | 4,6841 | | -0,137 | 0,899 |
| 24-27 | 4,7500 | -0,06591 | | |

En la tabla N° 54 se puede apreciar que las diferencias de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de $-0,82428$ a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a $-4,597$ y una probabilidad de 0,000 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de $-0,89019$ a favor del rango 24-27. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a $-4,597$ y una probabilidad de 0,000 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de $-0,89019$ a favor del rango 24-27. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a $-1,823$ y una probabilidad de 0,151 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

26.3.4- Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 55 de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de 0,01991 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,127 y una probabilidad de 0,899 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Tabla N° 55: Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 2,1745 | 0,01991 | 0,127 | 0,899 |
| 20-23 | 2,1545 | | | |
| 16-19 | 2,1745 | | -0,081 | 0,940 |
| 24-27 | 2,2083 | -0,03388 | | |
| 20-23 | 2,1545 | | -0,131 | 0,903 |
| 24-27 | 2,2083 | -0,05379 | | |

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de -0,03388 a favor del rango 24-27. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,081 y una probabilidad de 0,940 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de -0,05379 a favor del rango 24-27. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,131 y una probabilidad de 0,903 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

26.3.5- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 56, de la subdimensión Poder Benigno, la diferencia de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de -0,31952 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -3,014 y una probabilidad de 0,003 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Tabla N° 56: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 3,3217 | | -0,108 | 0,914 |
| 20-23 | 3,3336 | -0,01194 | | |
| 16-19 | 3,3217 | 0,57170 | 5,581 | 0,000 |
| 24-27 | 2,7500 | | | |
| 20-23 | 3,3336 | 0,58364 | 7,165 | 0,000 |
| 24-27 | 2,7500 | | | |

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de -0,24089 a favor del rango 24-27. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,697 y una probabilidad de 0,531 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de -0,697a favor del rango 20-23 La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,231 y una probabilidad de 0,832 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas

26.3.6- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 57 la diferencia de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de 0,01194 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,108 y una probabilidad de 0,914 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Tabla N° 57: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función de la edad del estudiante

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 3,3217 | | -0,108 | 0,914 |
| 20-23 | 3,3336 | -0,01194 | | |
| 16-19 | 3,3217 | 0,57170 | 5,581 | 0,000 |
| 24-27 | 2,7500 | | | |
| 20-23 | 3,3336 | 0,58364 | 7,165 | 0,000 |
| 24-27 | 2,7500 | | | |

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de 0,57170 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 5,581 y una probabilidad de 0,000 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de -0,58364 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 7,165 y una probabilidad de 0,000 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

26.3.7- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 58 de la Subdimensión Afiliación Básica, la diferencia de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de -0,44745 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -3,517 y una probabilidad de 0,001 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Tabla N° 58: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 3,9685 | | -3,517 | 0,001 |
| 20-23 | 4,4159 | -0,44745 | | |
| 16-19 | 3,9685 | 0,03096 | 0,098 | 0,927 |
| 24-27 | 3,9375 | | | |
| 20-23 | 4,4159 | 0,47841 | 1,545 | 0,209 |
| 24-27 | 3,9375 | | | |

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de 0,03096 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,098 y una probabilidad de 0,927 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de -0,47841 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 1,545 y una probabilidad de 0,209 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

26.3.8- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo en función de la edad del estudiante

En la tabla N° 59 las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 20-23 es de -0,41316 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -3,142 y una probabilidad de 0,002 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

Tabla N° 59: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el trabajo

| EDAD | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| 16-19 | 4,0175 | | | |
| 20-23 | 4,4307 | -0,41316 | -3,142 | 0,002 |
| 16-19 | 4,0175 | 0,01752 | | |
| 24-27 | 4,0000 | | 0,030 | 0,978 |
| 20-23 | 4,4307 | 0,43068 | | |
| 24-27 | 4,0000 | | 0,735 | 0,514 |

Por otro lado, las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 16-19 y 24-27 es de 0,01752 a favor del rango 16-19. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,030 y una probabilidad de 0,978 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Las diferencias de medias entre los rangos de edades entre 20-23 y 24-27 es de -0,43068 a favor del rango 20-23. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,735 y una probabilidad de 0,514 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

26.4- Diferencia de medias de las subdimensiones en función de la especialidad del estudiante

26.4.1- Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal en función de la Especialidad.

En la tabla N° 60 se puede observar que la diferencia de medias entre la especialidad de Relaciones Industriales y la especialidad de Sociología en la Subdimensión Metas de Desarrollo Personal, es de -0,04094 a favor de Sociología. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,322 y una probabilidad de 0,749 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

Tabla N° 60: Diferencia de medias de la subdimensión Metas de Desarrollo Personal

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|----------------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| RRII | 4,5493 | | | |
| SOC | 4,5903 | -0,04094 | -0,322 | 0,749 |

26.4.2- Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación en función de la Especialidad

Tabla N° 61: Diferencia de medias de la subdimensión Instrumentación

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|----------------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| RRII | 2,4803 | 0,19323 | | |
| SOC | 2,2870 | | 0,969 | 0,338 |

En la tabla N° 61 se puede observar que la diferencia de medias entre la especialidad de Relaciones Industriales y la especialidad de Sociología en la Subdimensión Instrumentación, es de 0,19323 a favor de Relaciones Industriales. La prueba “t” de dos colas

para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,969 y una probabilidad de 0,338 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

26.4.3- Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea en función de la especialidad

Tabla N° 62: Diferencia de medias de la subdimensión Compromiso con la Tarea

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|----------------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| RRII | 4,7895 | | | |
| SOC | 5,1667 | -0,37719 | -2,287 | 0,025 |

En la tabla N° 62 se puede observar que la diferencia de medias entre la especialidad de Relaciones Industriales y la especialidad de Sociología en la Subdimensión Compromiso con la tarea, es de -0,37719 a favor de Sociología. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -2,287 y una probabilidad de 0,025 indica que existen diferencias estadísticamente significativas.

26.4.4- Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro en función de la especialidad.

Tabla N° 63: Diferencia de medias de la subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|----------------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| RRII | 2,0987 | 0,04313 | | |
| SOC | 2,0557 | | 0,202 | 0,841 |

En la tabla N° 63 se puede observar que la diferencia de medias entre la especialidad de Relaciones Industriales y la especialidad de Sociología en la Subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro, es de 0,04313 a favor de Relaciones Industriales. La prueba “t” de dos

colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,202 y una probabilidad de 0,202 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

24.4.5- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno en función de la especialidad

Tabla N° 64: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Benigno

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|----------------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| RRII | 4,1697 | | | |
| SOC | 4,2333 | -0,06360 | -0,596 | 0,555 |

En la tabla N° 64 se puede observar que la diferencia de medias entre la especialidad de Relaciones Industriales y la especialidad de Sociología en la Subdimensión Poder Benigno, es de -0,06360 a favor de Sociología. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -0,596 y una probabilidad de 0,555 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

26.4.6- Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador en función de la especialidad

Tabla N° 65: Diferencia de medias de la subdimensión Poder Explotador

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|----------------|--------|-----------------------|-----------|--------------|
| RRII | 3,2961 | 0,04050 | | |
| SOC | 3,2556 | | 0,321 | 0,750 |

En la tabla N° 65 se puede observar que la diferencia de medias entre la especialidad de Relaciones Industriales y la especialidad de Sociología en la Subdimensión Poder Explotador, es de 0,04050 a favor de Relaciones Industriales. La prueba “t” de dos colas para

muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a 0,321 y una probabilidad de 0,750 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

26.4.7- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica en función de la especialidad.

Tabla N° 66: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación Básica

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------------------|---------------|------------------------------|------------------|---------------------|
| RRII | 4,4572 | | | |
| SOC | 4,6042 | -0,14693 | -1,164 | 0,249 |

En la tabla N° 66 se puede observar que la diferencia de medias entre la especialidad de Relaciones Industriales y la especialidad de Sociología en la Subdimensión Afiliación Básica, es de -0,14693 a favor de Sociología. La prueba “t” de dos colas para muestras relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,164 y una probabilidad de 0,249 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

26.4.8- Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el Trabajo en función de la especialidad.

Tabla N° 67: Diferencia de medias de la subdimensión Afiliación en el Trabajo

| ESPECIALIDADES | MEDIAS | DIFERENCIAS DE MEDIAS | VALOR “t” | PROBABILIDAD |
|-----------------------|---------------|------------------------------|------------------|---------------------|
| RRII | 4,4112 | | | |
| SOC | 4,5764 | -0,16520 | -1,041 | 0,303 |

En la tabla N° 67 se puede observar que la diferencia de medias entre la especialidad de Relaciones Industriales y la especialidad de Sociología en la Subdimensión Afiliación en el Trabajo, es de -0,16520 a favor de Sociología. La prueba “t” de dos colas para muestras

relacionadas con un nivel de significación de 0.05, un valor “t” igual a -1,041 y una probabilidad de 0,303 indica que no existen diferencias estadísticamente significativas.

CAPÍTULO VI: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

27- Comparación de los resultados obtenidos en la presente Investigación con los resultados obtenidos en la década de los 70-80

En el estudio realizado a los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, los resultados arrojados indican que la motivación a la afiliación ocupa el primer lugar con una media de 4,2067; la motivación al poder ocupa el segundo lugar con una media de 4,1002 y la motivación al logro ocupa el tercer lugar con una media de 3,3903.

A su vez se observa que existe una diferencia estadísticamente significativa entre las dimensiones logro-afiliación y logro-poder ($p= 0,000$)

Según Suniaga (2002), McClelland realizó un estudio en Venezuela en 1974 en el que analizó los Perfiles Motivacionales de la población durante las décadas 30,50 y 70; fundamentando su teoría en las motivaciones socialmente aprendidas. Los resultados de esta investigación mostraron como tendencia constante, que la motivación al poder ocupa el primer lugar ($X= 2,04$), la motivación a la afiliación el segundo ($X=0,69$) y por último la motivación al logro ocupa el tercer lugar ($X= 0,36$)

Por otra parte Suniaga (2002) señala, que el profesor Oswaldo Romero García realizó investigaciones en estudiantes de la Universidad de Los Andes, obteniendo resultados similares a los de McClelland. Es importante resaltar que posteriormente Romero y Salóm de Bustamante, diseñaron cuestionarios para medir las motivaciones sociales, encontrando resultados similares a los anteriores donde la motivación al poder ocupaba el primer lugar. Pero en 1988, D'Annello y Salom de Bustamante, en estudios con estudiantes universitarios, encuentran la motivación a la afiliación ocupa el primer lugar, coincidiendo con el presente estudio. Sin embargo en esta investigación la motivación al logro ocupa el tercer lugar como

fue reflejado en los hallazgos iniciales de McClelland y las primeras investigaciones de Romero.

28- Comparación general de los resultados obtenidos en el presente estudio con los resultados encontrados en las investigaciones realizadas en la presente década.

Al comparar los resultados obtenidos en ésta investigación con los de Suniaga (2002), se puede apreciar que la media de la motivación a la afiliación es 5,0002 ocupando el primer lugar y en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), la media de la motivación al logro es de 4,4484 ocupando el segundo lugar y ubicada en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso) y la media de la motivación al poder es de 3,5440 ocupando el tercer lugar y en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso), diferenciándose de la presente investigación en que en ésta, el poder ocupa el segundo lugar con 4,1002 ubicándose en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso) y el logro ocupa la tercera posición con 3,3903 ubicándose en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso). En el estudio realizado por Suniaga (2002), las dimensiones logro, poder y afiliación, presentan diferencias estadísticamente significativas con $p= 0,000$ en todas ellas, diferenciándose de la presente investigación en el hecho de que en ésta no existen diferencias estadísticamente significativas entre las dimensiones poder y afiliación.

Al comparar los resultados obtenidos en ésta investigación con los de Pérez y Silva (2000), se puede apreciar que coincide el orden de las tres dimensiones, ya que la media de la motivación a la afiliación es 4,29 ocupando el primer lugar y en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), la media de la motivación al poder es de 3,72 ocupando el segundo lugar y ubicada en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso) y la media de la motivación al logro es de 3,87 ocupando el tercer lugar y en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso), diferenciándose de la presente investigación en que en ésta, el poder está ubicado en el punto 4 de la escala. En el estudio realizado por Pérez y Silva (2000), las dimensiones logro, poder y afiliación, presentan diferencias estadísticamente significativas con $p= 0,000$ en todas ellas,

diferenciándose de la presente investigación en el hecho de que en ésta no existen diferencias estadísticamente significativas entre las dimensiones poder y afiliación.

Al comparar los resultados obtenidos en ésta investigación con los de Nouel y Rodríguez (2002), se puede apreciar que la media de la motivación a la afiliación es 4,1690 ocupando el primer lugar y en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), la media de la motivación al logro es de 3,7137 ocupando el segundo lugar y ubicada en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso) y la media de la motivación al poder es de 3,3660 ocupando el tercer lugar y en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso), diferenciándose de la presente investigación en que en ésta, el poder ocupa el segundo lugar con 4,1002 ubicándose en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso) y el logro ocupa la tercera posición con 3,3903 ubicándose en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso). En el estudio realizado por Nouel y Rodríguez (2002), las dimensiones logro, poder y afiliación, presentan diferencias estadísticamente significativas con $p= 0,000$ en todas ellas, diferenciándose de la presente investigación en el hecho de que en ésta no existen diferencias estadísticamente significativas entre las dimensiones poder y afiliación.

29- Comparación entre las Dimensiones: Logro, Poder y Afiliación

29.1- Comparaciones de la Dimensión Logro

En la Investigación realizada con los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales, la Motivación al Logro ocupa el tercer lugar con una media de 3,3903 que se puede interpretar según la escala de medición para el instrumento utilizado como “Ligeramente intensa”. En base a la teoría de McClelland se puede decir que los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales tienen una menor tendencia a la planificación y al esfuerzo para alcanzar metas de excelencia.

Suniaga (2002), encontró que a diferencia de la presente investigación, la motivación al logro ocupa el segundo lugar con una media de 4,4484; ocupando el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso)

Lo mismo sucede con Pérez y Silva (2000), quienes hallaron que la motivación al logro ocupa el segundo lugar con una media de 3,87 y en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso).

Por último, Nouel y Rodríguez (2002) hallaron que el logro está en segundo lugar con una media de 3,7137; ubicándose en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/Ligeramente intenso)

29.2- Comparaciones entre las Subdimensiones de la Dimensión Logro

En este estudio realizado a los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, se observa que dentro de la dimensión Logro, los estudiantes están motivados hacia las subdimensiones en el siguiente orden Metas de Desarrollo Personal y Compromiso con la tarea con una media de 4,3880; Creencias Facilitadoras de Logro con una media de 4,2862 y por último Instrumentación con una media de 2,6788; existiendo diferencias estadísticamente significativas en todas menos Metas de Desarrollo Personal - Compromiso con la tarea.

Suniaga (2002), se diferencia en que la Instrumentación ocupa el tercer lugar y el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso) y la Creencias facilitadoras de logro ocupan el cuarto lugar y el 3 punto de la escala (Ligeramente en desacuerdo/ Ligeramente débil).

Nouel y Rodríguez (2002), presenta una disposición completamente diferente a la del presente estudio, siendo Compromiso con la Tarea y Metas de desarrollo personal con una media de 5,41 ubicada en el punto 6 de la escala (Completamente de acuerdo/ Completamente Intenso) las que ocupan el primer lugar, en el segundo lugar se encuentra Creencias Facilitadoras de Logro con una media de 2,03 ubicada en el punto 2 de la escala (Moderadamente en desacuerdo/ Moderadamente débil), en el primer lugar se encuentra la subdimensión Instrumentación con una media de 1,99 ubicada en el punto 2 de la escala (Moderadamente en desacuerdo/ Moderadamente débil).

29.3- Análisis y comparaciones de la Dimensión Logro en función de las variables demográficas

29.3.1- Análisis y comparación de la Dimensión Logro en función del Género

En el presente estudio la Dimensión Logro en función del Género del estudiante no presentó diferencias estadísticamente significativas, siendo la media del Género Masculino 3,3681 ubicada en el punto 4 de la escala, (Ligeramente de acuerdo/Ligeramente Intenso), al igual que la media del género femenino 3,3976; siendo ésta mayor que la anterior.

Suniaga (2002), encontró que al igual que en ésta investigación no hay diferencias significativas entre los géneros y es mayor la media del género femenino que la del masculino, siendo la media del género masculino 4,4021 ubicada en el punto 5, (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso) y la del femenino 4,4842 ubicada en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso)

Nouel y Rodríguez (2002), encontraron que la variable género en la dimensión logro tampoco tiene diferencias significativas, siendo la media del género masculino 3,6944 ubicada en el punto 4 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso) y la media del femenino 3,7270 ubicada en el punto 4 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso); igualmente en éste estudio, el género femenino presenta una media mayor que la del masculino.

29.3.2- Análisis de la Dimensión Logro en función de la Edad del estudiante

En la presente investigación se encontró que la Motivación al Logro en función de la edad no presentó diferencias estadísticamente significativas, todas las medias se ubicaron en el punto 4 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso) y los rangos de años de mayor a menor puntaje fueron 20-23, 16-19 y 24-27.

29.3.3- Análisis de la Dimensión Logro en función del año cursado por el estudiante

La Motivación al Logro arrojó diferencias estadísticamente significativas entre el tercer año con el segundo y el cuarto, y el cuarto con el quinto. Los puntajes presentados en cada año de carrera de mayor a menor fueron: tercer año con una media de 3,6102; quinto año con una media de 3,4844; primer año con una media de 3,3632; cuarto año con una media de 3,2930 y quinto año con una media de 3,4844; todas se ubicaron en el punto 4 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso).

29.3.4- Análisis de la Dimensión Logro en función de la Especialidad por el estudiante

La Motivación al Logro en función del año cursado por el estudiante no presentó diferencias significativas, los puntajes de ambas especialidades se ubicaron en el punto 4 de la escala y el de Sociología fue mayor que el de Relaciones Industriales.

29.4- Comparaciones de la Dimensión Poder

En la Investigación realizada con los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales, la Motivación al Poder ocupa el segundo lugar con una media de 4,1002 que se ubica en el punto 5 de la escala, (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente Intensa). En base a la teoría de McClelland se puede decir que los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales están medianamente orientados hacia una auto imagen negativa, a inclinarse hacia profesiones influyentes y a la búsqueda de prestigio y reconocimiento de los demás.

Suniaga (2002), encontró que la Dimensión Poder presenta una media de 3,5440 y se encuentra ubicado en el tercer lugar, a diferencia de la presente investigación; y en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso).

Nouel y Rodríguez (2002), concluyeron que la Dimensión de Poder se encuentra en el tercer lugar con una media de 3,36 ubicada en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso), de modo que también difiere con los resultados de la presente investigación.

Pérez y Silva (2000), hallaron que la Dimensión de Poder se encuentra en el tercer lugar con una media de 3,72 ubicada en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso), coincidiendo con los resultados de las investigaciones anteriormente expuestas.

29.5- Análisis y comparaciones entre las Subdimensiones de la Dimensión Poder

Todas las Subdimensiones de la Dimensión poder presentaron diferencias estadísticamente significativas entre ellas menos Metas de Desarrollo Personal con Compromiso con la tarea. El orden de las puntuaciones obtenidas en las Subdimensiones de mayor a menor fue: Metas de Desarrollo Personal con una media de 4,3880 (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente Intenso); Compromiso con la Tarea con una media de 4,2862 (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso); Instrumentación con una media de 2,6788 (Ligeramente en desacuerdo/ Ligeramente débil) y Creencias Facilitadoras de Logro con una media de 2,1652 (Ligeramente en desacuerdo/ Ligeramente débil)

29.6- Análisis y comparaciones de la Dimensión Poder en función de las variables demográficas

29.6.1- Análisis y comparación de la Dimensión Poder en función del Género

La Motivación al Poder no presentó diferencias significativas entre los géneros. El género Femenino se ubicó en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso) y el masculino en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente Intenso), siendo el primer puntaje menor que el segundo.

Suniaga (2002), encontró que la Motivación al Poder no presentó diferencias estadísticamente significativas en cuanto al género, ambos se ubicaron en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso) y el género Masculino presentó un puntaje mayor que el Femenino.

Nouel y Rodríguez (2002), encontraron que no hay diferencias estadísticamente significativas entre los géneros, que se ubicaron en el punto 4 de la escala (Ligeramente de

acuerdo/ Ligeramente Intenso), y que el género Masculino obtuvo un puntaje mayor que el Femenino, al igual que en las investigaciones anteriormente reseñadas.

29.6.2- Análisis de la Dimensión Poder en función de la Edad del estudiante

Pérez y Silva (2000), hallaron en su investigación que la Motivación al Poder no presenta diferencias estadísticamente significativas en cuanto al género, que ambos puntajes se ubican en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso) y que a diferencia de las demás investigaciones señaladas aquí, el puntaje del género Femenino es mayor que el del Masculino.

29.6.3- Análisis de la Dimensión Poder en función del año cursado por el estudiante

La Motivación al Poder presentó diferencias estadísticamente significativas entre el primer año con el segundo, cuarto y quinto; y entre el segundo año con el tercero y cuarto. El orden de los años en función del puntaje obtenido es: segundo con una media de 4,4633; quinto con 4,2969; cuarto con 4,1290; tercero con 4,0242 y quinto con 3,8421. Los tres primeros lugares están en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), y los dos últimos lugares están en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso).

29.6.4- Análisis de la Dimensión Poder en función de la Especialidad del estudiante

La Motivación al Poder presentó diferencia estadísticamente significativa entre las Especialidades en estudio. Sociología presentó una media de 3,9500 (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso) y Relaciones Industriales presentó una media de 4,1993 (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso); por lo que Relaciones Industriales tiene un puntaje significativamente mayor que Sociología.

29.7- Comparaciones de la Dimensión Afiliación

En la Investigación realizada con los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales, la Motivación a la Afiliación está por encima de la Motivación al Logro y la Motivación al Poder con una media de 4,2067 que se puede interpretar según la escala de medición como “Moderadamente Intensa”. En base a la teoría de McClelland se puede decir que los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales están mayormente orientados hacia el establecimiento de relaciones interpersonales, tratar de evitar los conflictos, hacia la capacidad de compartir y el uso de afectos.

Suniaga (2000), encontró que la afiliación está en el primer lugar con una media de 5,0002 ubicada en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), de manera que coincide con los resultados obtenidos en la presente investigación.

Nouel y Rodríguez (2002), hallaron en sus estudios que la afiliación se encuentra en el primer lugar con una media de 4,1690 ubicada en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), coincidiendo también con los resultados antes expuestos.

Pérez y Silva (2000), concluyeron que la Dimensión Afiliación se encuentra en el primer lugar de la escala con una media de 4,29 ubicada en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), siendo estos resultados iguales a los obtenidos en el restos de las investigaciones aquí señaladas.

29.8- Análisis y comparaciones entre las Subdimensiones de la Dimensión Afiliación

En esta investigación las Subdimensiones de la Dimensión afiliación, presentaron diferencias estadísticamente significativas, siendo Afiliación al Trabajo con una media de 4,2229 mayor que afiliación básica con una media de 4,1906. Ambas están ubicadas en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso).

29.9- Análisis y comparaciones de la Dimensión Afiliación en función de las variables demográficas

29.9.1- Análisis y comparación de la Dimensión Afiliación en función del Género

En ésta investigación no se encontraron diferencias estadísticamente significativas en la Motivación a la Afiliación en función del género, siendo el puntaje obtenido por el género Masculino mayor que el del Femenino y ambos ubicados en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso).

Suniaga (2002), encontró que, al igual que en ésta investigación, la Motivación a la Afiliación en función del género no presentó diferencias estadísticamente significativas, siendo el puntaje del género Masculino mayor que el del Femenino y ambos ubicados en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso).

Nouel y Rodríguez (2002), también hallaron que entre los géneros, en la Motivación a la Afiliación, no existen diferencias estadísticamente significativas. Pero en éste caso el género Femenino obtuvo un puntaje mayor que el del género Masculino y el primero se ubicó en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), mientras que el segundo se ubicó en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente intenso).

Pérez y Silva (2000), encontraron el mismo resultado que en las investigaciones anteriormente señaladas, no hay diferencia estadísticamente significativa entre los géneros en la Motivación a la Afiliación, y al igual que en el estudio realizado por Nouel y Rodríguez (2000), el género Femenino obtuvo mayor puntaje que el Masculino.

29.9.2- Análisis de la Dimensión Afiliación en función de la Edad del estudiante

En la presente investigación se encontró que la Edad presentó diferencias estadísticamente significativas entre los rangos 16-19 con 20-23. Los puntajes obtenidos en cada rango de mayor a menor fueron: 20-23 un puntaje de 4,4233 ubicado en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso); 16-19 un puntaje de 3,9930 ubicado en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso), y por último 24-27 con 3,9688 ubicado en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso).

29.9.3- Análisis de la Dimensión Afiliación en función del año cursado por el estudiante

La Motivación a la Afiliación en función del año cursado por el estudiante presentó diferencias significativas entre los años primero con cuarto y quinto; y segundo con tercero, cuarto y quinto. El orden de los puntajes obtenidos por cada año de mayor a menor es: quinto con 4,6113; cuarto con 4,4315; tercero con 4,3448; primero con 4,1273 y segundo con 3,8139. Los cuatro primeros lugares se ubican en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso), mientras que el último se encuentra en el punto 4 de la escala (Ligeramente de acuerdo/ Ligeramente Intenso).

29.9.4- Análisis de la Dimensión Afiliación en función de la Especialidad del estudiante

La Motivación a la Afiliación en función de la Especialidad, no presentó diferencia estadísticamente significativa. Ambos puntajes se encuentran en el punto 5 de la escala (Moderadamente de acuerdo/ Moderadamente intenso) y la media de Sociología es mayor que la de Relaciones Industriales.

CONCLUSIONES

En la presente investigación sobre los Perfiles Motivacionales de los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello, según McClelland; se puede concluir que la Motivación a la Afiliación ocupa el primer lugar con una media de 4,2067, la Motivación al Poder el segundo lugar con una media de 4,1002 y la Motivación al Logro ocupa el tercer lugar con una media de 3,3903.

Los resultados obtenidos en cuanto a la Motivación a la Afiliación, según McClelland, se pueden interpretar como que los Estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales están mayormente orientados hacia el disfrute de vínculos afectivos con otra u otras personas y su meta es la de alcanzar una relación basada en una amistad recíproca, manifestando interés por gustar, ser aceptados por los demás y tener amistades positivas. Tienen mejor rendimiento cuando están presentes los incentivos afiliativos, aprenden más rápido las relaciones sociales, siempre que puedan tratar de evitar el conflicto ya que tienen miedo al rechazo por parte de sus semejantes, y también evitan las actividades que involucran competencia. Es importante destacar que los sujetos con alta necesidad de afiliación no suelen triunfar en la gestión con rapidez, sino que pasan más tiempo como subordinados en la organización.

En cuanto a la Motivación al Poder se encontró que según la Teoría de las Motivaciones Sociales de McClelland, los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales están medianamente orientados hacia el objetivo de influenciar a los otros, afectarlos, controlarlos, persuadirlos y tratar de impresionar, demostrando preocupación por su propia reputación; por lo general, buscan puestos de liderazgo, son dinámicos, sinceros, exigentes y deleitan a los demás al enseñar y hablar en público.

La Motivación al Logro se encontró en tercer lugar, lo que según McClelland, significa que los estudiantes de la Escuela de Ciencias Sociales tienen una menor tendencia a planear esfuerzos hacia el progreso y la excelencia, a buscar tareas que supongan un reto para ellos,

tienen una menor necesidad de buscar metas sucesivas y realistas, actuando con eficacia en pro del logro de resultados óptimos, están menormente orientados a ser responsables del resultado de su rendimiento y necesitan retroalimentación sobre el mismo, a trabajar muchas horas y a tener necesidad de logro profesional.

Los estudios que McClelland realizó en Venezuela en 1974 en los que analizó los perfiles motivacionales de la población durante las décadas 30,50 y 70; fundamentando su teoría en las motivaciones socialmente aprendidas, mostraron a la motivación al poder ocupando el primer lugar ($X= 2,04$), la motivación a la afiliación el segundo ($X=0,69$) y por último la motivación al logro ocupa el tercer lugar ($X= 0,36$). Es importante recordar que estos estudios fueron realizados con instrumentos diferentes a los utilizados en la presente investigación.

Tal es el caso de las investigaciones realizadas por Oswaldo Romero García con resultados similares a los de McClelland. Posteriormente, Romero y Salóm de Bustamante, diseñaron los cuestionarios para medir las motivaciones sociales que han sido utilizados en esta investigación, encontrando resultados similares a los anteriores donde la motivación al poder ocupaba el primer lugar. Finalmente, en 1988, D'Annello y Salom de Bustamante, en investigaciones con estudiantes universitarios, encuentran que la motivación a la afiliación ocupa el primer lugar, coincidiendo con los resultados del presente estudio. Sin embargo en esta investigación la motivación al logro ocupa el tercer lugar como fue reflejado en los hallazgos iniciales de McClelland y las primeras investigaciones de Romero.

Las razones por las que los resultados son distintos, pueden ser muchas y entre ellas se tiene, que los estudios han sido realizados en distintos momentos de la historia del país, de modo que ha habido cambios económicos, sociales, políticos y culturales que han podido afectar las motivaciones sociales de las personas.

En otras investigaciones realizadas en Venezuela en el transcurso de ésta década, se puede notar que en el caso de los estudios de Suniaga (2002), Nouel y Rodríguez (2002) y Pérez y Silva (2000); la Motivación a la Afiliación ocupó el primer lugar, la Motivación al Logro el segundo y la Motivación al Poder el tercero, con diferencias significativas entre las tres motivaciones; a diferencia de éste estudio en donde la afiliación ocupó el primer lugar pero el poder ocupó el segundo, y el logro el tercero; no existiendo diferencias significativas entre Afiliación y Poder.

Los resultados obtenidos en ésta investigación en cuanto a las Dimensiones en función de las variables demográficas, apuntan lo siguiente:

Año Cursado: la Motivación al Logro, presentó diferencias significativas entre el segundo y tercer año, tercero y cuarto, y cuarto y quinto; el orden de los años en cuanto al puntaje obtenido fue (de mayor a menor): tercero, quinto, primero, cuarto y segundo. La Motivación al Poder, presentó diferencias significativas entre primero con segundo año, cuarto y quinto; y segundo con tercero y cuarto; el orden de los años en cuanto al puntaje obtenido fue (de mayor a menor): segundo, quinto, cuarto, tercero y primero. La Motivación a la Afiliación, presentó diferencias significativas entre primer año con cuarto y quinto; y segundo con tercero, cuarto y quinto; el orden de los años en cuanto al puntaje obtenido fue (de mayor a menor): quinto, cuarto, tercero, primero y segundo.

Género: ninguna de las Motivaciones Sociales presentó diferencias significativas entre los géneros; pero en la Motivación al Logro y en la Motivación al Poder es género femenino obtuvo mayor puntaje que el masculino, mientras que en la Motivación a la Afiliación, el género masculino obtuvo mayor puntaje que el femenino.

Edad: las edades no presentaron diferencias estadísticamente significativas en la Motivación al Logro y la Motivación a la Afiliación, pero si las presentaron en la Motivación al Poder entre el rango 16-19 y el rango 20-23; el orden de las edades en cuanto al puntaje obtenido fue (de mayor a menor): 20-23, 16-19 y 24-27.

Especialidad: las especialidades no presentaron diferencias estadísticamente significativas en la Motivación al Logro y la Motivación a la Afiliación, pero si las presentaron en la Motivación al Poder, donde Relaciones Industriales presentó un puntaje mayor que Sociología.

Los resultados obtenidos en las Subdimensiones, indican que existen diferencias estadísticamente significativas es todas las Subdimensiones de las respectivas dimensiones estudiadas, menos en Metas de Desarrollo Personal con Afiliación. Las Subdimensiones pertenecientes a la Motivación de Logro, presentaron el siguiente orden de puntajes (de mayor a menor): Metas de Desarrollo Personal, Compromiso con la tarea, Instrumentación, Creencias Facilitadoras de Logro. Las Subdimensiones pertenecientes a la Motivación al Poder presentaron el siguiente orden de puntajes (de mayor a menor): Poder Explotador, Poder

Benigno. Las Subdimensiones pertenecientes a la Motivación a la afiliación presentaron el siguiente orden de puntajes (de mayor a menor): Afiliación en el Trabajo, Afiliación Básica.

Los resultados obtenidos en esta Investigación en cuanto a las Subdimensiones en función de las variables demográficas, son los siguientes:

Año: la Subdimensión Metas de Desarrollo Personal presentó diferencias significativas entre el primer año con el tercero y el cuarto; y el tercer año con el cuarto; el orden de los años según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: primero, quinto, segundo, cuarto y tercero. La Subdimensión Instrumentación presentó diferencias significativas entre el primer y cuarto año, tercero y cuarto; y segundo y cuarto; el orden de los años según el puntaje obtenido (de mayor a menor) es: cuarto, quinto, tercero, primero y segundo. La Subdimensión Compromiso con la Tarea presentó diferencias significativas entre primer año con tercero, cuarto y quinto; y segundo año con tercero, cuarto y quinto; el orden de los años según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: segundo, primero, tercero, quinto y cuarto. La Subdimensión creencias Facilitadoras de logro presentó diferencias estadísticamente significativas entre cuarto año con primero, segundo, tercero y quinto; el orden de los años según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: cuarto, segundo, tercero, primero y quinto. La Subdimensión Poder Benigno presentó diferencias estadísticamente significativas entre primer año con tercero, cuarto y quinto; y segundo año con tercero, cuarto y quinto; el orden de los años según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: segundo, primero, cuarto, quinto y tercero. La Subdimensión Poder Explotador no presentó diferencias significativas entre ninguno de los años en estudio; el orden de los años según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: cuarto, quinto, primero, segundo y tercero. La Subdimensión Afiliación Básica, presentó diferencias significativas entre primer año con cuarto y quinto; y segundo año con tercero, cuarto y quinto; el orden de los años según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: segundo, primero, tercero, cuarto y quinto. La Subdimensión Afiliación en el trabajo presentó diferencias estadísticamente significativas entre quinto año con primero y segundo; el orden de los años según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: segundo, primero, cuarto, tercero y quinto.

Género: ninguna de las Subdimensiones en estudio presentó diferencias estadísticamente significativas entre los géneros masculino y femenino, de modo que el género no es una variable demográfica que determina diferencias en las Motivaciones Sociales.

Edad: la Subdimensión Metas de Desarrollo Personal no presentó diferencias estadísticamente significativas entre las edades. La Subdimensión Instrumentación, presentó diferencias estadísticamente significativas entre los rangos de edades 16-19 y 24-27 y entre los rangos 20-23 y 24-27; el orden de las edades según el puntaje obtenido (de mayor a menor) es: 24-27, 20-23 y 16-19. La Subdimensión Compromiso con la Tarea presentó diferencias estadísticamente significativas entre los rangos de edades 16-19 con 20-23; el orden de las edades según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: 16-19, 20-23 y 24-27. La Subdimensión Creencias Facilitadoras de Logro no presentó diferencias estadísticamente significativas entre los rangos de edades. La Subdimensión Poder Benigno presentó diferencias estadísticamente significativas entre los rangos de edades 16-19 con 20-23; el orden de las edades según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: 16-19, 24-27 y 20-23. La Subdimensión Poder Explotador presentó diferencias estadísticamente significativas entre los rangos de edades 20-23 con 24-27; el orden de las edades según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: 24-27 16-19 y 20-23. La Subdimensión Afiliación Básica presentó diferencias estadísticamente significativas entre los rangos de edades 16-19 con 20-23; el orden de las edades según el puntaje obtenido (de mayor a menor) es: 24-27 16-19 y 20-23. La Subdimensión Afiliación en el Trabajo presentó diferencias estadísticamente significativas entre los rangos de edades 16-19 con 20-23; el orden de las edades según el puntaje obtenido (de mayor a menor) fue: 24-27 16-19 y 20-23.

Especialidad: La única Subdimensión que presentó diferencias estadísticamente significativas fue Compromiso con la tarea, donde Relaciones Industriales obtuvo menor puntaje que Sociología.

Después de haber presentado las conclusiones de ésta investigación, es importante destacar que McClelland señalaba que el perfil de Motivaciones Sociales que existe en un país está relacionado con su grado de desarrollo. En los estudios realizados por este autor en países con economías pujantes, se pudo constatar que el perfil motivacional de los ciudadanos estaba orientado al logro. Por ello es importante que en Venezuela se comience a motivar tanto a los

estudiantes como a los Recursos Humanos hacia el Logro, tratando de incentivar a los individuos a alcanzar metas sucesivas en términos de excelencia, a retarse a si mismos y a tener la necesidad de logro profesional. Según McClelland esto es determinante, si en un país como Venezuela se contara con personas motivadas al logro, la realidad del mismo en términos económicos sería otra.

RECOMENDACIONES

Concluida la investigación se pueden hacer las siguientes recomendaciones:

- Estudiar los perfiles motivacionales en otras Instituciones Educativas para poder compararlos con los resultados obtenidos en ésta investigación.

- Estudiar los perfiles motivacionales en otras Escuelas de la Universidad Católica Andrés Bello para poder hacer una comparación con los resultados obtenidos en la Escuela de Ciencias Sociales.

- Estudiar otros sectores del país para poder hacer una aproximación al perfil motivacional actual del venezolano.

- Realizar estudios que permitan estandarizar los rangos utilizados en las variables demográficas con la finalidad de que los resultados obtenidos puedan ser comparados con los resultados de futuros estudios.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, F. (2004). El Proyecto de Investigación. Guía para su elaboración. Caracas: Epistemia.
- Arnau, G.J. (1979). Motivación y conducta. (Segunda edición). España: Fontanella.
- Bacete, F & Doménech, F. (1997). Motivación, aprendizaje y rendimiento escolar. [Revista en línea]. Consultada el 19 de diciembre del 2005 de la Word Wide Web: <http://reme.uji.es/articulos/pa0001/texto.html>
- Bárbera, E & Mateos, P. (2000). Investigación sobre psicología de la motivación en las Universidades españolas. [Revista en línea]. Consultada el 19 de diciembre del 2005 de la Word Wide Web: <http://reme.uji.es/articulos/abarbe9141912100/texto.html>
- Brennan, J. (1999). Historia y sistemas de la psicología. (Quinta edición). México: Prentice Hall.
- Ceccato, S. & Royo, B. (1997). La motivación de los estudiantes de la UCAB en el último año de la carrera: para desempeñarse laboralmente en el sector público o privado cohorte 1996/1997. Tesis de pregrado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.
- Chvostek, H., & Medina, N., (1995). Perfil motivacional de alumnos de relaciones industriales cohorte 94-95, según D. McClelland. Tesis de pregrado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.
- Ciranell, E. (1997). Recursos Humanos y Competitividad en organizaciones venezolanas. (Segunda edición).Caracas: IESA.
- Claret, A. (2005). Cómo hacer y defender una tesis. (Tercera edición). Caracas: Texto.
- Cofer, C. N., & Appley, M. H. (1971). Psicología de la motivación. (S/L): Trillas.
- Darley, J., Glucksberg, S., & Kinchla, R. (1990). Psicología. (Cuarta Edición). México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.
- Di Eugenio, A & Teijeiro, M. (1998). Investigaciones de McClelland y Romero G. : aproximación al perfil motivacional de los 90. Tesis de pregrado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.
- Granell, E. et al. (1997). El perfil del gerente social. Caracas: FECS.

- Hernández & Pilar.(2002). Metodología de la Investigación.(Tercera edición). México: Mc Graw Hill.
- Hernández, Collado, & Pilar.(1998). Metodología de la Investigación (Segunda edición) México: Mc Graw Hill.
- Maslow, A. (1970). *Motivation and Personality*. (Segunda Edición). New York: Harper & Row Publishers.
- Maslow, A. (1972). *El Hombre Autorealizado*. Barcelona: Kairo.
- McClelland, D. (1970) Informe sobre el Perfil Motivacional observado en Venezuela, años 1930, 1950, 1970. Caracas: Fundase.
- McClelland, D. (1976). Informe sobre el Perfil Motivacional observado en Venezuela. Caracas: Fundase.
- McClelland, D. (1968). La Sociedad ambiciosa. Ediciones Guadarrama. Madrid.
- McClelland, D. y Winter. (1970). Como se motiva el éxito económico. México: (s.n)
- Morris, C. & Maisto, A. (1998). Introducción a la Psicología. México: Pearson Education.
- Nouel, H. & Rodríguez, M. (2002). Perfil Motivacional de trabajadores del sector publico, según la teoria de D. MacClelland. Tesis de pregrado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.
- Pérez & Silva (2000). Perfil Motivacional de los Profesionales Militares de la Armada de Venezuela, según la teoría de McClelland. Tesis de Pregrado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.
- Ríos, P (2006). Psicología: la Aventura de Conocernos. Caracas: (s.n)
- Romero, O. (1985). Motivando para el trabajo. Mérida: Cuadernos Lagovén, Serie Siglo XXI.
- Romero, O. (1992). Los estudiantes exitosos: ¿Cómo son ellos? Mérida: Ediciones ROGYA, C.A. Lagoven.
- Romero, O. (1991). Crecimiento Psicológico y Motivaciones Sociales. Mérida: ROGYA, C.A.
- Ryle, G. (1968). La Psicología de la Motivación. Buenos Aires: Paidos.
- Salguero, L. (2003). Variabes demográficas y situacionales asociado al perfil de motivación para el trabajo del docente universitario. Tesis de postgrado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.
- Sampieri, Collado & Lucio (1998). Metodología de la Investigación. (Segunda Edición). México: McGraw Hill.

Suniaga, Glorismar. (2002). Perfil Motivacional del personal de las cadenas de restaurantes de comida rápida, según la Teoría de David McClelland. Tesis de Pregrado, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.

Universidad Católica Andrés Bello, (2005). Perfil del Sociólogo. [Homepage]. Consultado el 26 de diciembre del 2005 de la Word Wide Web: http://www.ucab.edu.ve/ucabnuevo/index.php?load=perfil_sociologo.htm&seccion=124

Universidad Católica Andrés Bello, (2005). Perfil del Industriólogo. [Homepage]. Consultado el 26 de diciembre del 2005 de la Word Wide Web: http://www.ucab.edu.ve/ucabnuevo/index.php?load=perfil_industriologo.htm&seccion=124.

Universidad Católica Andrés Bello, (2005). Visión. [Homepage]. Consultado el 26 de diciembre del 2005 de la Word Wide Web: <http://www.ucab.edu.ve/ucabnuevo/index.php?seccion=243>.

ANEXO 1

Centro de Investigaciones Psicológicas.

Universidad de los Andes.

| | | | |
|----------------|-------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|
| Edad: _____ | Sexo: Masc _____ Fem _____ | Año que cursa: _____ | Especialidad: Soc _____ RRII _____ |
|----------------|-------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|

INSTRUCCIONES GENERALES:

A.- Cada ser humano tiene creencias respecto a su propia conducta y a la conducta de sus semejantes y piensan acerca de su función en la sociedad con relación a la función de los demás. Sin darnos cuenta estas creencias afectan nuestra selección de amigos y de actividades. Este inventario presenta un conjunto de creencias que circulan libremente entre nosotros. Tratándose de creencias, no hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que sus respuestas reflejen lo que realmente cree.

B.- Usted debe expresar su acuerdo o desacuerdo con cada una de esas creencias usando la escala de 6 puntos ofrecida a continuación.

| | |
|----------------------------------|----------------------------|
| 1.- Completamente en desacuerdo. | 4.- Ligeramente acuerdo. |
| 2.- Moderadamente en desacuerdo. | 5.- Moderadamente acuerdo. |
| 3.-Ligeramente en desacuerdo. | 6.- Completamente acuerdo. |

C.- PARA CONTESTAR, escriba el número que mejor exprese su opinión al lado izquierdo del ítem considerado. Sea honesto. Gracias.

INVENTARIO MLP

Romero y Salom

| | | |
|--|---|---|
| | 1 | Siempre quiero alcanzar metas que me exigen trabajar más y más. |
| | 2 | No me conformo con trabajar, necesito buenos resultados. |
| | 3 | Para mí es muy excitante trabajar en algo difícil pero alcanzable. |
| | 4 | Disfruto mucho las tareas que me exigen emplearme a fondo. |
| | 5 | Tengo tendencia a fijarme metas difíciles pero controlables. |
| | 6 | Cuando me propongo hacer algo, estoy dispuesto a vencer todos los obstáculos. |
| | 7 | Preferiría que mi trabajo estuviera lleno de retos. |
| | 8 | Realmente disfruto de las tareas difíciles que implica obstáculos a vencer. |

| | | |
|--|----|---|
| | 9 | A veces mientras me preparo para hacer las cosas, peor me salen. |
| | 10 | Cuando tengo dificultades para resolver un problema, desearía no tener que hacerlo. |
| | 11 | Lo importante es empezar, después se verá cómo se termina. |
| | 12 | Me es difícil seguir un plan de acción para alcanzar las metas que me propongo. |
| | 13 | De nada vale trabajar demasiado porque de todos modos nadie reconoce el esfuerzo hecho. |
| | 14 | Planificar las actividades es una pérdida de tiempo, lo importante es arrancar. |

| | | |
|--|----|--|
| | 15 | Puede que no me guste una tarea, pero una vez que la comienzo no me siento tranquilo hasta terminarla. |
| | 16 | Cuando un grupo fracasa, lo más importante es identificar las fallas e implementar las correcciones. |
| | 17 | En un grupo, los mejores resultados se logran cuando cada quien se exige a sí mismo los mejores resultados |
| | 18 | Yo creo que casi todas las tareas son interesantes si uno sabe interpretarlas apropiadamente. |

| | | |
|--|----|--|
| | 19 | Hay que conformarse con poco, pues de todas maneras quien mucho abarca poco aprieta. |
| | 20 | La pobreza en la tierra garantiza la felicidad en el cielo. |
| | 21 | Si uno ha vivido humildemente, querer enriquecerse solo le traerá problemas. |
| | 22 | Sobresalir por encima de los demás es básicamente malo |
| | 23 | Yo estoy conforme con mi situación actual porque vivo cómodamente. |
| | 24 | Yo prefiero la tranquilidad de la pobreza a la angustia de la riqueza. |

INVENTARIO MPS

Romero y Salom

| | |
|----|--|
| 1 | Ayudar a la gente me hace sentir importante. |
| 2 | Disfruto cuando me piden consejos. |
| 3 | Tener la oportunidad de mandar me produce regocijo. |
| 4 | Disfruto mucho cuando tengo la oportunidad de asignar tareas a otros. |
| 5 | Me satisface cuando los demás aceptan que tengo la razón en las discusiones |
| 6 | Un líder está autorizado para usar los aportes de los demás para beneficio propio. |
| 7 | Para progresar en el trabajo, lo importante es conseguirse la ayuda de gente poderosa. |
| 8 | Hay que ser fuerte con los demás para que entiendan bien las cosas. |
| 9 | A la gente hay que tratarla duramente para que salga adelante. |
| 10 | Cuando uno hace favores gana deudores. |
| 11 | Par conseguir cosas importantes a veces el engaño es necesario. |
| 12 | En toda organización hay lineamientos que tienen que ser cumplidos sin ningún tipo de cuestionamiento. |
| 13 | En toda organización uno tiene que ser fiel a sus jefes. |
| 14 | Lo más importante en el trabajo es que haya un clima de disciplina, orden y obediencia. |
| 15 | Me siento más confiado cuando cuento con la aprobación de mis superiores. |
| 16 | En mis sueños, frecuentemente desempeño papeles privilegiados como líder, campeón o salvador. |
| 17 | Pienso que es mejor mandar que ser mandado. |
| 18 | Saberme responsable de mi grupo me hace vivir sensaciones especiales de plenitud y realización personal. |
| 19 | Sé que tengo condiciones para mandar. |
| 20 | Pienso que alguna vez seré una persona de mucha influencia. |

INVENTARIO MAFI

Romero y Salom

| | |
|----|---|
| 1 | Cada vez que puedo busco la oportunidad de reunirme con mis amigos. |
| 2 | En ocasiones la preocupación por mis amigos me dificulta concentrarme en lo que estoy haciendo. |
| 3 | Evito enfrascarme en discusiones que puedan molestar a mis amigos. |
| 4 | La cualidad que más me impacta de alguien es su amabilidad. |
| 5 | Me duele cuando un amigo se muestra distante conmigo. |
| 6 | Me preocupa cuando no le caigo bien a los demás |
| 7 | Planifico actividades en las cuales pueda reunirme con personas amistosas. |
| 8 | Soy capaz de cualquier sacrificio con tal de mantener una amistad. |
| 9 | El trabajo es como la familia: hay que ayudar y proteger a los demás cuando cometen pequeños errores. |
| 10 | En el trabajo el éxito depende de la amistad entre los compañeros de equipo. |
| 11 | Lo más importante en el trabajo es que haya un clima de ayuda. |
| 12 | Para progresar en el trabajo lo más importante es ser querido por todos. |
| 13 | A mi me satisfacen los resultados cuando todo el mundo está contento con ellos. |
| 14 | Cuando un grupo fracasa, lo más importante es consolarse entre todos; después se tratará de mejorar. |
| 15 | Los resultados son importantes, pero es más importante todavía que reine la armonía entre los miembros del grupo. |
| 16 | Para lograr buenos resultados lo más importante es que la gente se sienta segura y cómoda. |