

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS.
COLEGIO DE PSICOLOGIA.

ESTUDIO PSICOLOGICO SOBRE ALGUNAS VARIABLES
MOTIVACIONALES Y EL RENDIMIENTO ESCOLAR
DE UN GRUPO DE ESTUDIANTES DE MEDICINA.

T E S I S

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

Presenta

SELMA EUGENIA GONZALEZ SERRATOS

MEXICO, D.F.

1968.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	Página
<u>INTRODUCCION</u>	4
<u>CAPITULO I.- CONSIDERACIONES PRELIMINARES</u>	7
a) La motivación, algunas teorías psicológicas	7
b) Breve revisión de algunos estudios de la motivación de logro	12
c) La aproximación del Dr. David-Mc.Clelland en la teoría de la motivación	23
d) Motivación de logro y afiliación, habilidad mental y rasgos de personalidad, en el rendimiento escolar. Estrategia para su medición.	28
<u>CAPITULO II ESTUDIO PSICOLOGICO SOBRE ALGUNAS - VARIABLES MOTIVACIONALES Y EL RENDIMIENTO ESCOLAR DE UN GRUPO DE ESTUDIANTES DE MEDICINA</u>	41
a) Planteamiento del problema	41
b) Hipótesis	43
c) Características de la muestra	45
d) Material y procedimiento	46
e) Resultados obtenidos	52
<u>CAPITULO III</u>	
a) Análisis e interpretación de los resultados	55
b) Conclusiones	58
c) Sumario	61
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	63

L. Ps. 447

Aprendo

de todos aquellos seres humanos que como tales, se han fijado y logrado altas metas, haciendo uso de la libertad y la decisión en su conducta y que al mismo tiempo, han sabido - dar algo de si mismos para el bien de sus semejantes en algún momento de su vida.

Los admiro.....

Selma

14/XI/67

JURAMENTO DEL PSICOLOGO.

Juro sostener con mis ideas y mi trabajo que:

Es la profesión del Psicólogo no solo el ejercer en forma práctica los conocimientos adquiridos en la escuela para resolver los problemas humanos en una rama de trabajo es pecífica, sino además, implica un juicio crítico de las condi ciones actuales que provocan los conflictos entre las perso-- nas, los grupos y las naciones, y el deseo firme de modificar las dentro de los alcances actuales del conocimiento psicoló-- gico.

Ser psicólogo implica una responsabilidad que -- trasciende nuestros vínculos familiares, nuestras comodidades individuales o nuestros compromisos sociales o políticos, en-- beneficio de los valores que permitan al hombre mejorar y evo lucionar hacia estadios de auténtica realización material y -- humana.

Ser psicólogo supone el convencimiento de que la mejor manera de resolver los problemas que aquejan al hombre es mediante la protesta ante las injusticias flagrantes, la -- oposición ante cualquier institución o ideología que menosca-- be la dignidad humana y la razón y el diálogo para la solu--- ción pacífica de los conflictos que diario enfrentamos a to-- dos los niveles.

Si algunas razones deberán normar y guiar al -- psicólogo, sean estas el amor a la verdad, la tolerancia ante las opiniones diversas, la humildad ante los éxitos, la disci plina frente al trabajo, la superación frente a las condicio-- nes adversas y el respeto a la condición humana.

HECTOR M. CAPPELLO.

San Angel, D.F., 25 de Mayo de 1968

DESEO HACER PATENTE MI AGRADECIMIENTO A LAS SIGUIENTES PERSONAS:

AL DR. LUIS LARA TAPIA, DIRECTOR DE ESTE TRABAJO POR SU GRAN AMISTAD.

A LOS ESTUDIANTES QUE FUERON MIS ALUMNOS DURANTE EL AÑO DE 1965 EN LA FACULTAD DE MEDICINA. CON SU COLABORACION ME PROPORCIONARON EL MATERIAL HUMANO, DEL QUE SE OBTUVIERON LOS DATOS DE ESTA TESIS.

A HECTOR MANUEL CON MI AFECTO. PENSANDO QUE CON SU CRITICA ESTIMULANTEMENTE MOTIVADORA, ME PERMITIO APRENDER DE EL MISMO Y DE NUESTRA BIBLIOTECA, ALGUNOS DE LOS ELEMENTOS QUE INQUIETAN MI MENTAL RESPECTO DE LA CULTURA Y LA PSICOLOGIA.

A QUIENES ME HAN BRINDADO SU VALIOSA AMISTAD y - CARIÑO:
TEODORA N. DE PEREZ, SARA RALLO, CARMEN NUÑEZ, - FRANCISCA SERRATOS, A MIS HERMANOS Y HERMANAS, A DOMENICO Y RENATO.

A TODAS AQUELLAS PERSONAS QUE BREVE O AMPLIAMENTE CONTRIBUYERON A LA REALIZACION DE ESTE TRABAJO O EN MI FORMACION PROFESIONAL.

SELMA DE CAPPELLO.

INTRODUCCION

Los avances de la técnica y la ciencia contemporáneas, así como los violentos cambios socioculturales y económicos ocurridos en las últimas 6 ó 7 décadas, han puesto en un lugar preponderante disciplinas que si bien, son tan antiguas como la humanidad misma, se han actualizado y forman parte indispensable en el desarrollo cultural humano de nuestro tiempo.

Entre estas disciplinas antiguas pero renovadas, se encuentra la Psicología. Se dice que es antigua, porque ya desde épocas remotas en la historia del pensamiento humano, se preocupaban por aquellos hechos que en la vida cotidiana, están presentes en cada persona y que hoy llamamos conducta humana. Se dice que es nueva, debido a que los grandes cambios y modificaciones sufridos por la humanidad durante fines del siglo pasado, principios de éste y con más intensidad en la actualidad, han hecho al hombre volver su atención sobre si mismo, propiciando el resurgimiento y haciendo actual el estudio y aplicación práctica de la ciencia que hoy por hoy, nombramos Psicología.

Tal preocupación y resurgimiento han hecho que progrese y cambie sus métodos y procedimientos, para convertirse la psicología en una ciencia tan válida como cualquiera otra. Permitted con éste enfoque y aproximación altamente científico, que los estudiosos de la psicología proporcionen datos valiosos, importantes y prácticos a las ciencias de la conducta de la actualidad.

Se han patentizado estos cambios con la aparición de altos estudios manejados con métodos más adecuados e investigaciones de múltiples aspectos de la conducta humana, que se han realizado con la aportación de esfuerzos personales e institucionales-

que han llevado a investigaciones con intenciones que pretenden -- ser más científicas, para proporcionar conclusiones que en no pocos casos, son datos y documentos útiles, valiosos para futuras -- exploraciones psicológicas de la mencionada conducta humana.

Así poco a poco se han ido dejando atrás sistemas anacrónicos o impropios que no pertenecen a la psicología.

Estos notables avances en las ciencias de la conducta han costado muchos esfuerzos, dedicación, tiempo, estudios intensivos, alto índice de motivación y una gran capacidad intelectual.

Ahora bien, ya son múltiples los casos en que al hacer un trabajo de investigación con una buena metodología y un buen diseño, se aportan datos que no son precisamente la conclusión del tema, sino que motivan y dan oportunidad al estudioso, para ampliar su comprensión de los fenómenos y penetrar en su urdimbre, con el resultado de nuevas exploraciones que aporten más datos cuya importancia y utilidad práctica, después se reflejan en la solución de problemas.

En este trabajo, al revisar específicamente la bibliografía del tema de la motivación de la conducta, hemos visto que éste ha inquietado a muchos pensadores desde hace siglos y que es muy notorio como desde los años posteriores a la Segunda Guerra -- Mundial, es decir, desde el año de 1947 a la fecha, se ha dado una relevancia enorme a las investigaciones para especificar, medir y estudiar estas causas de la conducta humana (Brown y Farber 1968) (14). Tentativamente, se hizo este trabajo de tesis, para investigar como el logro académico medido en el rendimiento escolar en un grupo pequeño de estudiantes de primer año de Medicina, se ve afectado por los rasgos de la personalidad, su capacidad o habilidad intelectual y haciendo énfasis principalmente, en las motivaciones de orden cognoscitivo, tales como las que estudia el Dr. David Mc. Clelland en la motivación de la "necesidad de logro".

Es pues, la intención de este estudio, mostrar datos que permitan el conocimiento de las relaciones entre las variables

investigadas por nosotros en nuestro medio.

Se tiene en mente ya, hacer nuevos estudios e investigaciones usando las mismas técnicas, pero con otro tipo de población y agregando otras variables, así como depurando la metodología, ya que al realizar este estudio surgieron en mí muchas inquietudes al respecto de el tema de la motivación de logro y afiliación.

CAPITULO I

CONSIDERACIONES PRELIMINARES.

a) La Motivación, algunas teorías psicológicas.

Dentro del ámbito de la psicología ha tomado un lugar e importancia considerable el tema, que los diferentes autores que tratan de investigar la conducta humana, han llamado -- "Motivación".

Según las diferentes teorías que se han enunciado, e investigado al respecto de este tema, se han producido controversias interesantes que han dejado aportaciones valiosas o que han venido a aclarar y a modificar algunos parámetros que se habían tenido, sobre la conducta.

La pregunta que ha provocado gran interés en la psicología actual es aquella que nos inquiere sobre "Qué o cuál es la causa de la conducta", J. Atkinson (1964)⁽⁶⁾ y toda la serie de respuestas tan complicadas que surgen, van a constituir las teorías de que dispone la psicología en esta área.

Hemos hablado de la conducta y de ella se dirá que es la respuesta al medio, dada por un organismo viviente. Los aspectos del medio ante los cuales reacciona el ser humano se le han llamado estímulos, éstos son de muy variados tipos, como lo son los estímulos externos tales como la luz, el sonido, etc.

Existen otras condiciones pertenecientes a los organismos y susceptibles de producir conductas, éstas están referidas al aspecto de los cambios químicos, presiones, desplazamientos mecánicos, etc. y que están encargados de regular las operaciones de tipo vital como son la respiración, el apetito, la temperatura, etc., haciendo que los organismos reaccionen con una conducta muy específica.

Otra variable encargada de regular la conducta en el ser humano es el medio social.

Las reacciones o conductas frente a este medio van-

a concordar con las exigencias de la familia o de todo aquel grupo al que pertenezca el individuo. La influencia pues, de la cultura y el medio social, van a estar relacionados con toda la vida del ser humano. Por lo tanto, se puede decir que el vivir cotidiano de un ser humano va a responder a las presiones de un medio de tipo externo o físico, otro interno o biológico y otro social y cultural.

Precisamente de estas presiones van a surgir los motivos, las necesidades, los deseos imperiosos y las grandes fuentes de energía, que van a transformar el sistema humano en una personalidad viviente y en acción (Smith and Smith 1963)⁽⁸³⁾.

La conducta que se manifiesta con persistencia en un sujeto, generalmente tiene una motivación importante y por motivación vamos a entender aquello que incita al organismo a tomar una acción, o cuando el organismo ya está excitado, va a sostener y a dirigir esa acción⁽³⁸⁾. De ahí que las características de la conducta motivada son tres:

1.- La condición del impulso que puede ser interno o externo (energetiza o activa).

2.- La forma de la actividad motivada (dirige).

3.- El incentivo o la finalidad (selección).

El primero se refiere al impulso que puede ser interno, por ejemplo el hambre que implica condiciones físico-químicas del organismo; o el impulso respondiente a estímulos externos como la motivación emocional. Estos estímulos son los que van a dar energía a la conducta.

El segundo está constituido por las modalidades que adquiere la conducta motivada para dirigirse al tercer aspecto.

El tercero es el aspecto de las finalidades o incentivos. Se refiere a los objetos o situaciones hacia los cuales se dirige la conducta motivada para obtenerlos. Por ejemplo, el agua es el incentivo de la sed, la sed es la condición del impulso y la forma de actividad es la conducta que toma el individuo para dirigir a buscar un satisfactor del impulso de necesidad del agua.

Smith y Smith dice al respecto de la motivación y el aprendizaje, que los estados fisiológicos básicos que motivan la conducta no son aprendidos; sino que forman parte de la estructura orgánica del sujeto, es decir que las necesidades básicas como alimento, sexo, etc., así como la necesidad de actividad, no dependen de la experiencia. Pero sí se puede afirmar que los medios a través de los que se va a obtener la satisfacción de las necesidades, son determinantes de formas aprendidas de conducta. Se puede ejemplificar con el sueño y el hambre que son necesidades o motivos de tipo fisiológico primordialmente, pero la manera de satisfacer estas necesidades en forma variada y amplia es por el aprendizaje. Con el aprendizaje se logran cambiar los incentivos u objetivos de la motivación y se puede organizar la actividad que lleva al sujeto a alcanzar el fin o satisfactor. Pero el hombre tiene otras formas complicadas que los autores han llamado conductas instintivas, además de algunos reflejos que caracterizan su conducta motivada al nacer como es la respiración. Aún así, el ser humano debe aprender toda su conducta motivada. (78) (Deese 1964) (28).

Paradójicamente los incentivos u objetivos en la motivación de la conducta humana pareciera que no tienen a veces, ninguna liga con las necesidades básicas, por ejemplo, alguien que desea progresar en una profesión, el que lucha por obtener holganza económica, etc., en este tipo de metas serán objetivos secundarios, ya que no van a dar satisfacción a ninguna necesidad fisiológica primordial. Pero los motivos dirigidos hacia objetivos secundarios se obtienen o adquieren por el aprendizaje asociado originalmente a necesidades básicas, que posteriormente en la conducta humana, se separan adquiriendo autonomía funcional aparte de los impulsos fisiológicos. Por ejemplo las ropas, una casa, un automóvil, se valoran por sí mismos y no precisamente porque ayuden a abrigar y a proteger.

Además, al mencionar los motivos secundarios como aislados y autónomos, se hace notoria la forma en que se vinculan con los aspectos emocionales del ser humano. "Cualquier ac-

tividad que satisfaga una necesidad emocional o alivie una ansiedad, se liga a un estado fisiológico". (Smith y Smith 1963) (83), casi en la misma forma que cuando se satisface una necesidad de un impulso fisiológico como es la sed, el hambre o el -- sueño (un motivo poderoso en la conducta, puede ser la ansiedad).

No es posible separar los aspectos y estados emocionales motivadores del organismo, de la gran variedad de objetivos por los cuales se afana la gente, como los infinitos motivos sociales que impulsan su conducta y actividades (84).

Dentro de las teorías psicológicas de la motivación, encontramos algunas que nos parecieron relevantes, (Hilgard --- 1966) (39) tales como: la que se llama necesidad-tendencia-incentivo estudiada por Hull (1943) y Brown (1961). En ésta se le dá importancia a la tendencia energética única. Cuando son varias las tendencias diferenciables, también se determinará una orientación a la conducta.

Otra teoría es la de el estímulo-clave, que fue desarrollada por Anderson (1941), Hull (1952), Spence (1956). Estes (1958) sucesivamente. En esta teoría se le da a los estímulos el valor de tendencia.

La teoría de la "excitación afectiva" investigadas por Mc.Clelland, Atkinson y colaboradores desde el año de 1947- (39). En este modelo se afirma que las consecuencias de tipo emocional de un hecho van a determinar su significado motivacional. Esta corresponde a las teorías hedonistas, considerada como una teoría útil científicamente desde el punto de vista del aprendizaje que tiene como expectativa una meta.

Las teorías cognoscitivas se van a basar en la manera que un sujeto percibe o representa aquella situación que tiene frente a sí mismo. Aquí se incluyen, el nivel de aspiración (Hoppe 1930) (Hilgard, Sait y Magaret 1940 y Festinger --- 1942) (39), que tiene que ver con la meta individual que se propone un sujeto.

La teoría de la disonancia (Festinger 1957) (39), que viene a ser el desacuerdo entre lo que un sujeto cree y lo que

hace, sugiere cambios asociados con la desarmonía que persiste por lo general después de que se ha hecho una elección, tendiendo a cambiar ya sea la conducta o bien la creencia para reducir o anular ese desacuerdo. Otra teoría que se incluye en las cognoscitivas, es la de la esperanza-valor (Atkinson 1957) (39). Este tipo de teoría es de las llamadas de decisión y considera que se realiza una decisión cuando se cuenta con las probabilidades y el riesgo que implicará esta decisión.

Por último tenemos las teorías psicoanalíticas (28) basadas en los escritos de Freud, que toman en cuenta las tendencias primarias como son el sexo y la agresión, basándose también en los motivos inconscientes y sus implicaciones. (1)

b) Breve revisión de algunos estudios sobre la Motivación de Logro. (1)

El modo y sistema que Mc.Clelland, Atkinson y colaboradores, idearon para investigar la motivación humana, se inició con el estudio del impulso del hambre, durante los años de 1947 a 1948 (Brown 1965)⁽¹⁵⁾ tomando como sujetos para realizar estos estudios, a un grupo de varones de la Base Naval de Submarinos de New London en Connecticut. Este fue el grupo al que se le privó de alimentos por diferentes lapsos de tiempo, provocando experimentalmente la situación en la que los sujetos al relatar historias con las láminas de T.A.T. como estímulo, dieron respuestas relacionadas con el contenido ideacional de comida.

Posteriormente, los autores diseñaron en base a una teoría bien estructurada que ellos formularon, experimentos que estaban dirigidos a investigar la motivación del logro. Estas investigaciones fueron hechas con sujetos varones estudiantes de la Universidad de Wesleyan. Colocaron a estos sujetos en varios tipos de situaciones tales como condiciones que llevaban a la motivación, condiciones relajadas o descansadas y condiciones neutras. En estos tres tipos de condiciones se aplicaron tests a los sujetos, para observar la clase de respuestas dadas en cada una de las condiciones. Estas respuestas fueron evaluadas bajo el sistema de calificación basado en las categorías que se describen en el inciso d) en este primer capítulo.

Como el tema de la motivación de la necesidad de logro, de afiliación y otras variables relacionadas con la motivación, resultó suficientemente interesante y relevante para seguir investigándose en el campo de la conducta humana, los autores mismos y sus colaboradores, así como muchos otros investigadores de esta rama de la psicología contemporánea, se interesaron y han continuado estudiando la motivación, bajo la perspectiva de este método de Mc.Clelland (Roger Brown, 1967)⁽¹⁵⁾.

De los estudios que se han realizado posteriormente,

vamos a anotar algunos de ellos que parecen ser los más relevantes e interesantes.

Uno de los primeros en ejecutar estudios con este enfoque fue Lowell en 1950. (Cofer 1967)⁽¹⁴⁾, (Brown 1965)⁽¹⁵⁾, Mc.Clelland (1953)⁽⁵³⁾. Este investigador hizo un estudio de test-retest, con una diferencia de una semana, usó diferentes grupos de láminas de valor equivalente. Encontró con pena que la correlación producto-momento entre dos grupos de pruebas era de solo .22, resultado no significativo. Sin embargo, los autores concluyen que se puede justificablemente comparar grupos de altas y bajas puntuaciones dando alguna estabilidad de lugar individual.

Birney (1959)⁽¹⁵⁾ reporta un estudio de un grupo -- de sujetos probados durante agosto de 1955, octubre de 1956, febrero de 1957 y abril de 1957. Los resultados fueron positivos en las intercorrelaciones, pero sólo dos fueron significativos.

Easter (1964)⁽²⁹⁾ hizo un estudio obteniendo medidas temáticas de 3 grupos de 30 sujetos, a 2 de estos grupos se le introdujo una variable de recompensa de tipo económico, de diferente valor y a uno no se le dió esta variable, el premio era para el que lograra hacer sus historias más creativas. Basándose en las teorías de la necesidad de logro, se encontró -- que sí había una diferencia significativa en el grupo al que se le pidió que fuera más creativo, al respecto de los otros dos. Aunque para este autor, el uso del T.A.T. como medida práctica para medir necesidad de logro es dudosa, él encontró que si soportó la teoría planteada en su estudio, es decir que se logró proyectar más logro en el grupo control.

Los mismos autores de la teoría, es decir Mc.Clelland y colaboradores (1953)⁽¹⁵⁾ nos indica que el método usado para el hallazgo de las categorías de calificación viene a ser en si, una forma de validación de la prueba.

Otros investigadores han obtenido datos y resultados semejantes a los de los estudiantes norteamericanos, por ejemplo Angelini (1955,1966)⁽³⁾ en Brasil lo investigó en estu-

diantes y él indica que los datos son suficientes como para pensar que si es una medida confiable y válida para medir como varía la motivación en diferentes culturas.

Weiner (1966)⁽⁸⁸⁾ usando la teoría de la motivación de logro de Mc.Clelland y Atkinson, empleó condiciones experimentales, entre el nivel de logro y la competencia por terminar una tarea inconclusa, entre varones y mujeres. Los resultados tendieron a validar el test y la teoría.

En estudios hechos por Reboussin, Roland y Goldstein (85), en una muestra de estudiantes indios navajos y blancos, - en 1966, obtuvieron datos de que la prueba fue válida para medir necesidad de logro. Descubrieron con esos datos, (contrariamente a la hipótesis formulada de que la motivación de logro no estaba bien definida en la cultura navajo) que las más altas calificaciones de logro correspondían a los estudiantes navajos y no a los blancos y que el grado de aculturación no estaba en relación con el logro.

También Lowell antes en 1950⁽¹⁵⁾ había hecho un estudio con niños indios navajos en Nuevo México. Encontró que -- aquí funcionó también la prueba en cuanto a sus fantasías de logro, calificadas con el mismo procedimiento que el usado con -- los estudiantes de Wesleyan.

Barberio (1967)⁽¹⁰⁾ investigó la necesidad de logro y la etnicidad entre dos grupos de estudiantes de junior-high school, aparejados en inteligencia. Encontraron que la prueba de motivación de logro dió datos confiables y válidos y demostraron que no había diferencias estadísticamente significativas entre la necesidad de logro de los anglo-americanos y el de los mexicano-americanos.

Otro estudio interesante es el realizado por Metha en la India (1967)⁽⁶⁴⁾ con estudiantes de secundaria. Sus resultados mostraron que existe un nivel de necesidad de logro -- comparable al de los estudiantes investigados en este aspecto -- en Alemania y en Estados Unidos. Encontró que los muchachos --

que trabajan intensamente en clase, muestran un alto nivel de logro, más que el de los muchachos con baja actividad escolar. Klinger (1966-1967)⁽⁴⁴⁾ ⁽⁴⁵⁾, hizo dos estudios sobre la imaginación de logro y su medida. En ambos hace notar este investigador que la influencia de la motivación, involucra la acción de procesos más complejos sobre el contenido ideacional (fantasías). Es decir, que al observar que es lo que pasa o está pasando entre el estímulo y la fantasía, lo lleva a la conclusión de que existe una relación entre la necesidad de logro y algunas medidas de conducta comúnmente aceptadas con un componente motivacional ya incluido, al mismo tiempo estas evidencias sugieren que operan otros modos de influencias en el contenido de las fantasías como lo puede ser la influencia o estímulo del medio social. El mismo Mc. Clelland (1953)(1966)⁽⁴⁵⁾ describe tres clases de determinantes (además de la parte que se determina con el T.A.T. como características motivacionales). Considera que en la calificación de la necesidad de logro existen

- a) sugerencias en el medio ambiente cotidiano y -- sugerencias relativamente autónomas a procesos del pensamiento del individuo.
- b) Sugestiones específicas introducidas que son de tipo experimental y
- c) Sugestiones controlables en una lámina en particular.

Se ha teorizado ampliamente sobre las sugerencias que suscitan motivos que posteriormente van a influir en el contenido imaginativo de las historias. Para Klinger es muy importante investigar la naturaleza de los efectos de los estímulos externos sociales sobre la imaginación de logro y la motivación de la necesidad de logro.

Los diferentes resultados de varios estudios vienen a conformar una concepción importante de una motivación de logro.

Las personas que han tenido altas marcas en las medidas de la necesidad de logro, desempeñan o cumplen mejor en --

términos de mucha amplitud en las metas de tipo ocupacional o de tipo académico, también lo hacen mejor en tareas inmediatas y cortas, cuando lo importante es la satisfacción de un estándar de superación y de excelencia y no tan solo cumplir con una rutina o por una gratificación (Brown 1967)⁽¹⁵⁾. De este tipo de investigaciones se pueden enumerar las siguientes: Sujetos con alta motivación de logro, también han tenido mejor memoria para las tareas que han dejado incompletas y se supone que están más motivados a terminar algo que han empezado. (Atkinson - 1955).⁽¹⁵⁾.

Los sujetos que se han encontrado con alta motivación, también son mas activos en la escuela y en el medio sociocultural en que actúan. (Mc.Clelland 1961, y Mehta en la India 1967).

Lo que encontró French en 1956⁽¹⁵⁾⁽⁷⁰⁾, es que los altos logradores, prefieren escoger como compañeros de trabajo a alguien que tenga éxito, aunque sea un extraño, que a una persona conocida pero que no tenga éxito. Al respecto de necesidad de logro y su relación con el éxito Feather (1965)⁽³⁰⁾, vio que la necesidad de logro como una realización personal, estaba relacionada con la expectativa de éxito en la ejecución de una tarea. Altos logradores esperaban éxito en su tarea. Moulton (1965)⁽⁶⁷⁾, por otro lado, encontró que los sujetos con un alto temor a fracasar y baja necesidad de logro, reaccionan atípicamente en experiencias de éxito o fracaso. En el grupo que este investigador estudió, los sujetos después de un fracaso arriesgan su nivel de aspiración y después de un éxito baja su nivel de aspiración.

Weiner también en 1965,⁽⁸⁹⁾ estudió éste aspecto y encontró que los sujetos altos en logro, insistían y trabajaron más rápidamente, después de que tenían una falla, que después de un éxito. Por el contrario los logradores bajos persistieron más y con gran rapidéz cuando tenían un éxito, no así cuando fracasaban. Los sujetos con alto nivel de logro encontró Burdick (1955)⁽¹⁵⁾, que les gusta ser voluntarios y -

participar para experimentos psicológicos.

En cuanto a los sujetos que investigó Morris (1966) (65), encontró que aquellos que intentaban una tarea con un grado intermedio de riesgo eran los de alto nivel de logro. En cambio los sujetos que optaron por evadir un riesgo en la ejecución de una tarea, eran los de un bajo nivel de necesidad de logro.

McClelland (1956)⁽¹⁵⁾, mostró que una persona que está altamente motivada al logro, también está dispuesta a tomar un riesgo moderado o calculado, preferentemente que tomar un riesgo sin mucha seguridad o muy teórico.

Van der Meer (1966)⁽⁹²⁾, estudió las relaciones entre la motivación de logro, la preferencia al riesgo y la perspectiva del tiempo.

Encontró que había una correlación positiva entre la perspectiva del tiempo y la motivación de el logro, no así en el riesgo. Knapp (1958)⁽¹⁵⁾, encontró que la persona altamente motivada al logro, está concentrada en la activa manipulación de su medio ambiente, sintiendo que el tiempo para una persona es algo terriblemente precioso o valioso. Es razonable pensar que los sujetos altamente motivados miden su logro contra el tiempo así como contra un estandar de cualidad.

Meade (1966)⁽⁶³⁾, encontró igual que Knapp y Garbutt (1958)⁽⁶³⁾, que los sujetos de alta motivación de logro tienden a una relación con el progreso y el valor del tiempo, son muy activos, prefiriendo eventos de gran movimiento, se desesperan con la lentitud.

Se han hecho también estudios concernientes a la emisión de palabras y el nivel de motivación de logro. Heise (1967)⁽³⁷⁾, encuentra que la presencia de la motivación de logro incrementa la probable emisión de palabras, asociadas a dicha motivación. Sin embargo descubrió este autor que por los resultados de la prueba para medir el material verbal se podía descubrir la motivación sensiblemente, mejor que con el análisis

sis de las fantasías.

Reiter 1965⁽⁸⁶⁾ investigó las relaciones de las fantasías de logro con algunos patrones verbales y encontró que los sujetos de alto logro eran más fluidos en su lenguaje al contrario de los de bajo nivel de logro que tuvieron un lenguaje menos fluido y más pobre.

Elliot Aronson (1958)⁽¹⁵⁾, en base a un procedimiento experimental que diseñó, encontró que con las mediciones sobre expresiones gráficas se podían hacer observaciones razonablemente adecuadas para medir motivación de logro, de una manera alternativa a la medida de Mc.Clelland.

En esta forma una medida no verbal da acceso a aquellos sujetos que no pueden ser investigados en otra forma, por ejemplo en el caso de los niños, ya que abajo de los 8 años es difícil que se obtengan historias adecuadas, en cambio la expresión gráfica es más fácil de obtener. Las medidas sobre la expresión gráfica debe ser más cercanamente libre o amplia en el aspecto de personas de diferentes culturas.

Ahora bien, después de estas investigaciones con -- aspecto de tipo verbal y gráfico en relación con la necesidad de logro, pasaremos a los estudios hechos con poblaciones de -- niños.

La Dra. Sears (1957)⁽⁷⁶⁾, inició un estudio piloto que va a proveer las bases a un estudio en donde sus hipótesis podrán ser probadas en una población mucho más amplia que la -- que ella usó,

Aquí ella intenta estudiar los efectos de las experiencias escolares sobre el concepto de sí mismo y especialmente sobre la motivación en un grupo muy pequeño de niños ya que fue un estudio lineal, en donde las condiciones de la clase y la maestra sirven para modificar algunas de las cualidades sobresalientes de la conducta del niño, tales como aquellas que van a aumentar su talento y potencialidad. La Dra. Sears, en este exhaustivo estudio, opina que sus hipótesis y resultados --

están relacionados con el aprendizaje, pero espera que se relacione con la conducta de la vida diaria de un salón de clase.

En el análisis que hace Scanzoni (1967)⁽⁷⁵⁾, sobre las fuentes y las metas de la motivación de la necesidad de logro de Mc. Clelland, dice que para él estas fuentes de la necesidad de logro están en el manejo y la interacción de los padres y el niño, creando por aprendizaje dentro de la personalidad del niño el deseo o la pérdida del deseo de sobresalir y lograr superar estandares.

Al respecto de las fuentes de la motivación de logro, Crandall, Preston y Rabson (1960)⁽⁴⁾ estudiaron 30 niños entre tres y cinco años y sus madres. Investigaron la necesidad del logro pero con un sistema diferente al de Mc. Clelland y encontraron que si había correlación entre niños y madres.

La Dra. Winterbottom (1953)⁽⁴⁾, (91), (70), (38), (58), hizo estudios en niños de 8 a 10 años con la modificación y adaptación hecha por Lowell (1952) de la técnica de Mc. Clelland para niños. También lo aplicó a las madres y encontró que las madres de los niños con alto logro, habían demandado de ellos también logro, enseñándolos tempranamente a ser independientes y hábiles o perfeccionistas.

Rosen y de Andrade (1959)⁽⁴⁾, también estudiaron niños y sus padres al respecto del logro y encontraron que los niños de alto logro tenían padres de los que los niños esperaban o decían que tenían altos estandares de logro y que interactuaban con sus hijos en una combinación de aceptación y rechazo.

Kagan y Moss (1959)⁽⁴⁾, indican que los niños de alto logro, tenían madres también con alto logro y eran muy maternales o afectuosas.

Crandall, Katkovsky y Preston (1962)⁽⁴⁾, encontraron que el sistema de Mc. Clelland no es útil para investigar la necesidad de logro en niños muy pequeños, entonces Battle (1966)⁽¹¹⁾, propone otro sistema a través de los estándares académicos exigidos y la superación de éstos por parte de los niños. Aún que es de hacerse notar que Lowell (1952)⁽⁹¹⁾, ya ha-

bía creado una adaptación de la técnica de Mc. Clelland para -- niños que fue usada exitosamente por la Dra. Winterbottom. (1953) Argyle y Robinson (1967)⁽⁴⁾, investigan el logro en padres y niños y encuentran que la motivación del logro se produce por el - reforzamiento y castigo, (estos hallazgos son semejantes a los - de Rosen y de Andrade en 1959.⁽⁴⁾). Además los niños de alto logro tenían una identificación con padres orientados al logro y - una introyección de exortaciones hechas por parte de los padres a la superación de estándares, algo semejante a lo encontrado e por la Dra. Winterbottom.

Ahora bien, en dos estudios hechos sobre la posi--- ción ordinal de los hijos en una familia, los autores encontra- ron datos que no se oponen, aún que uno de ellos tenía una hipó- tesis contraria. Por un lado Samson (1967)⁽⁷⁴⁾, nos dice que - los nacidos primero tienen más alta necesidad de logro y autono- mía. Por otro lado Rosenfeld⁽⁸⁷⁾, un año antes 1966, encontró- que su hipótesis de que los nacidos primero tienen más alto ni- vel de necesidad de afiliación que los nacidos al último, no le fue posible comprobarlo.

En estudios hechos con necesidad de logro y de afi- liación, anotamos el de Sherwood (1966)⁽⁷⁹⁾, En la necesidad de logro no hubo diferencias significativas al respecto de la vali- dez predictiva, lo mismo para la afiliación. La Dra. Winterbo- ttom, ya citada antes, también tiene investigaciones al respec- to de niños y las fuentes de la motivación de logro.

Jhonson y Smith (1965)⁽⁸²⁾, investigaron motivación de logro y de afiliación en adolescentes y los hallazgos mostra- ron que la fuerza de la motivación se incrementa en esta edad - de transición.

Que las mujeres son más tendientes a la afiliación- que los varones.

En estudios sobre la motivación de logro entre estu- dantes negros nos encontramos tres.

Cowan y Goldberg (1966)⁽²⁶⁾ en un estudio hecho en-

mujeres estudiantes negras encuentran que el motivo del logro se encontró determinado por el sexo y la raza de las figuras estímulo que contenían las láminas especialmente diseñadas para este experimento. (2).

Ahora bien, Green y Farquhar (1965) (35), en muestras de estudiantes negros y aparte de blancos de ambos sexos, encontraron que en ambas muestras, excepto en los varones negros, obtuvieron una correlación significativa entre la aptitud verbal y el logro. En todos los grupos se señaló una correlación del logro, con la realización académica (rendimiento escolar). Katz (1967) (41), se interesó en saber cual era la importancia de la motivación en el problema de las diferencias raciales y el logro intelectual. Usando la teoría de McClelland y las investigaciones de Crandall (1967) (4), al respecto de los estándares de las fuentes del logro internas y externas, encontró que la raza y la diferencia de clases en la dependencia interna y externa, se relaciona con la motivación académica y de logro.

En otros estudios con otras variables por ejemplo Minor y Need (1958) (15), demostraron una relación positiva significativa entre sujetos con motivación de logro y el rango de sus preferencias ocupacionales.

Mahone (1960) (15) mostró que las personas altamente motivadas y bajos en recelo o miedo a fracasar, tienden a ser realistas en su elección vocacional, así las personas con bajo logro y alto nivel de miedo a fallar, tienden a ser no realistas en su elección.

A las personas con alta motivación de logro se les hace más atractivo un asunto si está implicado un grado alto de excelencia relativo al prestigio. Estos aspectos fueron estudiados por Moulton y Liberty (1963) (67).

Los hallazgos de Grande y Simons (1966) (34), sobre estudiantes y graduados de ingeniería fueron en el sentido de --

que existían diferencias significativas entre ambos grupos y -- se encontró que los estudiantes con éxito tenían mas logro, dirección de sus aspiraciones, independencia, persistencia, autocontrol y altas calificaciones escolares.

Finger (1966)⁽³²⁾, en un estudio semejante al de Grande y Simons, encontró datos que apoyan la hipótesis de que la motivación académica (logro académico) era igual en las tres poblaciones, la de estudiantes de escuela superior, los graduados y los de secundaria, y además en la población del grupo de profesionales, se caracterizó por una alta motivación de logro relacionada con alto nivel de inteligencia y altas calificaciones.

Sinha (1966)⁽⁸¹⁾, midió en estudiantes alto logro, 185 casos, bajo logro 190, en relación con los hábitos de estudio, la inteligencia y una escala de ansiedad. Encontró que -- los sujetos de alto logro tenían más alto nivel de inteligencia, bajo nivel de ansiedad y alto nivel de ajuste.

En otro estudio también hecho en la India como el -- citado anteriormente, Chopra (1967)⁽²⁷⁾, señala que comparó estudiantes de alto nivel intelectual, pero unos con alto logro y otros con bajo logro. Encontró que los estudiantes de alto logro tenían padres con más alto nivel educacional, con status -- ocupacional más alto, ingresos familiares mejores o altos, mejores casas y que la familia estaba constituida por pocos elementos y con un ambiente familiar culturalmente más alto y estimulante. También encontró que los sujetos de más alto logro esperaban seguir sus estudios, teniendo planes para el futuro en el terreno ocupacional de altas expectativas al trabajo exitoso.

En estos últimos estudios que se enumeraron, encontramos semejanzas y apoyo a nuestro estudio, a nuestras hipótesis y resultados. Por esta razón los anotamos al final.

Aquí

po

c) La Aproximación del Dr. David Mc.Clelland, en la Teoría de la Motivación.

El psicólogo estadounidense, Dr. David Mc.Clelland, ha aportado en los últimos 20 años, estudios e investigaciones mucho muy valiosos e importantes para la psicología de la motivación, especialmente en los aspectos de su medición, produciendo la motivación experimentalmente con el empleo de algunas láminas del T.A.T. de Murray y otras creadas por el autor y sus colaboradores.

En su libro titulado "Personality" (1951), inicia el autor los aspectos teóricos de la motivación. En este libro va integrando Mc.Clelland varias teorías de la personalidad, tales como la de los rasgos de Allport, la analítico-factorial de Cattell, la de las necesidades de Murray y las teorías socio-culturales. En este mismo libro, también anota ya sus ideas para una teoría "del motivo como variable de la personalidad". (K.B. Madsen 1967)⁽⁴⁷⁾.

En 1953 escribe en colaboración con John W. Atkinson, Russell A. Clark y Edgard L. Lowell, el libro "the Achievement Motive", en donde se hace el desarrollo de toda su teoría de la motivación, de los principios en que basaron sus investigaciones, el cómo y el porqué de éstas, los sistemas de calificación y las categorías que utilizan para crear un sistema de medición de la motivación humana. Hacen también referencia a los resultados obtenidos en las investigaciones que realizaron desde el año 1947 hasta 1953.

El contenido de la teoría de Mc.Clelland aparece en dos de sus obras; primero en "The Achievement Motive" (1953)⁽⁵³⁾ y luego en "Studies in Motivation" (1955) en el capítulo Notes for a Revised Theory of Motivation.

En estas notas va a definir Mc.Clelland el motivo como: una asociación afectiva que se va a manifestar en una conducta, tiene un fin o intención y se determina previamente con la asociación de una señal con el dolor o el placer.

Por esta razón se puede pensar que los "motivos son adquiridos y toda motivación se basa en emociones", "es una expectativa de cambio en la condición afectiva" Madsen (1967)⁽⁴⁹⁾.

Para Mc. Clelland hay dos tipos de motivos: a) positivo o de aproximación, que es una expectativa de tipo placer o satisfacción a la que el autor la simboliza por una "n" (abreviatura de necesidad) b) el negativo o de evitación que es una expectativa de displacer o dolor, simbolizada por una "f" ("fear"-temor), considerando el autor que la n (realización) y f (fracaso) son motivos distintos. Pero aún así el autor no marca ninguna distinción entre los motivos psicogénicos secundarios y biogénicos primarios, pues los motivos son adquiridos.⁽⁴⁹⁾.

Las necesidades biológicas por lo general van a determinar conductas que en algún momento buscan una satisfacción y placer, si no moriría el organismo. Las expectativas de placer aumentadas que tienen que ver con las necesidades biológicas, son motivos que se aprenden en cierta forma con rapidéz. Otro tipo de motivos como la necesidad de realización (logro) son relativamente de tipo universal en los seres humanos, aunque estén determinados por estímulos de tipo externo. Los estímulos pueden ser semejantes o comunes en todas las culturas, como son las diferentes formas de educación, de tal modo que el motivo se aprende tempranamente y persiste por toda la vida de manera tan intensa como lo puede ser el motivo que se determina biológicamente.

Los estudios empíricos que efectuaron Mc.Clelland y colaboradores dan base a su teoría del motivo en la conducta humana. Como ya se dijo, estos estudios van encaminados a la búsqueda de un sistema de medición (que en este caso es de tipo "proyectivo"),

En todos estos estudios se produjo la motivación experimentalmente. Por ejemplo, en el primer estudio que se hizo, se utilizó el motivo del hambre provocándolo con diferentes niveles o grados de intensidad según las horas que tuvieron de privación los sujetos, (este estudio apareció en el Journal of Psycho

logy en 1948).

En otro estudio se indujo el motivo sexual, aquí se pidió a los sujetos que clasificaran figuras de hombres y mujeres desnudos por el tipo de cuerpo. (Mc.Clelland 1955)⁽¹⁸⁾.

En el experimento de la necesidad de afiliación (hecho por Shipley y Veroff en 1952)⁽¹⁸⁾, lo produjeron en dos formas, una en que un grupo tenía que escribir el nombre de cada uno de los miembros del mismo grupo que prefería. Y la otra forma se hizo en la Universidad de Wesleyan con un grupo de alumnos admitidos o rechazados de una fraternidad, usando el sistema de las láminas de T.A.T.⁽⁸⁰⁾.

El estudio más amplio y minucioso se hizo con la necesidad de logro (Mc.Clelland, Atkinson, Clark y Lowell 1953)⁽⁵³⁾. Este estudio se produjo experimentalmente utilizando grupos control, presentando a los sujetos situaciones problema al respecto de tareas de importancia para su futura carrera. Se midieron los motivos, con una versión estandarizada del T.A.T. presentándoles cuatro láminas.

"El sistema de calificación demostró poseer un alto grado de confiabilidad (mayor de 0.90)". "La validez de las medidas, del sistema de puntaje, fue examinada en relación con otros métodos de medición y de otras variables conductuales". (K.B. Madsen 1967).⁽⁴⁹⁾.

En esta tesis véase del Capítulo I, inciso d, en la primera parte, todo el sistema de medida usado para la prueba de motivación de Mc.Clelland).

Mc.Clelland critica varios tipos de teorías de la motivación hechas por otros autores, basándose en sus tan originales estudios. Estas críticas son las siguientes:⁽⁵³⁾ (Mc. Clelland 1953).

Al primer tipo de teorías de la motivación que critica, le llama "el modelo de la supervivencia". Estas teorías se refieren a las necesidades que son definidas biológicamente. Con este sentido desarrollan Young en 1936 y Hull en 1952 sus-

teorías de la motivación.

Otro tipo de teoría es la que llama "El modelo de la intensidad del estímulo". Se llama así porque describe a la motivación como un estímulo que se dirige o se mueve a la acción. Un ejemplo de este tipo de teorías es la de N. Miller.

De estos dos primeros tipos teóricos Mc.Clelland dice que son muy importantes, pero no son suficientes para el estudio de la motivación humana.

"El modelo del patrón estímulo" es el tercer tipo de teoría, en éste la motivación se determina por un patrón, en donde hay una ligera discrepancia entre las expectativas y la percepción. La teoría de Hebb (1949) plantea estas teorías que Mc.Clelland critica diciendo que "Para que aparezca un motivo, uno debe conocer la relación entre el aprendizaje pasado y la percepción presente" y añade que la teoría de Hebb es "tan general que el experimentador que trate de trabajar con un modelo semejante, difícilmente podrá saber cuándo trata un motivo, o como medir -- sus efectos". Pero Mc.Clelland mismo reconoce que esta teoría le es útil en la elaboración de su propia teoría de la motivación. (53)

Aunque hace una crítica a estos tipos de teorías, estas mismas, junto con sus experimentos, forman el conjunto de presupuestos de su propia teoría.

[La definición fundamental de la motivación en la teoría de David Mc.Clelland dice:⁽⁵³⁾, (The Achievement Motive pp.-28). "Un motivo es el restablecimiento por un indicio de un cambio en una situación afectiva". Como para el autor todos los motivos son aprendidos, aquí al decir restablecimiento indica que está involucrado previamente un aprendizaje.

Simplificando, se puede plantear la hipótesis así: - entre "una señal o indicio y el estado afectivo que esa señal -- reproduce, se constituye una asociación. La reproducción es el motivo.

Esta definición se caracteriza, como dice el autor, - por dos cosas:

- a) que todos los motivos son adquiridos y que
- b) la motivación se basa en el afecto.

Para Mc.Clelland "hay un motivo humano universal - cuando las mismas condiciones producen expectativas humanas universales" (53) .

Las condiciones pueden ser biológicas o culturales. Pero aún con lo anteriormente dicho, Mc.Clelland indica que solamente hay dos motivos innatos, la lucha por el placer y la -- evitación del dolor y del displacer, ya que todos los otros motivos que aparezcan son adquiridos. Esto va a determinar una -- conducta de lucha por obtener algo o por evitarlo, basándose en el aprendizaje del sujeto, en que su espectancia bien sea de -- que le cause placer o bien dolor,

Por esta razón se dice que la teoría de la motiva-- ción de Mc.Clelland es hedonista reformulando modernamente el-- hedonismo clásico (K.B. Madsen 1967), (49)(70) .

d) Motivación de logro y afiliación, habilidad mental y rasgos de personalidad, en el rendimiento escolar. Estrategias para su medición.

En este inciso se va a describir lo más brevemente posible las bases de los instrumentos usados en este trabajo.

Motivación de la Necesidad de Logro.- El procedimiento que propone el Dr. David Mc.Clelland y colaboradores, ha demostrado -- ser útil para establecer un sistema satisfactorio con el cuál -- se pueda medir la motivación humana.

Estos autores iniciaron en 1947 una serie de estudios dirigidos a investigar la motivación (que se supone es por aprendizaje) en varios aspectos y con los métodos experimentales usados por la psicología.

Tomaron como base dos aspectos, uno que proviene -- del psicoanálisis y de las medidas de tipo proyectivo, donde -- como lo indica la teoría freudiana, la motivación debe tener -- efectos y puede ser observada en las producciones de las fantasías de los sujetos. ^{(53) (70)} (Murray 1938).

El otro punto de apoyo, viene de las investigaciones y trabajos que se han hecho con la motivación animal, con -- aspectos de conducta de las necesidades básicas, biológicas.

En este último aspecto, los motivos pueden ser despertados por condiciones convenientes y el grado de excitación puede ser variado o modificado, alterando las condiciones de la excitación (Mc.Clelland 1953). ⁽¹⁸⁾.

Los autores han hecho estudios de los efectos de la excitación del motivo sobre las fantasías, por ejemplo con la apercepción temática. Estos experimentos se han realizado utilizando el impulso del Hambre donde se ha notado que existe -- una influencia muy clara en las fantasías, y en la conducta que están motivadas. (R.N. Sanford 1936. Mc.Clelland y Atkinson --- 1948) ^{(53) (18)}.

Se sabe que en gran parte la actividad del ser huma

no tiene como motivación, en una forma que puede ser directa o indirecta, la necesidad de alimentarse. Esta necesidad se define tanto por el aprendizaje como por los impulsos fisiológicos- (Smith and Smith 1963) ⁽⁸³⁾.

De este modo los autores intentaron producir modificaciones en el contenido de las historias imaginativas, basándose en el supuesto de que la motivación de logro, también se puede manejar de manera experimental, casi del mismo modo que el motivo del hambre. Es decir que estos autores experimentaron en sujetos privados de alimentos durante una, cuatro y seis horas, dieron respuestas en el contenido ideacional de sus historias, (que tenían que escribir), de tal índole que se pudiera estimar la fuerza y la cantidad de la motivación para resolver problemas que los llevara a una meta y los hiciera ganar u obtener alimento.

Las estimaciones hechas en este primer estudio basaron inicialmente un sistema de calificación para la motivación, que los mismos autores han mejorado y en estudios posteriores han afinado formando categorías (Mc.Clelland 1953). ⁽⁵³⁾.

En el motivo del hambre existe un grado de privación y en la motivación de logro equivale a fallar. Por otro lado, en la motivación del hambre se va a presentar la función inversa de saciación que en el motivo de logro correspondería a la obtención del éxito ⁽⁵³⁾

Para hacer estas observaciones los autores idearon proyectar diferentes láminas (algunas tomadas del T.A.T. de Murray) en una pantalla, que sugieren una actividad, (en estas láminas se basan los sujetos para escribir sus historias imaginativas, (ver capítulo II inciso e) de esta tesis).

Las láminas que se usaron en el estudio de ésta tesis, son las que aplicaron los autores a estudiantes del sexo masculino, de nivel universitario. (1949-1953) ⁽⁵³⁾⁽⁸⁴⁾.

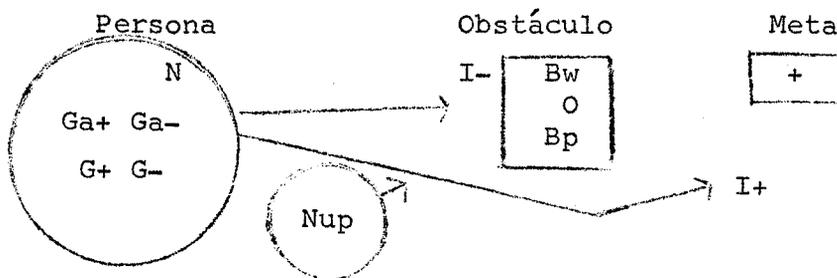
Las dos primeras de estas láminas fueron creadas -- por los autores, la diapositiva No. 1, presenta a dos hombres --

trabajando en una máquina. La segunda, es un muchacho sentado - frente a un escritorio con un libro abierto. La tercera fue tomada de la prueba de T.A.T. de Murray (lámina No. 8 V.H.) en -- donde se presenta un hombre joven y otro viejo. La cuarta diapositiva también tomada del T.A.T. (la No. 7 V.H.) presenta un niño y una intervención quirúrgica (2) (60)(53).

Lazarus y su grupo (1957)⁽³⁸⁾, opinan que los procesos cognitivos reguladores deben ser un determinante muy importante de las respuestas de fantasía usadas por Mc. Clelland y colaboradores para medir la fuerza de los diferentes motivos humanos y por ello no es de sorprendernos que debido a que la motivación de logro se presenta muy intensamente en nuestra cultura, se pueden encontrar pensamientos de motivación de logro y de éxito en las fantasías a nivel de los estudiantes universitarios, al calificar las historias imaginativas del grupo que -- aquí se está estudiando. (Hilgard 1966)⁽³⁸⁾.

Para calificar las historias imaginativas que se obtuvieron de nuestro grupo de alumnos mexicanos, se procedió en la forma que los autores lo indican.

Para ello Mc.Clelland piensa que existe una forma genérica para cualquier tipo de motivación que pueda haber en una persona, es decir que considera que existe dentro del individuo la condición de necesidad. El autor lo expresa en el diagrama siguiente:^{(53) (15)}.



Posición de las categorías de clasificación en la secuencia de la conducta. (Diagrama modificado por Mc.Clelland y colaboradores 1953) (53).

Para explicar el diagrama anterior, los autores consideraron el tema de la motivación dividiéndolo en etapas. Dentro de la persona existen variables de las cuales se considera como importante "una necesidad en un momento dado" que tenga el sujeto. (53).

Al presentarse una necesidad, el sujeto va a --- efectuar una serie de conductas y acciones para obtener aquello que va a satisfacer dicha necesidad, a esta conducta le llaman Actividad Instrumental (I). Esta actividad puede ser positiva (I+) si al intentar llegar a la meta la obtiene sin problemas, o bien es esta actividad negativa (I-,) si al dirigirse a la -- meta se encuentra con un Obstáculo (O) y no logra tal meta. Estos obstáculos pueden ser de dos tipos: los que vienen del mundo exterior (Bw) y los que vienen del sujeto en sí, personales (Bp). Dentro de la persona además de la necesidad (N), existe - lo que se llamó anticipación de meta (Ga) que puede ser positiva (Ga+) o negativa (Ga-). Es positiva si va a lograr la meta y es negativa si no la va a lograr.

Existen también reacciones afectivas (G) que también a su vez pueden ser positivas (G+) o negativas (G-).

Otro aspecto es cuando se le presenta al sujeto una situación externa, que lo va a ayudar o a empujar, no con un -- sentido de protección, sino de algo o alguien que cooperó en el logro de la meta, le llama el autor empuje o ayuda externa, que va a hacer que el sujeto logre la meta que se ha propuesto --- (NuP). Los autores piensan que en esta forma, con estas categorías, se pueden analizar cualquier tipo de motivo.

En base a este diagrama se va a hacer posible la obtención de una calificación de "cantidad de motivación" de lo--gro que un sujeto va a tener.

Ahora para obtener esta calificación, en primer lugar se tiene que determinar si la historia contiene o no imaginación de logro. Esto se va a determinar si en alguna parte de la historia contiene una afirmación (o que se pueda inferir la-

afirmación) que ha habido éxito del individuo en competencia -- con un estandar de excelencia, o que desea competir por ese estandar teniendo una actividad instrumental, o que exista una -- preocupación emotiva para obtener una meta, o que se presente -- la competencia consigo mismo, para superarse.

Al determinarse si existe esta imaginación de logro dentro de la historia, se procede a calificar el resto de la -- historia.

Se elaboró un protocolo para situar las calificaciónes de nuestro grupo, que contiene las categorías que los autores consideran en su diagrama.

Categorías de Calificación.- La primera categoría que se toma en cuenta es la Necesidad de Logro (N), Debe -- expresarse en la historia el deseo de alcanzar una meta de logro.

La segunda es la de la Actividad Instrumental (I)-- para obtener la meta. Esta actividad puede tener éxito y se pone un signo positivo (I+). Si la actividad instrumental no tiene éxito, se pone un signo negativo (I-). El criterio para esta categoría se encuentra en la actividad que se realiza uno o más de los personajes, y estará reflejando acción pero independiente a la afirmación con que se puede iniciar la historia de que está haciendo algo. Es decir que la afirmación de acción va a representar acción por lograr una meta, independientemente que al final la logre o no con éxito; y así lo manifieste. Puede es tar esta acción en tiempo pasado.

En la tercera categoría están las unidades llamadas Anticipación de Meta (Ga) que puede ser positiva (Ga+) o negativa (Ga-) Esto depende de que si en la historia se anticipa la -- meta a través de un éxito o un fracaso que espera tener el personaje. En esta categoría se pueden calificar ambas situaciones, la positiva y la negativa, pero solo se anota la calificación una vez. La anticipación de meta está siempre en relación con la meta de logro de la historia.

La categoría siguiente es la de las unidades llamadas Obstáculos (O) (Bp, BW). Se califica esa categoría cuando -- surge un obstáculo que está impidiendo o haciendo que no sea -- fácil obtener la meta, pero se debe tratar de obstáculos que -- tienen que ser superados antes de que la meta pueda ser obtenida. El obstáculo puede referirse a un fracaso ya previsto, o -- que está en el ambiente. También existe el obstáculo dentro del personaje como falta de confianza en si mismo, o conflictos que deba solucionar, o incapacidad para decidir, fracasos pasados, -- etc., será obstáculo interno (Bp). En el anterior en que el obstáculo está en el medio ambiente será obstáculo externo (Bw). -- Solo se califica una vez, aunque aparezcan ambas situaciones.

La categoría llamada Presión de Ayuda Reforzadora -- (Nup) se califica "cuando hay fuerzas en la historieta de una -- fuente personal humana que ayudan al personaje de la historieta en su progreso hacia una meta de logro".⁽⁵³⁾, y no una ayuda por accidente o por una solución del problema de manera total para -- obtener la meta.

Otra categoría es la llamada Estados Afectivos que puede ser positiva (G+) o negativa (G-). Los estados afectivos o emocionales que se involucran en la historia para obtener la meta como un medio de superar una actividad en este caso será -- positiva, en el caso de que se entienda una emotividad en que -- la meta de logro sea de beneficio para alguien. También se califica afecto cuando este está de manera positiva, asociado con actividad que produce satisfacción. En el afecto de tipo negativo será cuando uno de los personajes indica un estado afectivo que se asocie con fracaso, disgusto, para obtener la meta.

Si aparecen ambos estados de ánimo, deberán calificarse con una unidad por cada uno.

La última categoría será el tema de Logro (Ach Th)-- "El tema de logro se califica cuando la imaginación de el logro ha sido elaborada de tal manera que se convierte en la trama -- central, es decir que es el tema principal de la historia (Mc.--

Clelland 1952)⁽⁵³⁾.

La confiabilidad de la prueba: Fue de dos tipos, de acuerdo con las medidas proyectivas.

Se calificaron las pruebas por jueces y los autores obtuvieron que los jueces con experiencia en calificar estas -- pruebas estaban de acuerdo en sus calificaciones de las historias en un 91% y que las calificaciones dadas por dos jueces sobre las mismas categorías en las historias, correlacionaron en el 95%. Al ser recalificadas seis meses después se obtuvieron valores semejantes.

Calificaciones dadas por jueces de poca experiencia (sobre las mismas categorías y en las mismas historias) correlacionaron muy bien con las que dieron los jueces experimentados.

El segundo tipo de confiabilidad se refiere a la -- consistencia obtenida de las calificaciones de logro del mismo sujeto en diferentes puntos en el tiempo. "Una estimación de -- confiabilidad fue determinada por dos grupos de láminas administradas al mismo tiempo. La r fue de .78 y la r entre las -- calificaciones obtenidas de dos series de dispositivos aplicadas una semana después, fue de solo .22. De cualquier manera -- ambas formas están de acuerdo en un 72.5% de los casos. Krumboltz y Farquahr en 1957 realizaron un test- retest con un -- coeficiente de confiabilidad sobre nueve semanas de diferencia -- de solo .26". (Cofer y Appley 1967)⁽¹⁸⁾.

Los autores consideran que el método de test-retest no es el apropiado para este instrumento. Pero aún así existe -- otro reporte de Haber y Alpert en 1958 que obtuvieron una -- confiabilidad con test-retest de .54 corregida a .70, sobre un -- intervalo de tres semanas.⁽¹⁸⁾

Se hace notar que al calificar las pruebas es decir las historias de nuestro grupo, también se calificaron las -- categorías para la motivación de afiliación, en igual forma que las -- de logro pero de acuerdo a sus características⁽⁸⁰⁾.

El motivo de Afiliación.- Para este motivo solo se hará una breve nota, ya que las bases teóricas, aplicación y calificación de sus categorías, son muy semejantes a las de la necesidad de logro. Estas investigaciones fueron hechas en -- 1952 por Thomas Shipley y Joseph Veroff., en las Universidades de Pennsylvania y en la de Wesleyan. (80).

"El motivo de afiliación es la necesidad de relacionarse con otras personas en forma generosa y positiva. La sensación de aceptación o pertenencia a un grupo que acompaña a la satisfacción de esta necesidad es esencial para el mantenimiento de los sentimientos de igualdad y de seguridad de muchas --- personas". Para otras en cambio esto es de menor importancia. (French 1956) (70)(84).

Para satisfacer esta necesidad se presentan conductas que van dirigidas a obtener una relación con las personas, perteneciendo a un grupo que brinda actividad social, como son grupos recreativos, religiosos, equipos de jugadores, etc.

La persona con fuerte motivación de afiliación y con un bajo motivo de logro, va a manifestar en su conducta una inclinación hacia trabajos de grupo o en compañía.

Las personas afilitivistas aprecian mayormente la amistad y los que tienden a la motivación de logro van a demostrar conductas de competencia y superación. (French 1956,1958) (84)(18)(70)(38).

La segunda prueba utilizada fue el Subtest de Razonamiento Abstracto, que se tomó de la prueba Differential Aptitude Test de G. Bennett, H. Seashore y A. Weisman (1959) (12).

Actualmente se han desarrollado instrumentos más finos que los que inicialmente creó Binet para medir las habilitades mentales, o aptitudes.

Sabemos que el individuo nace ya con ciertas potene cialidades y comienza inmediatamente a aprender, por lo tanto - todo lo que un individuo está aprendiendo lo está preparando pa ra aprender más aún, así si se habla de una aptitud, ésta abar-

cará cualquier característica que coloque al individuo hacia el aprendizaje, en esto se incluye la inteligencia, el logro, la personalidad, intereses y habilidades especiales.

Por lo anterior es mas prudente hablar de pruebas de aptitudes ya que describen la potencialidad de un estudiante para aprender, por ejemplo en el caso de los estudiantes, las aptitudes académicas se referirán a la capacidad de completar un curriculum amplio de manera exitosa. Estas aptitudes académicas se componen de una combinación de aptitudes que se pueden medir con las pruebas de habilidad mental.

La batería del Differential Aptitude Test, está formada por ocho pruebas diferentes. Cada una de estas pruebas son de tipo independiente, ya que los autores pensaron que cada una de las habilidades a ser medida debería ser probada por separado.

Así cada una de estas pruebas tiene su propia administración y normas para calificarlas. Es de esperarse que cada una sea suficientemente confiable y válida.

El subtest que nosotros usamos es la tercera prueba de la batería y consta de unas series presentadas como problemas, que requieren la percepción de un principio operante en los diagramas cambiantes. En cada serie el estudiante debe descubrir el principio o principios que gobiernan el cambio de las figuras y dar una evidencia de su comprensión, designando el diagrama que debe seguir lógicamente.

Los diseños han sido seleccionados de manera que son amplios y claros y las diferencias entre los diagramas sucesivos son obvios.

La tarea consiste en generalizar utilizando el "pensamiento con símbolos abstractos". La complejidad se obtiene del incremento de la dificultad conceptual. Las diferencias son aparentes y el ejercicio intelectual va a consistir en que el sujeto va decidiendo el porqué los patrones difieren.

La prueba de Razonamiento Abstracto incluye la ha--

bilidad para percibir las relaciones entre patrones de figuras abstractas (generalización) y la educación de principios de diseños no verbales.

Los coeficientes de correlación del test de Razonamiento Abstracto con otras pruebas de inteligencia son suficientes para pensarse en su alta confiabilidad⁽¹⁾. (Anastasi:1966). Por ejemplo la correlación de Razonamiento Abstracto con el -- Ottis Q.S. Gamma en hombres es de .57, en mujeres es de .47.⁽¹²⁾

La correlación con el Ottis S.A. Higer en hombres es de .65 y en mujeres es de .69.

Con el Terman -McNemar I.Q. en hombres es de .41

Con el General Aptitude Test Battery en su test de -- Inteligencia hay una correlación de .68 en hombres y .57 en mujeres.

La tercera prueba que se utilizó en el trabajo fue -- el Inventario de Temperamento de Guilford- Zimmerman.

Para la exploración del caracter y de la personalidad se emplea frecuentemente el procedimiento del inventario. Ya que permite una información rápida sobre un grupo numeroso de -- sujetos en corto tiempo.

"El inventario de personalidad consiste en una serie de estímulos seleccionados minuciosamente"⁽³⁶⁾.

Es decir son preguntas que el individuo contesta bajo unas instrucciones específicas, debe ajustarse a la realidad para responderlas.

Como éste método de los inventarios se ha venido -- usando durante casi 40 años, se puede pensar que pueden "ser lo bastante seguros para garantizar su uso en la diagnosis". (W.- G. Allport 1937)⁽⁷²⁾.

Los inventarios que se elaboran y utilizan en la actualidad han sido creados con todos los requisitos de las técnicas de la construcción de las pruebas mentales que la psicología demanda. (M.C. Nieto G. 1966).⁽⁷²⁾.

Así, este inventario fue creado en base a otros similares pero un tanto cuanto mas complejos en su manejo.

Los autores consideran que ya se ha demostrado dentro de la psicología clínica, que usar los conceptos del rasgo es útil, en varias áreas de la psicología. Por lo que ellos le llaman rasgos a cada una de las diez variables que investiga el Inventario.

Cada uno de los rasgos se puede describir brevemente en la forma siguiente: (Guilford-Zimmerman 1949).⁽³⁶⁾

Factor G Rasgo de Actividad General.-

Indica una tendencia a la actividad y a la energía.

Factor R Control.-

Está señalando una persona optimista, independiente impulsiva.

Factor A. Ascendencia.-

Se refiere a aspectos de dominancia en que la persona necesita supervisar o manejar a otras personas.

Factor S. Sociabilidad.-

Es aquel aspecto en que la persona demuestra participar de una manera agradable y fácil con otras personas. Fácilmente establece una adecuada interacción social.

Factor E.- Estabilidad Emocional.-

Indica rasgos de optimismo y alegría por vivir, capacidad para resolver problemas de índole emotivo.

Factor O. Objetividad.-

Será la persona que puede hacer una buena observación, tener una forma adecuada de pensamiento, hacer o decir lo adecuado en las relaciones interpersonales.

Factor F. Ser Amigable.-

Puede el sujeto manejar de manera adecuada la frustración, existe un impulso a favorecer y ayudar a otras personas, hay un deseo de ser agradable, sin embargo, hay una actitud de lucha para obtener el bienestar del grupo.

Factor T. Reflexibilidad.-

Se refleja o se refiere a rasgos de introversión.- Son personas observadoras, que planean su conducta. Es el tipo de persona que está muy ocupada interactuando dentro de su medio social y en el sentido negativo puede ser un observador-pobre de sí mismo o de los demás.

Factor P. (Relaciones Personales) Cooperatividad.-

Es la persona tolerante, comprensiva de las otras personas, así como de los problemas que les atañen. En el aspecto negativo, será una persona tendiente a la crítica.

Factor M. Masculinidad-Femeneidad.-

La persona se va a conducir en forma característica a su sexo. Si el puntaje es alto en esta área en los varones, denota la tendencia específica a su sexo. Si el puntaje es bajo en sujetos del sexo femenino, denota femeneidad.

En el aspecto negativo, funciona en forma inverza, un sujeto varón con un puntaje bajo denota rasgos de afeminamiento y una mujer con datos altos será de rasgos de evidente masculinidad. Este rasgo va a discriminar las tendencias características a cada sexo.

Los autores para seleccionar los items que se iban a calificar en cada rasgo, se basaron en el análisis factorial y en el análisis previo de los items. Después de algunos años, se han hecho nuevos análisis de los items y suponen los autores que deberán hacerse nuevos cambios para lograr un incremento en las características por cada uno de los rasgos.

Estimaron la confiabilidad de las calificaciones, basándose en muestras de 523 hombres y 389 mujeres, estudiantes de College. Usaron los autores las fórmulas .3 de Kuder-Richardson. También las correlaciones de pares contra nones y las de primera mitad contra segunda mitad. Tomando en estas correlaciones, una muestra de 100 hombres.

Los índices de confiabilidad están subestimados y son útiles para hombres y mujeres.

Rasgo	Coefficiente de Confiabilidad.
G	.79
R	.80
A	.82
S	.87
E	.84
O	.75
F	.75
T	.80
P	.80
M	.85

Las correlaciones entre los rasgos son bajas, lo que viene a indicar y confirmar la característica prevaeciente en la calificación de cada rasgo. Solo se encontraron dos correlaciones altas, entre el rasgo de Sociabilidad contra el de Ascendencia y la otra en el rasgo de Estabilidad Emocional contra Objetividad.

Estas calificaciones pertenecen, las primeras a conductas sociales y las segundas a conductas emocionales.

La validéz de las calificaciones se basó en el análisis factorial del análisis de los items, que está en relación directa con la consistencia interna y la característica de cada rasgo.

De tal modo que las calificaciones van a representar la confirmación de la dimensión de la personalidad que se intenta medir.

CAPITULO II

ESTUDIO PSICOLOGICO SOBRE ALGUNAS VARIABLES MOTIVACIONALES Y EL RENDIMIENTO ESCOLAR DE UN GRUPO DE ESTUDIANTES DE MEDICINA.

a) Planteamiento del Problema.

Debido a los límites que se plantearon en este trabajo, - no se va a pretender mas que investigar las observaciones y resultados de este grupo específicamente.

En el grupo que se tomó para realizar el estudio, se había observado durante todo el año escolar cuatro diferentes tipos de conducta, que despertaron el interés y la curiosidad por indagarlos.

Estas conductas fueron las siguientes:

- 1.- Sujetos en los que aparentemente su nivel de aspiración y necesidad de lograr metas eran muy bajas y se conformaron también con bajas calificaciones, o que incluso fallaron totalmente en los aspectos escolares. Esto posiblemente indique una motivación muy pobre para obtener metas.
- 2.- Otros sujetos reportaron un alto éxito o un éxito regular en su rendimiento escolar, sin embargo no se sabe si su motivación es de un logro alto o bajo.
- 3.- La tercera conducta observada, era la de los sujetos que no solo se conformaron con calificaciones aprobatorias sino que aparentemente su necesidad de lograr metas era más amplia y tenían que demostrar su éxito

académico, luchando por notas lo más altas posible. - Es posible que esto indicara una motivación de logro alta.

- 4.- La última conducta, fue la de los sujetos que reportaron notas de calificación escolar bajas o regulares - en su rendimiento sin embargo, podría ser que su motivación de logro era alta, no sabiéndose a que otros - factores se podía deber ese rendimiento escolar bajo.

b) Hipótesis.

Lo que interesà al hacer esta tesis de investigación, es conocer si los datos obtenidos, van a significar y a soportar las hipótesis que surgieron de las observaciones hechas al grupo en el que se aplicaron los instrumentos que se han descrito en el capítulo número uno de este trabajo.

Se ha supuesto en el planteamiento del problema que el rendimiento escolar (entendido éste como el promedio de las calificaciones escolares) puede estar relacionado con la motivación de logro en primer lugar, de afiliación en segundo lugar, así como con aspectos de la personalidad y de factores de habilidad mental en tercer y cuarto lugar.

Usando las técnicas para la investigación y medida de la motivación que proponen el Dr. David Mc.Clelland y colaboradores; las dos primeras hipótesis se pueden plantear en la siguiente forma:

1.- Existe una correlación positiva entre la motivación de la necesidad de logro y el rendimiento escolar.

2.- Existe una correlación negativa entre la motivación de la necesidad de afiliación y el rendimiento escolar.

Las dos últimas hipótesis se plantean como sigue:

3.- Los rasgos de la personalidad entendidos a través de la prueba de Temperamento de Guilford-Zimmerman guardan alguna relación significativa con el rendimiento escolar.

4.- Los factores de la habilidad mental, medidos con el sub-test de Razonamiento Abstracto del Differential Aptitude Test, no guarda una relación significativa con el rendimiento escolar.

Para permitirnos analizar los datos obtenidos, se usó del método estadístico, la correlación Producto-Momento de Pearson, colocando las variables en la siguiente forma:

- X 1 = Logro
- X 2 = Afiliación
- X 3 = Razonamiento Abstracto
- X 4 = Factor G Actividad General, Energía
- X 5 = Factor R Control, Seriedad.
- X 6 = Factor A Ascendencia
- X 7 = Factor S Interés Social
- X 8 = Factor E Estabilidad Emocional
- X 9 = Factor O Objetividad
- X 10 = Factor F Ser Amigable, Agradable.
- X 11 = Factor T Reflexividad
- X 12 = Factor P Relaciones Personales Cooperati-
vidad,
- X 13 = Factor M Masculinidad, Femeneidad
(de emociones e intereses)
- X 14 = Calificaciones promedio = Rendimiento
Escolar.

c) Características de la Muestra.

El estudio se efectuó en un grupo de 40 alumnos, formado por 11 mujeres y 29 hombres, que cursaban durante 1965 el primer año de la carrera de Médico Cirujano, en la Facultad de Medicina de la U.N.A.M.

Este grupo era de alumnos que se les impartía la cátedra de Psicología Médica.

El grupo que participó en la investigación lo formaron 40 sujetos de entre los 90 que constituían el Grupo No. 3. Esto fue debido a que los 40 alumnos si podían cooperar en el estudio, cediendo parte de su tiempo durante 4 o 5 semanas en que se les aplicaron las pruebas.

La edad de los sujetos fluctuaba entre los 16 y los 22 años en los hombres y entre los 17 y los 20 en las mujeres. Siendo la media en la edad del grupo en total de 18 años 6 meses.

El dato de los ingresos económicos se consideró que no era muy confiable, ya que éste se manifestó a través de una hoja que contiene preguntas socio-económico-pedagógicas proporcionadas a todos los estudiantes de la U.N.A.M., en las que los sujetos pudieron fácilmente informar con error ya que la mayoría ignoraban el dato real del ingreso económico familiar anotando solo cantidades aproximadas. Aún así el grupo informó de manera aproximada y gruesa que los ingresos eran desde \$1,000.00 hasta \$ 5,000.00 o más.

Como se puede notar era un grupo con características semejantes a cualquiera otro grupo "normal" o común de primer año de Medicina.

En estas circunstancias se referirán los datos solo a este grupo, sin llegar a generalizaciones más amplias, ya que el interés de la tesis como se enunció en el planteamiento del problema, por ahora no es el de establecer tales generalizaciones.

d) Material y Procedimiento.

Para investigar y medir a nuestro grupo de estudiantes, se llevaron a efecto los siguientes procedimientos: V.López N. - (1967)⁽⁴⁶⁾.

- 1.- Administración de las pruebas.
- 2.- Calificación de las pruebas.
- 3.- Investigación de las calificaciones de cada sujeto, obtenidas en todas las materias cursadas durante el año, para obtener la calificación promedio del Rendimiento Escolar.
- 4.- Evaluación estadística de los datos que integran las variables.
- 5.- Análisis de los resultados obtenidos en la evaluación de las variables.

Mc.Clelland (1961)⁽⁵⁶⁾, nos dice que "los tests psicológicos pueden ser considerados como intentos de obtener muestras de pensamientos o conductas en forma más o menos sistemáticas", y en este estudio para obtener las "muestras de pensamiento y de las conductas", de nuestros sujetos, utilizamos los instrumentos de medición que en su aspecto teórico fueron descritos al final del primer capítulo y que en este inciso solo se va a mencionar como fueron usados cada uno de ellos.

A) En primer lugar para investigar la motivación de la necesidad de logro, se usó la técnica que proponen el Dr. David Mc.Clelland y sus colaboradores (1953)⁽⁵³⁾, así como T.E. Shipley y J.A. Veroff (1958)⁽⁸⁰⁾, para medir la necesidad de afiliación, que también proponen categorías semejantes a las de el logro pero adecuadas a esta variable, de tipo afiliativo.

Las cuatro láminas que se presentaron son las que describen y usan los autores para investigar específicamente en los estudiantes la motivación de la necesidad de logro. (Ver capítulo I inciso d), en esta tesis).

Estas láminas se aplicaron en forma colectiva, en grupos de 18, 11, 5 y 6 estudiantes cada uno. Se entregó previamente a los sujetos cuatro hojas que contienen cada una de ellas, - las cuatro preguntas estandarizadas, (se especifican mas adelante), que van a cubrir las historias hechas por los sujetos, sobre cada una de las láminas que se van viendo en diapositivas -- proyectadas en una pantalla.

Estas diapositivas van a ser el elemento estímulo al cual el sujeto debe dar una respuesta en base a las instrucciones.

Las instrucciones fueron leídas por la examinadora y están redactadas en la siguiente forma: (Mc.Clelland 1953)⁽⁵³⁾. "Esta es una prueba de su imaginación creativa. Un número de -- diapositivas será proyectado en la pantalla. Tendrán veinte segundos para mirar la lámina y después tendrán cuatro minutos -- para hacer una historia sobre cada una de ellas, es decir, tendrán cuatro minutos por lámina".

"Noten que tienen una hoja por cada diapositiva. Para cada historia deberán contestar las mismas cuatro preguntas que tienen en las hojas, estas preguntas les darán una guía capaz -- de cubrir todos los elementos de una lámina en el tiempo requerido. Planee usar un minuto para cada pregunta".

"Tomaré el tiempo y les indicaré cuando sea tiempo de seguir con la siguiente pregunta en cada historia".

"Tendrán un corto tiempo para terminar su historia antes de pasar a la siguiente diapositiva".

"Obviamente no hay preguntas que sean buenas o malas, así ustedes están en libertad de hacer cualquier clase de historia acerca de cada lámina".

"Trate de hacerlo vívido y dramático, porque es una -- prueba de imaginación creativa".

"No describa solamente la lámina que vea, sino que -- tiene que contar una historia acerca de ella. Hágalo interesan-te".

"Trabaje tan rápido como pueda; con el fin de terminar a tiempo. ¿Hay alguna pregunta?, si necesitan más espacio, usen la parte de atrás de la hoja".

"Pongan su nombre y edad completos, también la fecha de hoy".

Las preguntas a las que se hace referencia al principio y en las instrucciones las adaptaron Mc.Clelland y colaboradores en 1953, de las que usa Murray (1938) para el T.A.T.⁽⁵³⁾ (60) (80) (84).

Las preguntas son las siguientes:

- 1.- "¿Qué está pasando? ¿Quiénes son las personas?"
- 2.- "¿Qué ha pasado antes?"
- 3.- "¿Quién está pensando y qué está pensando?"
- 4.- "¿Qué pasará, qué hará?"

Para el análisis y la calificación de las historias se usó el sistema indicado por los autores. Las categorías se encuentran descritas en el primer capítulo inciso d), de esta tesis, (Atkinson y Mc.Clelland 1948, traducción del Dr. R. Diaz Guerrero)⁽⁵³⁾.

De acuerdo a estas categorías se calificó la motivación de logro, y la motivación de afiliación se calificó con las categorías que le corresponden.

Al calificar a nuestro grupo, se obtuvieron puntajes totales en las cuatro historias juntas que reportaron como máximo 25 puntos y como mínimo 0. Ahora bien en las historias aisladamente por lámina, se obtuvo un puntaje máximo de 7 y el mínimo de 0.

B) Para conocer la habilidad mental de nuestro grupo, se les aplicó el subtest de Razonamiento Abstracto, de la prueba Differential Aptitude Test, ideado por G. Bennett, H. Seashore y A. Weisman (1959)⁽¹²⁾⁽¹⁾. (Véase el primer capítulo, inciso d) en esta tesis).

Se consideró útil este instrumento por varias razones. Entre otras porque esta prueba es una medida no verbal de la habilidad de razonamiento, probando aspectos de "inteligencia general" en los estudiantes.

Los autores anotan que "El test de Razonamiento Abstracto predice mejor la realización o funcionamiento de los estudiantes de carreras científicas" (1959)⁽¹²⁾⁽¹⁾, por este aspecto. También se pensó en que nos podría dar datos prácticos para nuestra investigación, con los estudiantes de medicina que cursan una carrera científica.

Y por último, la calificación de esta prueba resulta importante cuando la profesión, carrera o vocación de los sujetos, requiere de percepciones y relaciones más sobre cosas, que sobre palabras o números, desde este punto de vista, los estudiantes de medicina de primer año al respecto de sus estudios, requieren de estas percepciones y relaciones sobre objetos.

Administración de la prueba de Razonamiento Abstracto

La prueba consta de 50 series de problemas con sus series de respuestas correspondientes, impresas en un cuadernillo. Las respuestas que va a dar el sujeto las marca en una hoja -- aparte. La aplicación de este instrumento se hizo en forma colectiva en dos grupos de 20 alumnos cada uno.

Las instrucciones aparecen impresas en el cuadernillo de problemas.

Estas instrucciones las debe leer cada sujeto para sí mismo, ya que trae ejemplos de cómo realizar la tarea.

Como antes se mencionó se le proporciona a cada sujeto una hoja especial para que marque sus respuestas.

Para mantener una situación de prueba estándar, se les preguntó a los sujetos si habían comprendido claramente la tarea que tenían que realizar y si no tenían preguntas que hacer antes de comenzar. Cuando hubo la certeza por parte del examinador de que los sujetos habían entendido las instruccio--

nes y ejemplos que cada uno leyó, se les indicó que iniciaran su trabajo y se les empezó a tomar el tiempo.

En la forma original para estudiantes estadounidenses, se aplica la prueba en 25 minutos, pero en el caso de los estudiantes mexicanos se han usado 40 minutos como tiempo máximo. El porqué de esta modificación, se debe a que aparentemente -- los estudiantes de México requieren un promedio de 40 minutos -- para dar un rendimiento que sea normal o superior, ya que si se les dá menos tiempo se investigó que la prueba se invalida porque los rendimientos son muy pobres, en estudiantes que medidos con otras pruebas de inteligencia aportaron datos de rendimiento normal o alto.

Esta aclaración y modificación fue proporcionada en lo que antes se llamó Departamento de Psicopedagogía de la U.N. A.M.

Aparentemente el personal de ese Departamento había -- investigado este aspecto con estudiantes universitarios, pero -- no se pudo conocer los datos exactos de esas investigaciones. -- En el Instituto Politécnico Nacional también están haciendo estas investigaciones con esta prueba, aún no tienen datos que -- nos hagan conocer con certeza esta modificación.

Para calificar esta prueba, se coloca una plantilla -- que contiene las 50 respuestas correctas y se calificó sumando -- las respuestas acertadas que dió el sujeto en su prueba. En el caso de nuestro estudio, se tomó en cuenta las calificaciones -- en crudo, para poder realizar las correlaciones estadísticas ne cesarias.

El puntaje máximo fue de 49, el mínimo de 23.

C) La tercera prueba que se utilizó para investigar -- los factores o rasgos de la personalidad, fue el Inventario de Temperamento Guilford-Zimmerman (1949)⁽³⁶⁾.

Administración del Inventario.-

Como lo indican los autores, la aplicación de esta -- prueba es más controlada, si se hace en forma individual o en -- pequeños grupos, por lo que se recurrió a la aplicación colectiva pero en grupos más o menos pequeños de 15,13 y 12 alumnos ca da uno.

Se le entregó a cada sujeto el cuaderno que contiene las 300 preguntas del Inventario. Al principio de ese cuaderno están escritas claramente las instrucciones, cada sujeto las -- lee para sí mismo. Se le entregó a cada estudiante una hoja -- aparte para que anote sus respuestas.

Se dió a los sujetos suficiente tiempo para contestar y completar la prueba, por lo general la mayoría la realizó en 45 minutos. Pero como anotan los autores, fue conveniente dar prisa a aquellos sujetos que se detuvieron mucho para pensar -- sus respuestas, que en nuestro caso solo fueron dos alumnos.

Calificación.-

La hoja que se entrega a los sujetos para que anoten sus respuestas, está diseñada de tal manera que se puede calificar a mano o por medio de máquinas electrónicas.

En nuestro caso se calificó a mano, para lo que se -- usó las dos plantillas que corresponden a los factores que mide la prueba. La primera plantilla es para calificar los siguientes rasgos: G. Actividad General, R. Control, A. Ascendencia, -- S. Sociabilidad, E. Estabilidad Emocional.

La segunda plantilla es para los factores: O. Objetividad, F. Ser amigable, T. Reflexibilidad, P. Relaciones Personales, M. Masculinidad-Femeneidad.

La calificación consiste en contar las marcas que apa recen en la plantilla por cada columna, estos puntajes que se -- obtienen por columna, corresponden a cada factor o rasgo.

e) Resultados Obtenidos.

TABLA No. 1

Correlación producto-momento del Rendimiento Escolar (variable dependiente), contra las siguientes variables.

1.- Logro	(+)	=	0.3276
2.- Afiliación		=	0.2080
3.- Razonamiento Abstracto		=	0.0726
4.- Factor G Actividad General		=	0.0957
5.- Factor R Control Seriedad		= -	0.1151
6.- Factor A Ascendencia		=	0.2267
7.- Factor S Interés Social		=	0.0377
8.- Factor E Estabilidad Emocional		= -	0.0915
9.- Factor O Objetividad		= -	0.0681
10.- Factor F Ser Amigable	(+)	= -	0.3048
11.- Factor T Reflexibilidad		=	0.2990
12.- Factor P Cooperatividad	(+)	=	0.3476
13.- Factor M Masculinidad-Femineidad		=	0.0628

(+) $p > .05$

TABLA No. 2. Correlación de la variable independiente "n Logro" contra las siguientes variables:

1.- Afiliación	= - 0.1541
2.- Razonamiento Abstracto	= 0.1226
3.- G Actividad General	= 0.0603
4.- Control Seriedad	= - 0.2011
5.- A Ascendencia	= 0.0485
6.- S Interés Social	= 0.0144
7.- E Estabilidad Emocional	= 0.0517
8.- O Objetividad	= 0.1053
9.- F Ser Amigable	= - 0.2239
10.- T Reflexibilidad;	= 0.2249
11.- P Cooperatividad	= 0.0951
12.- M Masculinidad-Femineidad	= - 0.0708
13.- Rendimiento Escolar	(+) = 0.3276

TABLA No. 3. Correlación de la variable independiente "n Afiliación" contra las siguientes variables:

1.- Logro	= - 0.1541
2.- Razonamiento Abstracto	= - 0.0204
3.- G Actividad General	= - 0.0095
4.- R Control Seriedad	= 0.1868
5.- A Ascendencia	= - 0.0542
6.- S Interés Social	= 0.0320
7.- E Estabilidad Emocional	= - 0.0565
8.- O Objetividad	= 0.0153
9.- F Ser Amigable	= 0.0409
10.- T Reflexibilidad	= - 0.0103
11.- P Cooperatividad	= 0.2610
12.- M Masculinidad-Femineidad	= - 0.1040
13.- Rendimiento Escolar	= 0.2080

TABLA No. 4

Medias y Sigmas de todas las variables.

	\bar{X}	S
1.- Logro	= 7.6	= 5.72
2.- Afiliación	= 3.6	= 3.86
3.- Razonamiento Abstracto	= 36.25	= 6.65
4.- Factor G Actividad General	= 15.25	= 3.40
5.- Factor R Control Seriedad	= 15.20	= 3.29
6.- Factor A Ascendencia	= 15.47	= 4.46
7.- Factor S Interés Social	= 16.12	= 4.85
8.- Factor E Estabilidad Emocional	= 14.77	= 4.76
9.- Factor O Objetividad	= 15.60	= 5.33
10.- Factor F Ser Amigable	= 11.05	= 5.19
11.- Factor T Reflexibilidad	= 17.32	= 4.89
12.- Factor P Cooperatividad	= 13.45	= 4.73
13.- Factor M Masculinidad-Femineidad	= 16.07	= 4.30
14.- Rendimiento Escolar	= 6.90	= 1.69

CAPITULO III

a) Análisis e Interpretación de los Resultados.

Con el fin de entender mejor los resultados de la investigación expresados en números, se intenta aquí hacer el análisis de éstos, para conocer la interacción de las variables que fueron medidas en este grupo de estudiantes de Medicina.

La tabla No. 1, presenta las correlaciones encontradas entre el rendimiento escolar y el resto de las variables. Como puede observarse en esta tabla, encontramos tres correlaciones que sin ser muy altas, son sin embargo significativas. Estas son una correlación de .33 entre el rendimiento escolar y la motivación de "n logro", como fue medida siguiendo las técnicas de Mc.Clelland. Podemos indicar que nuestra primera hipótesis empírica es consecuentemente aceptada.

En esta misma tabla encontramos que la correlación entre la medida de "n afiliación" y el rendimiento escolar, no mostró ser significativa, por lo que nuestra hipótesis empírica No. 2, queda rechazada.

En cuanto a la relación entre las variables medidas por la escala del Inventario de Guilford-Zimmerman y el rendimiento escolar, encontramos que dos de las variables mostraron ser significativas más allá del .05. Estas son una correlación de -.30 entre el factor F (Ser Amigable) y el rendimiento escolar. La otra es una correlación de .34, con el factor P (Cooperatividad). Esto nos permite aceptar parcialmente nuestra hipótesis No. 3, ya que algunos factores de la escala de Guilford-Zimmerman mostraron correlaciones significativas.

La correlación entre el razonamiento abstracto y el rendimiento escolar, mostró ser prácticamente nula, lo que nos hace aceptar nuestra hipótesis No. 4.

Las tablas No. 2 y No. 3, muestran las correlaciones entre las medidas de "n logro" y "n afiliación" respectivamente, con el resto de las variables. Como puede observarse ninguna de -- las correlaciones mostraron ser significativas, excepto aqué--- lla que ya fue descrita entre "n logro" y el rendimiento escolar.

Con base en estos resultados podemos discutir aquí varios- aspectos que nos parecen destacados.

En primer lugar el hecho de que el grupo investigado por -- nosotros, muestra una relación entre su rendimiento académico- real y el contenido ideacional relativo a la superación de -- estándares de excelencia, ratificando los resultados de los ha llazgos de otros autores, tales como: Green y Farquhar (35), -- Mehta (64), Grande y Simons (34), Battle(11), Robinson y Argy- le (4), Finger (32), Veroff, Atkinson, Feld y Gurin (11). Mc.- Clelland (11). Este aspecto podría en si mismo resultar un -- hallazgo dentro de la tendencia de nuestras predicciones, pero constituye un aspecto relevante, si consideramos que los estu- dios realizados en México por V. López Navarrete (1967) (46),- muestran resultados inversos ya que ella encontró que en sus - sujetos (empleados bancarios), el grupo clasificado como de -- "bajo rendimiento en el trabajo", obtuvo una calificación más- alta en "n logro". Esto la hizo concluir que el contenido --- ideacional de logro mostraba resultados diferentes a lo que -- habían encontrado autores americanos, fenómeno que explicó en- el sentido de un "mecanismo compensatorio", esto es que un ba- jo rendimiento real puede ser balanceado con una fantasía de - alto "n logro".

Debemos considerar pues, en nuestro caso, y en un intento por integrar resultados aparentemente contradictorios y tam--- bién a manera de hipótesis, que la población con la que trabaja mos nosotros representa una sección muy diferenciada y conside rablemente orientada hacia el "lado activo" de nuestra cultura, lo cual considerando las hipótesis del Dr. Díaz Guerrero (+)

(93) (94)

(+) Díaz Guerrero, Rogelio. y Peck, Robert F., -Estilo de Confrontación y aprovechamiento. Un Programa de Investi- gación,- Revista Interamericana de Psicología. Vol.1. No. 2, June, 1967

y de David Mc. Clelland (53), podría considerarse como un grupo de sujetos similar a los "high Achievers" americanos. Con esto queremos indicar que la explicación hipotética sería la siguiente:

En una población "activa" los resultados entre la ideación de "n logro" y el rendimiento real correlacionarán positivamente, mientras que en las poblaciones "pasivas" (como la investigada por López Navarrete (46)), las correlaciones serán negativas, ya que en éstas últimas expresarán procesos compensatorios subyacentes. La hipótesis parece congruente no obstante lo limitado del grupo estudiado por nosotros, si observamos en la tabla No. 4, que la media para la calificación de "n logro" fue superior al doble de la media para la "n Afiliación", motivaciones estas que han sido consideradas por algunos autores como antitéticas.

La tabla No. 1, muestra sin embargo otros aspectos importantes ya que la correlación negativa entre el rendimiento escolar y el factor F (Ser Amigable) ratifica parcialmente nuestra línea de pensamiento en la medida que denota que el grupo estudiado -- funciona mas a partir de normas de superación de estándares, que sobre la base de la amistad. Esta tendencia puede encontrarse en la correlación negativa entre la medida de "n logro" y este factor F (Ser Amigable) que se muestra en la tabla No. 2., no obstante que no resultó significativa.

Por otro lado la correlación positiva y también significativa de la tabla No. 1, entre las variables rendimiento escolar y cooperatividad (factor P) muestran que el aspecto afiliativo está mejor expresado en este factor P, que en el F (Ser Amigable), y que como ya han mostrado otros estudios (Dr. Díaz Guerrero -- 1968) (+), el "trabajar en compañía de otros" constituye parte del "síndrome pasivo" y constituye en nuestra cultura un aspecto particular en la confrontación de problemas y el rendimiento escolar. Sus ligas con elementos afiliativos pueden descubrirse en la tendencia mostrada en la correlación entre la medida de "n afiliación" y esta variable del factor P, que muestra la

(+) Díaz Guerrero, Rogelio. Coping styles and achievement: a cross national project. Investigación en proceso, 1968.

tabla No. 3., la cuál no obstante no ser significativa, sí es muy sugerente.

Podemos concluir por tanto de este estudio que si bien es recomendable repetirlo en muestras más adecuadas y bajo -- controles más estrictos, los resultados sugieren hipótesis -- muy ricas en virtud de las relaciones antes descritas.

Otro hallazgo importante, está referido al hecho de que ratificando estudios de otros autores en México, Dr. Díaz Guerrero, Dr. Lara Tapia (1968), (+), las habilidades intelectuales parecen no correlacionar con el logro académico, a diferencia de lo que ocurre en otras culturas ya investigadas al respecto.

b) Conclusiones.

Al analizar los resultados que se obtuvieron en esta tesis, concluimos que:

1.- Los datos confirman la primera hipótesis planteada al principio, ya que los alumnos con alta motivación de la -- necesidad de logro, tienen también buen rendimiento escolar o académico. Los alumnos con baja motivación de la necesidad de logro, tienen bajo rendimiento escolar (correlación positiva = .32). Es decir que podemos afirmar que la motivación de la necesidad de logro sí influyó en el rendimiento escolar de la muestra estudiada.

2.- La segunda hipótesis no se confirmó, pues los datos de la variable motivación de la necesidad de afiliación, no son significativos ni guardan relación alguna con el rendimiento escolar, en ningún sentido.

3.- La tercera hipótesis es confirmada con los datos que arrojaron las correlaciones en las variables de los rasgos de la personalidad con el rendimiento escolar; ya que dos correlaciones sí fueron estadísticamente significativas. Esto --

(+) Díaz Guerrero, Rogelio y Lara Tapia, Luis.: Coping styles and achievement: a cross national project. Investigación en proceso, 1968

indica que los rasgos de la personalidad influyeron parcialmente sobre el rendimiento escolar de este grupo. (Factor F Ser -- Amigable) y (Factor P Cooperatividad).

4.- Como para algunos autores de varios trabajos, el motivo de logro es un componente global de la personalidad, (73)(78) se sugiere que una investigación con otro instrumento sobre -- los factores de la personalidad y el motivo del logro, resultaría interesante.

5.- La habilidad mental no aportó datos significativos en su correlación con el rendimiento escolar. Por lo tanto no influyó sobre éste. Confirmando nuestra cuarta hipótesis.

6.- En estudios realizados por otros investigadores en el extranjero, se ha reportado que el factor de la habilidad mental si se correlaciona significativamente con el rendimiento escolar en sujetos de alta motivación de logro. En nuestra -- investigación no sucedió así, lo mismo ha sucedido en otros estudios hechos en muestras mexicanas, de que la habilidad men--tal es una variable completamente independiente sin relación -- con el rendimiento escolar. Pero aún así, sería conveniente -- investigar con más interés, posiblemente con otro instrumento, esta variable de la inteligencia y su relación con la motiva--ción de logro en diferentes muestras de población.

7.- No se conocen, por no haber sido investigadas aquí, -- otras variables que pudieron influir en el rendimiento escolar. Es posible que otras variables importantes, sin poder afirmarlo definitivamente, sean por ejemplo: la familia, los progra--mas de estudio, los hábitos de estudio, las actitudes, los -- maestros, aspectos socioculturales, etc.

Por lo anterior es muy sugerente que se hicieran investigaciones con alguna o algunas de estas variables y la motiva--ción de la necesidad de logro y afiliación, al respecto del -- rendimiento escolar.

8.- Ahora bien, aunque nuestros resultados si confirmaron nuestras hipótesis, en el grupo estudiado, usando la técnica -

de Mc. Clelland basada en sus teorías, se pudo notar al leer los diferentes estudios hechos por varios autores que han investigado la motivación humana con la técnica de medición arriba mencionada, que algunos de estos autores no estuvieron de acuerdo o satisfechos con sus resultados, o no les pareció con fiable y válido este sistema de medición; autores tales como: Klinger (1966-1967) (44),(45), Easter (1964)(29), V. López N. (1967)(46), Grandal, Katkovsky y Preston (1962)(4), Batlle (1966)(11) Lourdes Castro (1968) (tesis profesional por publicarse, no mencionada en la bibliografía de esta tesis) y otros.

Por lo anterior se piensa que sería muy conveniente y de sumo interés, crear e intentar otros métodos distintos al de Mc.Clelland, como estrategias para medir motivación y el nivel de aspiración de los sujetos en nuestro medio, a diferentes niveles escolares. Aplicando y correlacionando estos métodos de medida diferentes con el método mismo de Mc.Clelland e investigar que sucede al observar la conducta con estas variables nuevas y otras muestras mas adecuadas, podrían aclararse mejor algunos de los problemas planteados en este estudio.

c) Sumario

Se efectuó este estudio en un grupo de 40 alumnos de primer año de la Facultad de Medicina de la U.N.A.M. en él se trató de conocer como el logro académico (rendimiento escolar) se ve --- afectado por las siguientes variables: motivación de la necesidad de logro, (esta variable es la que básicamente nos interesó más indagar en el presente estudio) y la motivación de la necesidad de afiliación, medidas ambas variables con la técnica del Dr. David Mc.Clelland y Atkinson (53). También se incluyeron -- las variables de personalidad medidas con el Inventario de --- Guilford-Zimmerman (36) y por último la variable de Habilidad Mental, medida con el sub-test de Razonamiento Abstracto de la Prueba D.A.T. de Weissman, Bennett y Seashore (12).

Se encontró que al poner a prueba las cuatro hipótesis, -- planteadas en el Capítulo II de esta tesis, con los instrumen-- tos mencionados, los resultados soportaron y confirmaron dos de ellas, la primera y la cuarta hipótesis, la tercera solo se con-- firmó parcialmente. Se rechazó la segunda hipótesis ya que los resultados no fueron significativos.

Los resultados sugieren que los alumnos con alto nivel de motivación de logro, son los que también tenían alto rendimiento escolar y que los alumnos de baja necesidad de logro también obtuvieron bajos rendimientos en el área escolar. Es decir, -- que la motivación de la necesidad de logro si marcó una influen-- cia significativa sobre el rendimiento de este grupo.

No hubo ninguna evidencia para comprobar la segunda hipóte-- sis, ya que la motivación de la necesidad de afiliación no tuvo correlación alguna, es decir ni negativa ni estadísticamente -- significativa con el rendimiento escolar. Pero sugieren sin -- embargo interesantes situaciones dinámicas de tipo cultural.

Los rasgos de la personalidad influyeron parcialmente so-- bre el rendimiento escolar de este grupo, ya que los datos que resultaron significativos (correlaciones de tipo negativa una y positiva la otra), indican que el factor F (Ser Amigable) es --

contrario al rendimiento escolar y el factor P (Cooperatividad) lo favorece. Es decir, es muy posible que en este grupo de estudiantes funcione mas activamente en favor del rendimiento escolar las acciones interpersonales con un sentido de cooperación, que tan solo el hecho de ser amigos, ya que parece ser que este último aspecto no va a favorecer un rendimiento escolar óptimo.

La habilidad mental, como se pensó en la cuarta hipótesis no tuvo ninguna influencia sobre el rendimiento escolar.

Para terminar diremos que pensando como lo hace E. Murray (1964)(70), la motivación tiene que ver con toda clase de conductas, tales como son el aprendizaje, la actividad, la percepción, el pensamiento, la creatividad, los sentimientos las emociones, etc. Por lo tanto cuando los psicólogos interesados en este campo de nuestra profesión, investiguemos más sobre la motivación y sus efectos tan complejos en relación con la conducta, entonces podremos comprender muchos más aspectos de la mencionada conducta humana.

Este conocimiento en parte se podría lograr, con el cuerpo de teorías presentadas por Mc.Clelland, Atkinson y colaboradores, así como de todos los experimentos que se han realizado como base para continuar ampliando y logrando avances -- considerables en el entendimiento de la motivación, investigada en cualquiera de sus modalidades que esta se presente, - (Sears 1957) (76), o creando inclusive, nuevos instrumentos y técnicas de medida más precisas, que nos lleven a ahondar en el conocimiento de la conducta y sus relaciones motivacionales.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Anastasi, Anne.:
-Los Tests Psicológicos-
Editorial Aguilar.
1966. Pp. 340-343.
- 2.- Ibid. Pp. 559-560.
- 3.- Angelini, Arrigo.L.: (U.Sao Paulo Brasil)
-Measuring the achievement motive in Brasil-
Journal of Social Psychology,
1966, 68(1)
Pp. 35-40
- 4.- Argyle, Michael y Robinson, Peter.:
-Two Origins of Achievement Motivation-
En: Haber, N. Ralph.: (Editor)
-Current Research in Motivation-
Holt, Rinehart and Winston Inc.
1967.
Pp. 441-449
- 5.- Arnold, Magda. B.:
-The T.A.T. as a Projective Method.-
En: Semeonoff Boris (Editor)
-Personality Assessment-
Penguin Modern Psychology.
1966.
Pp. 287-293.
- 6.- Atkinson, John. W.:
-An Introduction to Motivation-
Princeton, N.J. D. van Nostrand Company, Inc.
1964.
Pp. VII
- 7.- Ibid. Pp. 1-12
- 8.- Ibid. Pp. 200-268.
- 9.- Atkinson, John. W.:
-Personality Dynamics=
En: Farnsworth P.R. (Editor)
-Annual Review of Psychology-
Stanford University.
Annual Reviews, Inc.
1960. Vol.III.
Pp. 255-281.

- 10.- Barberio, Ricky.: (U.Washington)
-The relationship between achievement motivation and ethnicity in Anglo-Americans and Mexican-Americans junior High-school students.-
Psychological Record,
1967, 17(2)
Pp. 263-266
- 11.- Battle, Esther.S.: (Fels Research Inst, Yellow Springs O)
-Motivational determinants of academic competence-
Journal of Personality and Social Psychology,
1966. 4(6)
Pp. 634-642
- 12.- Bennett, George.; Seashore, Harold; y Weisman Alexander G.:
-Differential Aptitude Test- (Manual)
The Psychological Corporation New York,
1959,
- 13.- Birch, David y Veroff, Joseph.: (U. Michigan)
-Motivation: A study of action-
Belmont California Brooks, Cole,
1966.
Pp. 98.
- 14.- Brown, Judson S. y Farber, I.E.:
-Secondary Motivational Systems-
En: Farnsworth P.R., Rosenzweig M. y Polefka J. (Editores)
-Annual Review of Psychology-
Stanford University Annual Review, Inc.
1968, Vol. 19.
Pp. 99-127.
- 15.- Brown, Roger.:
-Social Psychology-
The Free Press Collier Macmillan Co.
1965.
Pp. 423-450.
- 16.- Brunswik, Egon.:
-Puntos de Vista en Psicología-
En: Brunswik Egon. (Editor)
-Los Marcos de Referencia en Psicología-
Editorial Paidós
1967.
Pp. 36-70

- 17.- Byrne, Donn.:
-Anxiety and Experimental Arousal of Affiliation Need-
En: Haber, N. Ralph.: (Editor)
-Current Research in Motivation-
University of Rochester.
Holt, Rinehart and Winston, Inc.
1967.
Pp. 538-550
- 18.- Cofer, Charles N. y Appley, Mortimer H.:
-Motivation: Theory and Research-
John Wiley and Sons, Inc.
1967.
Pp. 1-18
- 19.- Ibid. Pp. 19-56
- 20.- Ibid.- Pp. 367-411
- 21.- Ibid. Pp. 590-594
- 22.- Ibid. Pp. 606-608
- 23.- Ibid. Pp. 715-727
- 24.- Ibid. Pp. 730-734
- 25.- Ibid. Pp. 831.
- 26.- Cowan, Gloria y Goldberg, Faye.j.: (Wayne State U)
-Need achievement as a function of the race and sex of figures
of selected T.A.T. cards-
Social Personality,
1967. 5(2)
Pp. 245-249.
- 27.- Chopra, Sukhendra.: (Lucknow U., India)
-A comparative study of achieving and underachieving students
of high intellectual ability-
Exceptional Children,
1967. 33(9)
Pp. 631-634.
- 28.- Deese, James.:
-Principles of Psychology-
Allyn and Bacon, Inc. Boston.
1964.
Pp. 67-81.

- 29.- Easter, Lawrence V., y Murstein, Bernard I.,: (Clark Coll)
-Achievement fantasy as a function of probability of success-
Journal of Consulting Psychology,
1964. 28(2).
Pp. 154-159.
- 30.- Feather, N.T.: (U.New England Australia)
-The relationship of expectation of success to need achieve-
ment and test anxiety-
Journal of Personality and Social Psychology,
1965. 1(2)
Pp. 118-126
- ✓ 31.- Feather, N.T.: (U.New England)
-Level of aspiration and performance variability-
Journal of Personality and Social Psychology,
1967. 6(1)
Pp. 37-46.
- 32.- Finger, J.A., Jr.: (Rhode Island Coll)
-Academic motivation and youth-culture involvement: Their
relationship to school performance and career success-
School Review,
1966, 74(2)
Pp. 177-195
- 33.- Geldard, Frank. A.:
-Fundamentals of Psychology-
John Wiley and Sons Inc. New.York.
1962.
Pp. 30-31
- 34.- Grande, Peter, P., y Simons, Joseph B.,: (U.Notre Dame)
-Personal values and academic performance among engineering
students-
Personnell and Guidance Journal,
1967, 45(6)
Pp. 585-588
- 35.- Green, Robert L. y Farquhar, William. N.: (Michigan State
U.)
-Negro academic motivation and scholastic achievement
Journal of Educattion Psychology,
1965, 56(5)
Pp. 241--243.
- 36.- Guilford, J.P. y Zimmerman Wayne.:
-The Guilford-Zimmerman Temperament Survey- (Manual)
1949.

- 37.- Heise, David. R.: (U.Chicago)
-Sensitization of verbal response- dispositions by
affiliation and n achievement-
1967, 5(6)
Pp. 522-525.
- 38.- Hilgard, Ernest R.:
-Introducción a la Psicología-
Tomo I.
Ediciones Morata Madrid.
1966
Pp. 189-198
- 39.- Ibid. Pp. 206-238
- 40.- Hyman, R.:
-Caracter de la Investigación Psicológica-
U.T.E.H.A. Edit. México.
1965.
- 41.- Katz, Irwin.: (U.Michigan)
-Some motivational determinants of racial differences
in intellectual Achievement.-
International Journal of Psychology,
1967, 2(1)
Pp. 1-12
- 42.- Kendler, Howard H.:
-Basic Psychology-
Appleton-Century--Crofts.
1963.
Pp. 263
- 43.- Ibid. Pp. 266-267
- 44.- Klinger, Eric.: (U.Minnesota, Morris)
-Fantasy need achievement as a motivational construct-
Psychological Bulletin,
1966, 66(4)
Pp. 29-308
- 45.- Klinger, Eric.: (U.Minnesota, Morris)
-Modeling effects on achievement imagery-
Journal of Personality and Social Psychology,
1967, 7(1 Pt 1)
Pp. 49-62
- 46.- López Navarrete. Virginia.: (U.N.A.M.)
-Estilos de Conducta y Rendimiento en el Trabajo-
Tesis profesional.
1967.

- 47.- Madsen, K.B.:
-Teorías de la Motivación-
Editorial Paidós, Buenos Aires.
1968.
Pp. 11-48
- 48.- Ibid. Pp. 161-182
- 49.- Ibid. Pp. 230-287
- 50.- Ibid. Pp. 292-293
- 51.- Ibid. Pp. 301-306
- 52.- Ibid. Pp. 326-352
- 53.- Mc.Clelland, David, Atkinson, John W., Clark, Russell A. y
Lowell, Edgar, L.:
-The Achievement Motive-
The Century Psychology Series.
Appleton Century Crofts, Inc. New York.
1953.
- 54.- Mc.Clelland, David., Atkinson, John., Clark, Russell., y
Lowell, Edgar.:
-The Affective Arousal Model of Motivation-
En: Haber, N. Ralph.: (Editor)
Current Research in Motivation.
University of Rochester.
Holt, Rinehart and Winston Inc.
1967.
Pp. 451-458
- 55.- Mc.Clelland, David C., Atkinson, John W., Clark, Russell A.
y Lowell, Edgar L.:
-Toward a theory of Motivation-
En: Teevan, R.C. y Birney, R.C. (Editores).
-Theories of Motivation in Personality and Social Psychology
D. Van Nostrand Co. Inc.
1964.
Pp. 98-100
- 56.- Mc.Clelland, David C.:
-Hacia una psicología científica de la personalidad-
En: David, Henry, von Bracken, Helmut y colaboradores.:
(Editores)
-Teorías de la Personalidad-
Editorial EUDEBA, Buenos Aires.
1961.
Pp. 346-350

- 57.- Ibid. Pp. 361-362.
- 58.- Mc.Clelland, David C.:
-The Importance of Early Learning in the Formation of ---
Motives--
En: Haber, N. Ralph.: (Editor)
-Current Research in Motivation-
University of Rochester.
Holt, Rinehart and Winston Inc.
1967
Pp. 428-439.
- 59.- Mc. Clelland, David C.: (Harvard U.)
-Longitudinal trends in the relation of thought to action-
Journal of Consulting Psychology,
1966, 30(6)
PP. 479- 483.
- 60.- Mc.Clelland, David C.:
-Measuring Motivation in Phantasy: the Achievement Motive
En: Birney, R.C., Teevan, R.C.: (Editores)
-Measuring Human Motivation-
D. Van Nostrand Co. Inc.
1962.
Pp. V, VII (Prefacio)
- 61.- Ibid. Pp. 87-103
- 62.- Mc.Clelland, David C.:
-The Psychology of Mental Content Reconsidered-
En: Haber, N. Ralph.: (Editor)
-Current Research in Motivation-.
University of Rochester.
Holt, Rinehart and Winston Inc.
1967.
Pp. 641-649
- 63.- Meade, Robert D.:
-Achievement motivation, Achievement and Psychological time-.
Journal of Personality and Social Psychology,
1966. 4(5)
Pp. 577-580
- 64.- Metha, Prayag.: (National Council of Educational Research
and Training, New Delhi, India)
-Level of n-Achievement in high school boys-.
Indian Educational Review.
1967. 2(2)
Pp. 36-70

- 65.- Morris, John L.: (U. California Berkeley)
-Propensity for risk taking as a determinant of vocational choice: An extension of the theory of achievement motivation.-
Journal of Personality and Social Psychology,
1966. 3(3)
Pp. 328-335.
- 66.- Morris, J. Stephen.: (Cornell U.)
-Achievement behavior predicted by projective and objective motive measures and by resultant approach-avoidance motive strength.- Cornell Journal of Social Relations.
1966. 1(1)
Pp. 1-7.
- 67.- Moulton, Robert W.: (U. California Berkeley)
-Effects of success and failure on level of aspiration as related to achievement motives.-
Journal of Personality and Social Psychology,
1965, 1(5)
Pp. 399-406
- 68.- Mukherjee, Bishwa Nath.: (Indiana U.)
-Achievement motivation and goal setting behaviour in the classroom.-
British Journal of Educational Psychology, 1965. 35(3)
Pp. 286-293.
- 69.- Mukherjee, Bishwa N.:
-Self-perception and achievement motivation.-
Journal of Psychological Researches,
1965, 9(3).
Pp. 109-114
- 70.- Murray, Edward J.:
-Motivation and Emotion.-
Psychology Series
London Prentice Hall, Inc.,
1964
Pp. 1-20
- 71.- Ibid. 96-111
- 72.- Nieto, Garay, Ma. del Carmen.: (U.N.A.M.)
-Estudio de Temperamento Guilford-Zimmerman
(Primeros pasos de su adaptación en México).
Tesis Profesional.
1966.

- 73.- Nuttin, J.:
-Leer proces, motivatie en persoonlijkheid.- ("Learning process, motivation and personality").
Gawein,
1966, 14(5-6)
Pp. 266-277
- 74.- Sampson, Edward E. and Hancock, Francenat.: (U. California Berkeley).
-An examination of the relationship between ordinal position, personality and conformity: An extension, replication and partial verification.-
Journal of Personality and Social Psychology,
1967, 5(4)
Pp. 398-440
- 75.- Scanzoni, John.:
-"Socialization, n-Achievement and Achievement values"-
American Sociological Review,
Vol. 32 No. 3
Junio 1967.
Pp. 449-456
- 76.- Sears. Pauline Snedden, :
-Problems in the Investigation of Achievement and Self-Esteem Motivation-.
En: Jones, Marshall. R.: (Editor)
-Nebraska Symposium on Motivation.-
University of Nebraska Press.
1957
Pp. 265-288
- 77.- Ibid. Pp. 333-335
- 78.- Sells, S.B.:
-Essentials of Psychology.-
The Ronald Press Co. New.York.
1962
Pp. 236-245
- 79.- Sherwood, John J.: (Purdue U.)
-Self-report and projective measures of achievement and affiliation.-
Journal of Consulting Psychology,
1966. 30(4)
Pp. 329-337.
- 80.- Shipley Jr, Thomas E. y Veroff, Joseph.:
-A projective Measure of Need for Affiliation.-
En: Birney R.C. y Teevan R.C.: (Editores)

-Measuring Human Motivation.-
D. Van Nostrand Co. Inc.
1962.
Pp. 104-118

- 81.- Sinha, Durganand. (U. Allahabad, India)
-"A psychological analysis of some factors associated with success and failure in University education. A summary of findings".-
Indian Educational Review,
1966. 1(1)
El mismo artículo se publicó en:
Psychological Studies,
1966, 11(2)
Pp. 69-88
- 82.- Smith, Louis M.: (U. Wisconsin)
-Achievement, affiliation and power motivation in adolescents.-
Psychological Reports,
1965, 16 (3, Pt. 2)
Pp. 1249-1252
- 83.- Smith, Karl. U. y Smith, William M.:
-La Conducta del Hombres.-
Editorial EUDEBA Buenos Aires.
1963.
Pp. 28-178.
- 84.- Swartz, Paul.:
-Psicología. El estudio de la conducta.-
Compañía Editorial Continental, S.A. México.
1966.
Pp. 245-261
- 85.- Reboussin, Roland y Goldstein Joel W.: (Beloit Coll.)
-Achievement motivation in Navajo and white students
American Anthropologist,
1966, 68(3)
Pp. 740 745.
- 86.- Reiter, Henry H.: (C.W. Post Coll)
-Relation of fantasized achievement to certain speech patterns.-
Perceptual and Motor Skills,
1965, 21(3)
Pp. 7500

- 87.- Rosenfeld, H.: (U. Kansas)
-Relationships of ordinal position to affiliation and achievement motives: Direction and personality.-
Journal of Personality.
1966, 34(4)
Pp. 467-479.
- 88.- Weiner, Bernard.: (U. California, Los Angeles)
-Achievement motivation and task in competitive situations.-
Journal of Personality and Social Psychology,
1966, 3(6)
Pp. 693-696
- 89.- Weiner, Bernard.: (U. Minnesota)
-The effects of unsatisfied achievement motivation on persistence and subsequent performance.-
Journal of Personality.
1965. 33(3)
Pp. 428-442
- 90.- Whittaker, James O.:
-Psicología-
Editorial Interamericana S.A.
1965.
Pp. 131-144
- 91.- Winterbottom, Marian R.:
-The Relation of Need for Achievement to Learning Experiences in Independence and Mastery.-
En: Proshansky, Harold y Seidenberg, B. (Editores)
-Basic Studies in Social Psychology.-
Holt, Rinehart y Winston 1966.
Pp. 294--307
- 92.- Van der Meer, H.C.: (U. Utrecht, Netherlands)
-Besluit vorming: De relatie tussen risico bereidheid, prestatie motivatie en tijolbeleven.-
(Decision making. The relation between risk-preference, achievement motivation and subjective time experiences).
Nederlands Tijdschrift voor de Psychologie en haar Gensgebieden,
1966, 21(1)
Pp. 719-731.

- 93.- Herford; Carl. F.,
-La Dimensión Activo Pasiva en México y los Estados Unidos,-
The University of Texas Institute of Latin American ---
Studies offprint Series, No. 48
- 94.- Herford, Carl F., Nina Selz, Walter Stenning, y Luiz --
Natalicio,
-A Cross-Cultural Comparison of the Active-Passive
Dimension of Social Attitudes,- The University of Texas
Institute of Latin American Studies. Offprint Series, No.
38.

FE DE ERRATAS:

		Página
1.- Dice: alguna relación.	Debe decir: una relación	43
2.- Dice: X 14=	Debe decir: Y 14=	44
3.- Dice: femeneidad.	Debe decir: femineidad	39
4.- Dice: "	Debe decir: femineidad	44
5.- Dice: "	Debe decir: femineidad	51
6.- Dice: por este aspecto.	También se pensó en	
	Debe decir: por este aspecto, también se pensó en	49

