

UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD

ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA HUMANA



TESIS

**NIVELES DE AUTOESTIMA Y MOTIVACIONES PARA LA ELECCIÓN
DE LA CARRERA PROFESIONAL EN ESTUDIANTES DE 5TO DE
SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA
URIEL GARCÍA CUSCO-2016**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA HUMANA**

AUTOR:

NIEVES CCAHUANA CORRALES

CUSCO – PERÚ

2016

DEDICATORIA

A mi madre Lucinda por haberme inculcado principios, valores y perseverancia para lograr mis anhelos.

A mi padre por haberme enseñado la sabiduría de la paciencia y tolerancia. Y que ahora desde el cielo me sigue guiando.

A mis hermanos, Angélica, porque siempre estuvo en todo momento para apoyarme, dándome su amor, siendo un pilar fundamental en mi vida para alcanzar esta meta que hoy se ve concretado. Berónica, porque con su alegría, disposición y colaboración me permitió lograr mí objetivo. Nancy, que siempre estuvo para darme una palabra de aliento, y comprensión. Omar, quien a pesar de la distancia estuvo ahí para motivarme.

A mi sobrino Máximo, que me da la fuerza para batallar en la vida y conquistar mis sueños.

A mi padrino Luís Castellanos Zuniga por ser como un padre de quien aprendí la disciplina y constancia.

Nieves Ccahuana

AGRADECIMIENTO

A Dios por concederme la vida y darme la fortaleza en momentos de flaqueza.

Al Mg. Reynaldo Vargas Quispe, mi asesor, por ayudarme, guiarme y motivarme en todo el proceso de elaboración de esta investigación.

Así mismo al Director de la Institución Educativa Uriel García. Edwin Zafra Pozo por darme las facilidades para la aplicación de mi investigación asimismo a los estudiantes que participaron en el estudio.

A la Mg. Flor Quispe por ayudarme con su pericia en la parte estadística.

A la Psicóloga Indira Lajo Chávez por su colaboración, orientación y apoyo en elaboración de mi investigación.

Al Dr. Edgar Yarahuan Luna por su apoyo y generosa disposición en el proceso de la investigación.

Finalmente agradezco a los profesores de la Universidad Alas Peruanas de la Carrera Profesional de Psicología, quienes han sido mis mentores en la formación del camino del conocimiento en todo estos años de formación profesional.

Nieves Ccahuana

RESUMEN

La presente investigación, tuvo como objetivo general, **Determinar la relación existente entre Niveles de Autoestima y Motivaciones para la Elección de la Carrera Profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.** La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo Descriptivo Correlacional Transversal.

Los instrumentos utilizados fueron el Test de autoestima de Coopersmith para Adultos y el Cuestionario de Motivaciones Profesionales. Se trabajó con la totalidad de la población que estuvo compuesta por 206 estudiantes del género masculino y femenino del 5to de secundaria. El procesamiento de información se ejecutó mediante cuadros y gráficos estadísticos (frecuencias y porcentajes), realizados en el Excel y el programa SPSS.

Las conclusiones más significativas obtenidas en la presente investigación son: los niveles de autoestima de mayor predominancia son medio alto (39.8%) y alta autoestima (34.5%). Asimismo no existen diferencias significativas en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino. En cuanto a las motivaciones para la elección de una carrera profesional se encontró que eligen preferentemente por vocación (47.1%) y prestigio social económico (32.5%), seguido de la influencia familiar (18.4%). Del mismo modo para las motivaciones profesionales no se hallaron diferencias significativas entre los varones y las mujeres.

Asimismo existe correlación positiva entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de la carrera profesional en los estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016. Ya que de la correlación de Pearson se puede observar que del valor "r" de Pearson que es de 0.565 y $p= 0.000 < 0.05$, este coeficiente de correlación se encuentra entre $-1 < r < 1$, el cual indica que es positivo, por ende existe una correlación positiva entre los niveles de autoestima y las motivaciones profesional.

Palabras claves: Niveles de Autoestima y Motivaciones.

ABSTRACT

This research had as general objective, determine the relationship between levels of self-esteem and Motivations for Choosing Career in 5th Secondary students of School Uriel Garcia Cusco-2016. The methodology used was descriptive correlational quantitative Transversal.

The instruments used were the Coopersmith self-esteem Test for Adult and Professional Motivations Questionnaire. We worked with the entire population was composed of 206 students male and female 5th grade. Information processing executed by statistical tables and charts (frequencies and percentages), made in Excel and SPSS.

The most significant conclusions of this research are: self-esteem levels are most predominant medium high (39.8%) and high self-esteem (34.5%). Also no significant differences in levels of self-esteem between male and female. As for the motivations for choosing a career it was found that preferably chosen vocation (47.1%) and economic social prestige (32.5%), followed by family influence (18.4%). Similarly for professional motivations were no significant differences between males and females were found.

There is also positive correlation between levels of self-esteem and motivations for choosing careers in 5th Secondary students of School Uriel Garcia Cusco-2016. Since the Pearson correlation can be observed that the value "r" of Pearson is 0.565 and $p = 0.000 < 0.05$, the correlation coefficient is between $-1 < r < 1$, which indicates that it is positive, thus there is a positive correlation between levels of self-esteem and professional motivations.

Keywords: Self-esteem levels and Motivations.

ÍNDICE

	Pág.
CARATULA	
DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
RESUMEN	iii
ABSTRACT	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE CUADROS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	ix
INTRODUCCIÓN	x
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	1
1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.2.1 DELIMITACIÓN TEMPORAL.....	6
1.2.2 DELIMITACIÓN ESPACIAL.....	6
1.2.3 DELIMITACIÓN SOCIAL.....	6
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.3.1 PROBLEMA PRINCIPAL.....	6
1.3.2 PROBLEMAS SECUNDARIOS.....	6
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	7
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
1.5 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.5.1 HIPÓTESIS GENERAL.....	8
1.5.2 HIPÓTESIS SECUNDARIAS.....	8
1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	10

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	12
2.2 BASES TEÓRICAS.....	20
2.2.1 DESARROLLO HISTÓRICO DEL CONCEPTO DE AUTOESTIMA.....	20
2.2.2 DEFINICIÓN DE AUTOESTIMA.....	24
2.2.3 NIVELES Y SUB ESCALAS DE LA AUTOESTIMA.....	27
2.2.4 DESARROLLO DE LA AUTOESTIMA.....	29
2.2.5 ÁREAS DE INFLUENCIA DE LA AUTOESTIMA.....	32
2.2.6 AUTOESTIMA Y ADOLESCENCIA.....	35
2.2.7 AUTOESTIMA Y EL TRABAJO.....	36
2.3.1 MOTIVACIÓN.....	37
2.3.1.1 ORÍGENES FILOSÓFICOS DE LOS CONCEPTOS MOTIVACIONALES.....	37
2.3.1.2 DEFINICIONES DE LA MOTIVACIÓN.....	39
2.3.1.3 ENFOQUES DE LA MOTIVACIÓN.....	40
2.3.1.4 EXPRESIONES DE LA MOTIVACIÓN.....	44
2.3.1.5 TIPOS DE MOTIVACIONES.....	47
2.3.1.6 TEORÍA DE MASLOW.....	52
2.3.2 ELECCIÓN DE LA CARRERA.....	55
2.3.3 FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL.....	57

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	63
3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	63
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	64
3.3.1 CRITERIOS DE INCLUSIÓN DE LA POBLACIÓN.....	65
3.3.2 DESCRIPCIÓN DE LA POBLACIÓN DE ESTUDIO.....	65
3.4 VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES.....	66

	Pág.
3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	67
3.5.1 TÉCNICAS.....	67
3.5.2 INSTRUMENTOS.....	67
3.6 PLAN DE RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS.....	72
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	
4.1 RESULTADOS.....	74
4.1.1 NIVELES DE AUTOESTIMA.....	75
4.1.2 MOTIVACIONES PARA LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL.....	79
4.2 ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	85
CONCLUSIONES.....	91
SUGERENCIAS.....	93
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	94
ANEXOS.....	98

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
CUADRO N° 1 Niveles de Autoestima de mayor predominancia en estudiantes de 5to de Secundaria de la institución educativa Uriel García Cusco-2016.....	75
CUADRO N° 2 Niveles de autoestima entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de secundaria.....	77
CUADRO N° 3 Motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de secundaria.....	79
CUADRO N° 4 Motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de secundaria.....	81
CUADRO N° 5 Correlaciones de Pearson para las variables niveles de autoestima y motivaciones para la elección de la carrera profesional.....	83

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
GRÁFICO N° 1 Niveles de Autoestima de mayor predominancia en estudiantes de 5to de Secundaria de la institución educativa Uriel García Cusco-2016.....	75
GRÁFICO N° 2 Niveles de autoestima entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de secundaria.....	77
GRÁFICO N° 3 Motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de secundaria.....	79
GRÁFICO N° 4 Motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de secundaria.....	81
GRÁFICO N° 5 Correlaciones de Pearson para las variables niveles de autoestima y motivaciones para la elección de la carrera profesional.....	83

INTRODUCCIÓN

La presente investigación intitulada, **Relación entre Niveles de Autoestima y Motivaciones para la Elección de la Carrera Profesional en estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016**. El estudio se realizó en el área educativa, con el fin de contribuir y dar mayores alcances a los estudiantes, institución educativa, profesores del área de tutoría, y padres de familia, a reajustar o plantear políticas de acción concretas, dirigidas a mejorar la autoestima que cumple un papel importante dentro del desarrollo cognitivo, emocional, físico y social del estudiante, así mismo se investigaron las motivaciones profesionales de los estudiantes, las cuales pueden condicionar un tipo de elección u otra debido a que la mayoría de estudiantes eligen carreras profesionales que no se ajustan a sus aptitudes e intereses profesionales, por el contrario son influidos por otros factores de tipo social, económico, familiar, cultural y laboral.

De esta manera, la autoestima que viene hacer los juicios valorativos hacia uno mismo, así como la motivación intrínseca y extrínseca, son elementos que influyen e intervienen profundamente en los estudiantes en la elección y el ejercicio del rol profesional. Ya que un mayor conocimiento de sí mismo de las debilidades y las fortalezas, permite un mejor desempeño en el mundo laboral. La presente investigación consta de iv capítulos divididos de la siguiente manera:

En el **CAPÍTULO I**. Se enfoca la descripción de la realidad problemática, delimitación de la investigación, formulación del problema, objetivos, hipótesis, y justificación de la investigación.

El CAPÍTULO II. Se analiza los antecedentes de la investigación y bases teóricas.

El CAPÍTULO III. Plantea el análisis de la metodología utilizada, señalando el tipo de investigación, diseño, población y muestra, variable, dimensiones e indicadores, técnicas e instrumentos de recolección de datos y procedimientos.

En el CAPÍTULO IV. Se presenta los resultado, el análisis de las discusiones, conclusiones del presente estudio, recomendaciones derivadas del estudio y las referencias bibliográficas. Para finalizar se presentan los anexos: Autorizaciones, instrumentos aplicados en la investigación, matriz de consistencia y otros.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Actualmente los estudiantes que se encuentran a puertas de culminar sus estudios secundarios se enfrentan a una disyuntiva de tipo personal ya que tienen que decidirse en pleno desarrollo de cambios físicos y psicológicos, deseos de independencia y cambios continuos de intereses con la posibilidad y necesidad de ejecutar sus motivaciones con respecto a la elección de una carrera universitaria o técnica teniendo en cuenta que para una elección debe considerarse aspectos importantes desde las potencialidades del estudiante, considerar sus capacidades intereses, habilidades y aptitudes específicas, así como los intereses personales, pero también las aptitudes y condiciones que la profesión universitaria o técnica requiere.

El problema observado, es que muchos estudiantes hoy en día eligen carreras ya sean universitarias o técnicas que no se ajustan a sus aptitudes e intereses profesionales siendo influidos por factores de tipo externo (influencia familiar, económica y social etc.) y no así por el factor interno (vocación). Los estudiantes que realizan la elección de la carrera profesional por factores externos llegan en muchos casos abandonan sus estudios superiores, o terminan de estudiar y no ejercen su profesión, también se muestran insatisfechos en el ejercicio profesional, son personas que forman parte de las filas del desempleo.

Por ello un aspecto importante que involucra y va junto a la elección de la carrera profesional es la autoestima de los estudiantes que permite tener un juicio evaluativo sobre la capacidad de la propia persona para actuar con plena confianza en las diferentes actividades académicas, laborales y sociales. Según la Organización Mundial de Salud (OMS), define la “Autoestima como el estado completo de bienestar físico, mental y social y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades”.

Según la investigación del Ministerio de Educación (2009). En la Guía de Orientación de Estudios para jóvenes encontró que “aproximadamente 400 mil jóvenes peruanos que terminan la secundaria cada año empiezan a definir su futuro profesional sin la adecuada información, guiados por la moda, tradición familiar o simplemente por alguna suerte de espejismo que giran alrededor de una profesión, deciden la carrera a seguir, algunos tienen éxito, pero otros no, y experimentan el subempleo o peor aún, el desempleo. Así mismo en este estudio se halló que ayudar a un estudiante a

orientarse bien en la perspectiva de estudios superiores, es darle las herramientas para construir su proyecto de estudios en función de sus capacidades, habilidades y deseos personales, pero también en función de la oferta educativa y de la demanda y tendencias del mercado laboral (Ministerio de Educación S. N., 2009, pág. 3).

La autoestima es el “sentimiento valorativo de nuestro ser, de nuestra manera de ser, de quiénes somos nosotros, del conjunto de rasgos corporales, mentales y espirituales que configuran nuestra personalidad” (Ministerio de Salud, 2006, pág. 33). Así mismo El Ministerio de Educación a través de la Promoción de Estilo de Vida Saludable. Define la Autoestima como la “apreciación que tienes de ti mismo, de tu propia valía e importancia. Te aprecias si valoras tus propias características personales, como tu aspecto físico, tu lugar de origen, lo que sabes hacer y lo que conoces de la vida. Una persona con adecuada autoestima permite que las personas actúen sobre la base de sus propias convicciones deseos y pensamientos, sin tener como base la aprobación o desaprobación de los demás (Ministerio de Educación O. d., 2005, pág. 23).

Por otro lado un estudiante que tenga una autoestima baja será una persona que desconfíe de sus capacidades al desenvolverse en las distintas actividades que se desempeñe, mostrará poco interés por asumir desafíos y tendrá dificultades en sus relaciones interpersonales, con frecuencia se someterá ante las demás personas, evitará asumir responsabilidades, son de aquellas personas que no se comprometen al ejecutar una acción. Cualquier reto que se les presente buscan evitarlo y tratan de que otros enfrenten el problema. Nadie nace con alta o baja autoestima, esta se

construye en la interacción social con las personas más significativas: padres, amigos, profesores y el entorno familiar, sobre todo, durante la infancia y la adolescencia, aunque no se puede hablar de un proceso que ha llegado a su término, sino que permanece siempre abierto mientras estemos en contacto con los demás, y nuestras conductas puedan ser valoradas como positivas o negativas por los demás pero lo que cobra mayor importancia es el juicio valorativo que nosotros tengamos con relación a nuestras capacidades y aptitudes para de esta manera estar en la posibilidad de realizar una decisión objetiva al momento de elegir una carrera profesional.

Así mismo las motivaciones inciden significativamente en la elección profesional universitaria o técnica, principalmente cuando se presenta el desafío y la oportunidad de adoptar una decisión ante la profesión u ocupación laboral, por lo tanto es necesario conocerse más a uno mismo para elegir correctamente una profesión. Por otro lado en el proceso de motivación para la elección de una carrera profesional intervienen distintos factores internos como externos como pueden ser los aspectos económicos, sociales, familiares y vocacionales los cuales podrían ser tomados en cuenta por el estudiante a la hora de decidir que estudiar.

Las interrogantes que se plantearon para el estudio de la investigación fueron las siguientes: ¿Existe relación entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de una carrera profesional en estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco- 2016?, también conocer ¿Cuáles son sus niveles de autoestima de mayor predominancia? y ¿Cuáles son las motivaciones de

mayor preferencia en los estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García?. En la medida que el estudiante tenga un mayor conocimiento de cuáles son sus características, capacidades, habilidades y un juicio óptimo de sí mismo así como sus motivaciones e intereses, todos los factores mencionados serán herramientas fundamentales para una elección profesional adecuada y satisfactoria; así mismo es importante considerar el incremento de la necesidad de fomentar una formación universitaria o técnica ante la solicitud del mundo laboral cada vez más competente. De esta forma, muchos estudiantes manifiestan sus preocupaciones educativas como una de las principales dificultades que deben afrontar en su vida. Si el estudiante conoce sus potencialidades, capacidades y habilidades ya no se enfrentará a una situación confusa, por el contrario el estudiante contará con un panorama más preciso sobre su situación. Ayudar al estudiante a orientarse en sus motivaciones, es darle las herramientas para construir su proyecto de estudios en función de sus capacidades, habilidades y deseos personales, pero también en función de la oferta educativa y de la demanda y tendencias del mercado laboral (Ministerio de Educación, 2009, pág. 5).

Como se sabe la educación es un eje clave del desarrollo, gracias a ella es posible mejorar las condiciones sociales, económicas y culturales de los países. El aumento de los niveles educativos de la población debe también estar asociado al mejoramiento de otros factores individuales como es la autoestima claves para el desarrollo y bienestar de los estudiantes asimismo nos permitirá contar con una participación activa dentro de la sociedad.

1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL

La investigación se ejecutó en el primer bimestre del año escolar del 2016.

1.2.2 DELIMITACIÓN ESPACIAL

El ámbito de investigación se llevó a cabo en la Institución Educativa Estatal Mixto Uriel García de Ttio Distrito de Wanchaq- Cusco.

1.2.3 DELIMITACIÓN SOCIAL

La población de estudio estuvo conformada por todo los estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García de los diferentes estratos sociales y culturales.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMA PRINCIPAL

¿Existe relación entre niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco- 2016?

1.3.2. PROBLEMAS SECUNDARIOS

- ¿Cuáles son los Niveles de Autoestima de mayor predominancia en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco- 2016?

- ¿Existen diferencias significativas en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016?.
- ¿Cuáles son las motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016?.
- ¿Existen diferencias significativas en las motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016?.

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

- Determinar la relación entre niveles de autoestima y motivaciones para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los niveles de autoestima de mayor predominancia en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.
- Establecer diferencias significativas en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

- Determinar las motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.
- Determinar las diferencias significativas de las motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

1.5. HIPTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 HIPÓTESIS GENERAL

- Existe relación entre niveles de autoestima y motivaciones para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

1.5.2 HIPÓTESIS SECUNDARIAS

- Los niveles de autoestima de mayor predominancia son el nivel medio y la baja autoestima, en los estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García-2016.
- Existe diferencias significativas en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

- Las motivaciones para la elección de una carrera profesional se dan preferentemente por factores externos en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

- Existe diferencias significativas en las motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

1.6. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación pretende brindar un aporte importante al campo de la psicología educativa, siendo una de las variables del estudio la autoestima que cumple un papel importante dentro del desarrollo cognitivo, emocional, físico y social del estudiante. Cuando una persona goza de una buena autoestima es capaz de reconocer sus debilidades, y utiliza los mejores recursos o medios necesarios para solucionar sus problemas y superar sus dificultades. Por ende se encuentran bien consigo mismos suelen sentirse a gusto en la vida, son capaces de afrontar y resolver con seguridad los retos y las responsabilidades que ésta les plantea.

Por el contrario, un estudiante con baja autoestima es fuente permanente de inseguridad e insatisfacción personal, también se considera como un importante factor de riesgo para el desarrollo de numerosos problemas psicológicos (depresión, ansiedad y trastornos alimentarios). Así como repercusión de forma negativa en las distintas áreas; socioemocional, familiar, profesional, laboral, etc. Maslow, afirman que la autoestima es “una parte fundamental para que el hombre alcance su plenitud y autorrealización que es la plena expresión de sí mismo”.

Conocer el nivel de autoestima que el estudiante posee nos permitirá saber si el estudiante conoce sus potencialidades, capacidades y habilidades para poder realizar una buena elección en cuanto a la carrera universitaria o técnica que se ajusten a sus aptitudes e intereses profesionales. Los estudiantes que realizan la elección de la carrera profesional por factores externos (influencia familiar,

económica y social etc). Llegan en muchos casos abandonan sus estudios superiores, o terminan de estudiar y no ejercen su profesión, también se muestran insatisfechos en el ejercicio profesional, son personas que forman parte de las filas del desempleo.

La presente investigación nos permitirá ayudar y dar mayores alcances a los estudiantes, institución educativa, profesores del área de tutoría y padres de familia, a reajustar o plantear políticas de acciones concretas, dirigidas a mejorar, el desarrollo personal de los estudiantes. Además la experiencia laboral muestra que actualmente en nuestro país no basta contar con una profesión, sino contar con el talento humano, para trabajar en lo que uno eligió como carrera profesional.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

A. Nivel Internacional

Analía S. (2010). Pontificia Universidad Católica Argentina, analizo “Autoconcepto y motivaciones vocacionales en estudiantes de primer año de carreras de humanidades y ciencias exactas”. La investigación tuvo como propósito dar cuenta de las conclusiones de la investigación descriptiva, correlacional y transversal que tuvo como objetivo identificar y describir las motivaciones vocacionales subyacentes y los perfiles de autopercepción que poseen estudiantes de primer año de las diferentes carreras: Abogacía, Licenciatura en Psicopedagogía y Licenciatura en Psicología, de la ciudad de Paraná, y Bioingeniería de la ciudad de Oro Verde. La información se obtuvo mediante el Perfil de Autopercepción para Universitarios de Harter y Neeman (1986) y el Cuestionario de Motivaciones Ocupacionales de Migone y Moreno (1999). La muestra fue no probabilística y estuvo compuesta por 225 adolescentes de ambos sexos, un 29% era de sexo masculino no habiéndose

estipulado con antelación la diferencia cuantitativa de los sexos, sino habiéndose generado de manera azarosa. El análisis permite concluir que:

- ✓ Existen diferencias significativas en las dimensiones del autoconcepto y motivaciones vocacionales en los estudiantes de las carreras de Abogacía, Bioingeniería, Licenciatura en Psicopedagogía y Licenciatura en Psicología.
- ✓ Existen motivos altruistas en mayor medida en estudiantes de Licenciatura en Psicopedagogía y Licenciatura en Psicología.
- ✓ Existen motivos de éxito y prestigio en mayor medida en estudiantes de Abogacía y Bioingeniería.
- ✓ No existen diferencias significativas en cuanto a sexo. Sólo se detectaron diferencias en las dimensiones Éxito y Prestigio y Altruismo.
- ✓ Existen motivaciones ligadas al miedo al futuro en mayor medida en estudiantes de Licenciatura en Psicopedagogía con respecto a los estudiantes de Abogacía.
- ✓ En estudiantes de Licenciatura en Psicología existe mayor interés en ser aceptados socialmente en relación a los estudiantes de Bioingeniería (Scmidt, 2010).

Gutiérrez (2008). Análisis “La Diferencia de las motivaciones para estudiar medicina, según el año de la carrera que se curse”, realizada en Barcelona, España en una muestra de 241 estudiantes de la Universidad Complutense de Madrid, estratificado según el año de estudio en: 21 de primero, 57 de segundo, 30 de tercero, 43 de cuarto, 31 de quinto y 59 de sexto, y con edades comprendidas entre los 18 y 29 años. Encontraron que en el primer año, el motivo predominante fue la vocación

(42%) seguido del interés científico (24%). En el segundo año, la vocación pasa a un segundo plano (19%), siendo el interés científico el motivo principal (22%). En tercero y cuarto el altruismo (48% y 38% respectivamente) es el motivo dominante, seguido de la vocación (23% y 26%). En quinto ciencia (26%), servicio (23%) y vocación (23%) son los motivos principales mientras que en el último año, el servicio (31%) y la ciencia (29%) ocupan los primeros lugares. Concluyen que los estudiantes de medicina están fuertemente motivados por un alto grado de razones altruistas y humanitarias (de ayuda, entrega y servicio a los demás), así como motivaciones intelectuales (afrontar nuevos retos e interés científico). En último lugar y en menor proporción, motivaciones personales (tradición familiar, contacto con la enfermedad). Los motivos de orden instrumental, como prestigio o nivel económico, no resultaron en ese estudio, un motivo de elección (Gutiérrez, 2008).

Soria (2010). Analiza los “Principales motivos por los que se elige la carrera de medicina” en una muestra de 105 estudiantes del segundo año de medicina de la Universidad de Zaragoza, encontraron que son los de tipo altruista y humanitario, con un alto grado de vocación social, que se ve incluso reforzada por la masiva incorporación de la mujer a esta carrera. En este 37 estudio, la mayoría fueron femeninas y con promedio de edad de 19 años. Además, mencionan que como factor decisivo en la elección de la carrera primero se ubicó la presión familiar, (16 %). Le siguió el contacto con la enfermedad (15 %) y la existencia de familiares médicos en el entorno (12 %). Un 11 % de los estudiantes reconoció influencias de la televisión y un 10 % y 5 % de ellos dijo haber sido influido por tutores y amigos, respectivamente. Además, señalan que la decisión de cursar dicha disciplina se

toma muy anticipadamente en comparación al resto de estudios universitarios, observándose, además, una diferencia entre géneros consistente en que las mujeres prefieren especialidades menos instrumentales (Soria, 2010).

B. Nivel Nacional

El Ministerio de Educación (2009). En la Guía de Orientación de Estudios para jóvenes encontró que “aproximadamente 400 mil jóvenes peruanos que terminan la secundaria cada año empiezan a definir su futuro profesional sin la adecuada información, guiados por la moda, tradición familiar o simplemente por alguna suerte de espejismo que giran alrededor de una profesión, deciden la carrera a seguir, algunos tienen éxito, pero otros no, y experimentan el subempleo o peor aún, el desempleo. Así mismo en este estudio se halló que ayudar a un estudiante a orientarse bien en la perspectiva de estudios superiores, es darle las herramientas para construir su proyecto de estudios en función de sus capacidades, habilidades y deseos personales, pero también en función de la oferta educativa y de la demanda y tendencias del mercado laboral (Ministerio de Educación S. N., 2009, pág. 3).

Vildoso V, Jesahel Y (2012). de la universidad Nacional Mayor de San Marco efectuó la siguiente investigación “ Influencia de la Autoestima, satisfacción con la profesión elegida y la formación profesional en el Coeficiente Intelectual”, la muestra fueron los alumnos del tercer año de la facultad de Educación, y los resultados obtenidos fueron: Existe influencia entre autoestima y satisfacción profesional y coeficiente intelectual, sin embargo no existe relación entre la formación profesional y el coeficiente intelectual (Vildoso, 2012).

López R, (2011). Analizó “Las diversas características de las motivaciones vocacionales conscientes o expresadas, los diversos intereses que enrumban a los adolescentes hacia las diferentes profesiones y los rasgos de personalidad”, en una muestra de 300 escolares varones del 5to año de secundaria de diferentes Centros Educativos de Lima, de edades comprendidas entre los 15 y 19 años; mediante el uso de un Cuestionario Vocacional estructurado por el Dr. Reynaldo Alarcón en 1974, el Inventario Ilustrado de Intereses de Harold Geist y el Inventario de Temperamento de Guilford Zimmerman. Siendo estas, algunas conclusiones de la investigación: La mayoría de los estudiantes orientan sus decisiones hacia las profesiones más renombradas como: Medicina, Militares e Ingeniería. Existe un desconocimiento muy extendido en todos los niveles, respecto a las finalidades y objetivos de la profesión a seguir. Existe un desconocimiento muy extendido en todos los niveles, respecto a las finalidades y objetivos de la profesión a seguir (Rocha, 2011).

Quispe Z, (2014). Pontificia Universidad Católica del Perú -Facultad de Letras y Ciencias Humanas, analizo los “Motivos Ocupacionales y Autoconcepto en la Elección de Carrera” de 87 estudiantes del quinto de secundaria de un colegio de nivel socioeconómico medio (47 hombres y 40 mujeres) e identificar las diferencias según sexo y tipo de carrera elegida (letras, ciencias o artes). Las motivaciones se abordaron desde el enfoque de las necesidades psicológicas de la teoría de la autodeterminación y el autoconcepto se trabajó en base al modelo de Shavelson. Para la medición de las motivaciones se empleó la escala de motivos ocupacionales

(ESMO), adaptada al contexto limeño por Ramos (2013) y para evaluar el autoconcepto se utilizó el cuestionario de autodescripción II de Marsh (1990).

Los resultados a las que se arribo es que existe una asociación positiva entre los motivos de orientación prosocial y los autoconceptos: self general, honestidad, verbal y académico general; una relación directa entre los motivos de autonomía y realización y el autoconcepto académico general; y una asociación negativa entre los motivos de relación con la familia y el autoconcepto de relación con los padres. Sobre los motivos ocupacionales, es posible señalar que el motivo más alto fue desarrollo y gratificación, lo cual indica que los participantes del estudio eligieron su carrera porque consideraban que esta les brindaría satisfacción y la posibilidad de tener experiencias enriquecedoras en su desempeño ocupacional. El motivo ocupacional con menor incidencia en el presente estudio fue relación con la familia, esto demostraría el bajo interés de los participantes por cumplir con las expectativas o satisfacer las necesidades de sus padres. En cuanto al autoconcepto, el self general resultó ser el autoconcepto más alto en la muestra. Ello evidencia que los participantes se perciben como personas capaces y eficaces, orgullosas y satisfechas con su forma de ser. Al comparar las medianas según el sexo de los participantes, se encontró que los motivos ocupacionales de orientación prosocial fueron más altos en las mujeres. Ello implicaría que su interés por el bien común y la mejora de la vida de las personas es más alto en ellas que en los hombres. En referencia al autoconcepto, las mujeres sobresalen en los autoconceptos de comunicación y honestidad, mientras que los hombres destacan en los autoconceptos de matemáticas y estabilidad emocional. Asimismo, se desprendió que la percepción estereotipada de los adultos (padres y/o maestros) acerca de que

los hombres son mejores en matemáticas y las mujeres en lo verbal, constituye un factor que influye en el autoconcepto de los estudiantes en dichos cursos. Al comparar medianas según tipo de carrera elegida, se encontró que los motivos de éxito y reconocimiento eran más altos en los estudiantes que elegían las carreras de letras (derecho, economía, administración, etc.) y de ciencias (ingeniería, medicina, arquitectura, etc.) son consideradas tradicionales que en los estudiantes que eligieron carreras artísticas.

Los estudiantes que eligen las carreras de letras y ciencias estarían orientados por motivaciones extrínsecas de éxito y reconocimiento. Por otro lado, se encontró que los autoconceptos mencionados fueron más bajos en los estudiantes que eligieron carreras artísticas. Ello se puede deber a que sus habilidades y su valoración de las mismas están más centradas en otros aspectos como la creatividad, la expresividad, entre otras. Se halló una relación directa entre los motivos de realización y autonomía y el autoconcepto académico general, es decir, mientras más orientados se sienten para elegir una carrera en búsqueda de estabilidad personal e independencia, más alta sería su percepción acerca de sus capacidades y habilidades académicas, y viceversa (Zúñiga Quispe, 2014).

C. Nivel Local

Dueñas S, (2010). "Los Intereses Vocacionales de los Estudiantes del 5to año de Secundaria de Colegios Nacionales del Cercado del Cusco". Teniendo como Objetivo general, identificar los intereses vocacionales de los estudiantes del 5to año de secundaria de colegios nacionales, del cercado de Cusco. Se llegó a las siguientes conclusiones que en los estudiantes existe un predominio por el área

vocacional intelectual, en consecuencia se inclinan por profesiones como físico matemática, medicina, técnicas en laboratorio químico y clínico, etc. Otro hallazgo del estudio sostiene que el factor predominante que lleva al estudiante a seguir una profesión u ocupación profesional es la facilidad para encontrar empleo, luego la tradición, presión familiar, status y prestigio, remuneraciones altas y en menor porcentaje, eligen una carrera por vocación. En tercer lugar se halló que los intereses vocacionales de los estudiantes del 5to año de educación secundaria son: realistas emprendedores y convencionales, que son el resultado de factores familiares, sociales, económicos, culturales y psicológicos, que rodean al estudiante. El nivel de consistencia de configuración de personalidad predominante nos indica que comparten elementos en común, como actitudes, valores, habilidades, etc. Lo que promoverá logro vocacional, estabilidad, actividad creadora y otros resultados favorables en los estudiantes (Dueñas Suñiga, 2010).

Anaya B, (2011). Universidad Andina del Cusco, investigó “Factores que Influyen en la Elección Profesional en Estudiantes Pre Universitarios de la Ciudad de Cusco”. Donde la muestra estaba constituida por 260 estudiantes de las diferentes academias pre universitarias de la ciudad del cusco. Encontrándose que entre los factores más importantes que intervienen en el momento de tomar la decisión respecto a la opción profesional es tener oportunidades de trabajo 25%, la presencia de la familia o personas a las que admiran 23%, la preocupación por tener un lugar en la estructura social 22%, la importancia de contar con medios económicos 19%, la presencia de los amigos 13%. Las carreras profesionales destacadas por los estudiantes pre universitarios son: Derecho 16%, Medicina Humana 9% y

Odontología 8%. Las carreras profesionales destacadas de Derecho, Medicina, Odontología, se eligen por influencia del entorno social del postulante y por los beneficios que les traerán en el futuro laboral profesional (Anaya Baca, 2011).

Quispe C, (2007). Universidad Andina del Cusco, analizo "Clima Social Familiar y su Relación con los Intereses Vocacionales y los Tipos Caracterológicos en Estudiantes de 5to de secundaria en las Instituciones Educativas de San Sebastián- Cusco", la muestra de dicha investigación estuvo conformado por 212 estudiantes de 5to de secundaria. Encontrándose en el análisis de correlación entre las dimensiones relación, desarrollo y estabilidad del clima social familiar, encontró que si existe correlación significativa tanto positiva como negativa. A través del análisis de varianza entre las dimensiones del clima social familiar y los tipos caracterológicos, se encontró que dichas variables no son dependientes, por lo tanto la dinámica familiar no repercute en los tipos de carácter de los estudiantes (Quispe Choque, 2007).

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. DESARROLLO HISTÓRICO DEL CONCEPTO DE AUTOESTIMA

Un aspecto importante es el concepto de autoestima, se deriva del análisis sobre la evolución del concepto a lo largo de su historia, ya que conocer el origen y desarrollo de cualquier concepto ayuda, sin duda, a su mejor comprensión. En este sentido, hay que decir que desde el primer intento de definición de la autoestima realizado por William James en 1890 en su obra Principles of Psychology, en el que describe

la autoestima como el resultado de la proporción entre éxito alcanzado y las pretensiones (Autoestima Éxito/Pretensiones), hasta el momento actual, se han producido importantes cambios en este concepto.

La mayoría de estos cambios se han orientado en el sentido de que las diversas definiciones sobre autoestima han ido incluyendo algunos de los elementos a los que se hace referencia al definir la autoestima, tales como evaluación de sí mismo, valoración y juicio personal que implica una aprobación o desaprobación, responsabilidad de uno mismo y frente a los demás, sentimiento de la propia valía y sentimientos asociados a esa valoración. (Coopersmith S. , 1981, págs. 145,146,147).

El concepto de autoestima ha sido definido y utilizado por numerosos psicólogos desde prácticamente todas las corrientes de psicología, por lo que son incontables la cantidad de definiciones o concepciones que se pueden recoger. A pesar de ello, son seis los autores que parecen haber influenciado más en el desarrollo de este concepto de acuerdo a diferentes enfoques entre los que se encuentran: el enfoque Psicodinámica, Sociocultural, Conductual, Humanista y Cognitivo Conductual. Los cuales se detallan a continuación: Para William J, (1963). El cual es creador del concepto de autoestima y cuyo enfoque inicial considera la autoestima como un fenómeno afectivo que se experimenta como una sensación o emoción. Este proceso se ve afectado por el éxito y el fracaso del individuo y sirve para su mejora. James elaboró el concepto de autoestima basando en la interacción de valor, éxito y competencia la autoestima en 1890, la describió como una fracción o la relación entre nuestros logros y nuestras aspiraciones. Según este enfoque, nuestra autoestima depende totalmente de lo que nosotros mismos hagamos y en lo que nos

apoyamos. Este enfoque de autoestima destaca un cierto tipo de comportamiento en lugar del afecto, la actitud o las creencias. Debido a que respalda la eficacia de uno mismo, requiere una acción, especialmente de una acción eficaz, o la competencia. “La autoestima es el valor de los sentimientos hacia sí mismo, los cuales están determinados por el área que va del talento actual a las potencialidades supuestas” (James, 1983, pág. 156).

Rober White (1963), desde un enfoque Psicodinámico, el cual ve a la autoestima como un fenómeno que se ve afectado por la experiencia y a su vez efectúa y genera el comportamiento. Consideró que la autoestima tenía dos fuentes: una interna (logros propios) y una externa las afirmaciones de los demás. Aquí la autoestima es definida como una actitud, tanto positiva como negativa, que la gente tiene sobre sí misma. Se concibe la autoestima como producto de las influencias de la cultura, sociedad, familia y las relaciones interpersonales. Es decir, que la cantidad de autoestima que un individuo tiene es proporcional al grado en que es capaz de medirse de forma positiva respecto a una serie de valores. Su teoría se basa en los resultados del análisis de un gran número de sujetos (5000). Los sentimientos y las creencias respecto al valor propio o dignidad son centrales en este acercamiento.

La perspectiva conductual, Stanley Coopersmith, 1967, adoptó una comprensión de la autoestima semejante a la de Rosenberg, ya que consideraba la autoestima como una actitud y una expresión de la dignidad. También la relacionó con ansiedad y depresión. El autor incluyó el éxito y la autovalía como indicadores de autoestima. Desde este enfoque se concibe la autoestima como un constructo o rasgo adquirido.

Un individuo aprende cuan valioso es inicialmente de sus padres. Esto se refuerza por otros. Los niños adquieren y copian el modelo de respeto y autoestima que ven en sus padres. Sus hallazgos provinieron de técnicas observacionales en situaciones control así como de casos de estudio y entrevistas. El mayor inconveniente de esta teoría fue que sus fuentes de información se basaron solamente en mujeres de mediana clase que estaban en la infancia y la adolescencia. (Coopersmith S. , 1981, pág. 143).

La perspectiva humanista de Nathaniel Branden 1969, también es de gran relevancia para el desarrollo de este concepto. Se define la autoestima como una necesidad humana básica y se hace especial énfasis en los sentimientos de autovalía y competencia. Además, se introduce que la falta de esta tiene graves consecuencias para el desarrollo del individuo, como abuso, suicidio, ansiedad y depresión. Se considera la autoestima como una estructura de naturaleza dinámica estrechamente relacionada con la habilidad de vivir. El sentido de competencia, valor propio, autoconfianza y respeto propio son fundamentales en esta teoría. La gran limitación de esta teoría es que no se basa en hallazgos científicos sino en un pensamiento filosófico. (Branden N. , 1998, pág. 234). La capacidad de establecer buenas relaciones con las personas de todo nivel, tolerar a otros, evitar conflictos y gran parte del éxito profesional está ligado a factores de la personalidad y que el elemento base en este proceso es la Autoestima (Branden N. , 1995, pág. 98).

La autoestima es vista como consecuencia de una comprensión individual del mundo, de los otros y quien somos nosotros en relación a ellos. Se considera que existen distintos niveles de autoestima: autoestima global la cual afecta a todo el individuo en conjunto; intermedia la cual es específica de ciertas áreas, es un

ejemplo de competencia, simpatía o poder personal; situacional, la cual es un expresión de la autoestima en el día a día. La autoestima global y la intermedia afectan a la situacional. También resulta fundamental mencionar el papel que la autoestima tiene en la dinámica del comportamiento humano. (Burns, 1975, págs. 181-189).

2.2.2. DEFINICIÓN DE AUTOESTIMA

La autoestima es como Rosenberg dice, "Autoestima, es una actitud positiva o negativa hacia un objeto en particular, el yo." La alta autoestima expresa el sentimiento que uno es lo suficientemente bueno". (Rosenberg, 1965, pág. 60). La autoestima es un complejo y dinámico sistema de percepciones, creencias y actitudes de un individuo sobre sí mismo. La autoestima es un factor de la personalidad que marca los caminos del éxito o del fracaso de cada persona, la autoestima proporciona a las actitudes que le permiten afrontar con valor y decisión todas las dificultades de la vida. La persona que posee una autoestima elevada tiene muchas posibilidades de triunfar y en general suele sentirse muy feliz. La autoestima corresponde a un aspecto complejo. Coopersmith (1967), define a la autoestima como "la evaluación que el individuo hace y mantiene cotidianamente con respecto a sí mismo, o sea expresiones y actitudes de aprobación o desaprobación, indica la amplitud de la cual el individuo se cree capaz, importante, feliz y digno". (Facio, Resett, Mistrorigo y Micocci, 2006), dado que un mayor conocimiento de las propias capacidades y un juicio óptimo de sí mismo son herramientas fundamentales para una elección ocupacional adecuada y satisfactoria; paralelamente, es primordial considerar el incremento de la necesidad de extender una formación universitaria ante la solicitud de recursos humanos más competentes. En la actualidad los

científicos del desarrollo humano como Peretz, Elkins, Rogers, Maslow, Bettelheim, afirman que la autoestima es una parte fundamental para que el hombre alcance su plenitud y autorrealización que es la plena expresión de sí mismo. Tomando en cuenta las definiciones anteriores se considera como autoestima, los sentimientos y actitudes de la persona hacia sí misma. La persona en su evaluación de sí misma puede verse con orgullo o vergüenza, considerar que posee valor o falta de él. Las actitudes con relación a sí mismo incluyen también creencias, convicciones, ideales, aspiraciones y compromisos. Como afirma Ortuño (2010) las personas con autoestima alta, presentan una serie de características tales como: mayor control de sus impulsos, se auto refuerzan con mayor frecuencia, refuerzan a otros más a menudo, se auto afirman, son persistentes para la búsqueda de soluciones constructivas, son poco agresivos, tienen una actitud positiva hacia su propio cuerpo, la autoestima se desarrolla cuando se han satisfecho adecuadamente las necesidades primarias de la vida (Martinez Juarez, 2007, pág. 243).

Las personas que gozan de una autoestima alta son capaces de dominar las habilidades cognitivas, académicas, sociales y ocupacionales. Quizás el más importante entre ellos es que hay muchos tipos de comportamiento en el que uno puede llegar a ser muy bueno, pero que también son negativos, y por tanto contradicen la noción de autoestima como un fenómeno psicológico positivo. Por ejemplo, un individuo podría ser altamente cualificado en mentir, engañar, intimidar, violar los derechos de los demás y etc. Sin embargo, este tipo de comportamiento es antiético, y contrario a los tipos de competencias asociadas con la autoestima alta, verdadera o sana. Además, hay muchas personas que sufren de baja autoestima,

pero que también resultan ser muy competentes en diversas áreas, tales como negocios, instituciones académicas, atletismo etc. Y que no se sienten dignos de disfrutar de su éxito. Visto de esta manera, la autoestima tiene dos aspectos interrelacionados: implica un sentido de eficacia personal y un sentimiento de valía personal. Es la suma integrada de confianza en sí mismo y dignidad. Es la convicción de que uno es competente para vivir y digno de la vida. (Branden, 1969, pág. 110).

Se entiende la autoestima como un fenómeno más complejo que consta de tres componentes en lugar de sólo uno. La competencia es uno de ellos, lo que significa que la autoestima se refleja en una clase determinada de comportamiento a saber, comportamiento que es eficaz o exitosa. Otro componente es el mérito, lo que implica la sensación de ser bueno y que se merece respeto. Por un lado, autoestima implica mérito, pero debe ganarse ese mérito, lo que significa que dependerá de si el sujeto se comporta de forma competente. Por otra parte, existe relación entre la dignidad, las actitudes o creencias de mérito, en relación a su competencia. El tipo de acciones en las que el sujeto se puede sentir competente deben consistir en acciones que son dignas, no sentimientos de éxito o actividad negativa. Como veremos, cualquier desequilibrio significativo entre estos componentes cruciales es importante porque crea problemas relacionados con la autoestima. Hay varias ventajas en la conceptualización de la autoestima como una relación dinámica entre la competencia y el mérito que le otorga valor. La autoestima no es principalmente un componente interno (cognitivo, actitudes o afectivo) ni meramente externa (comportamiento que es simplemente eficaz pero no necesariamente sano o meritorios). En otras palabras, la autoestima es vista como un fenómeno vivido, es

decir que implica pensamientos, sentimientos y el comportamiento que se conectan entre sí como una forma unificada de la experiencia y la percepción.

2.2.3. NIVELES Y SUB- ESCALAS DE LA AUTOESTIMA

Además de existir características de la autoestima, según Coopersmith también se pueden dividir en niveles los cuales, poseen sus características propias, de cada área explorada para el individuo.

A) Alta Autoestima:

Son personas con tendencia a conseguir del éxito tanto académico como social, destacando dinamismo dentro de los grupos sociales. Son poco sensibles a la crítica, siendo así, que los sentimientos ansiosos los perturban en menos medida.

B) Autoestima Media:

Son personas que se caracterizan por ser optimistas pero que en su interior sienten inseguridad de su valía personal, tendiendo a la búsqueda de aprobación social y experiencias que lo conduzcan al fortalecimiento de su autovaloración.

C) Autoestima Baja:

Son personas con sentimientos de insatisfacción y carencia de respeto por sí mismo que observan. Sujetos convencidos de su inferioridad, teniendo miedo a provocar de las demás personas en situaciones grupales, mostrándose pasivos y sensibles a la crítica.

I. Sub- Escalas:

a) Si Mismo General

Nivel Alto: Valoración de sí mismo y mayores aspiraciones, estabilidad, confianza y atributos personales. Habilidades para construir defensas ante la crítica y designación de hechos, opiniones, valores y orientaciones favorables respeto de sí mismo en comparación a otros y deseos de mejorar. Habilidad para construir defensas hacia la crítica y designación de hechos, además mantienen actitud positiva.

Nivel Medio: Revela la posibilidad de mantener una autovaloración de sí mismo y muy alta pero en una situación dada la evaluación de sí mismo podría ser realmente baja.

Nivel Bajo: Refleja sentimientos adversos hacia sí mismos, actitud desfavorable se comparan y no se sienten importantes, inestabilidad y contradicciones. Mantienen constantemente actitudes negativas hacia sí mismo.

b) Social

Nivel Alto: Refleja mayores dotes y habilidades en las relaciones con amigos y colaboradores, así como relaciones con extraños en diferentes marcos sociales. La aceptación de sí mismo y con la aceptación social están muy combinados. Se perciben así mismos como significativamente más populares. Establecen expectativas sociales de aprobación y receptividad por parte de otras personas. Mantiene mayor seguridad y merito personal en las relaciones interpersonales.

Nivel Medio: Tiene buena probabilidad de lograr una adaptación social normal.

Nivel Bajo: El individuo es propenso a tener simpatía por alguien que lo acepta, experimenta dificultades para reconocer acercamientos afectuosos o de aceptación,

espera la convalidación social de su propia visión adversa de sí mismo, tiene pocas esperanzas de encontrar aprobación y por esta razón tiene una necesidad particular de recibirla.

c) Hogar

Nivel Alto: Revelan Buenas cualidades y habilidades en las relaciones íntimas con la familia, poseen concepciones propias acerca de lo que está bien o mal dentro del marco familiar.

Nivel Medio: Probablemente mantienen características de los niveles alto y bajo.

Nivel Bajo: Reflejan cualidades y habilidades negativas hacia las relaciones íntimas con la familia se consideran incomprendidos y existe mayor dependencia. Se tornan irritables, fríos, sarcásticos, impacientes, indiferentes hacia el grupo familiar expresan una actitud de auto depresión y resentimiento. (Coopersmith S. , 1975, págs. 4,5,6).

2.2.4. DESARROLLO DE LA AUTOESTIMA

Los sentimientos de la persona acerca de sí misma están determinados en gran medida por sus relaciones con otros, estas relaciones ejercen su influencia desde temprana edad. Siendo los padres, sobre todo la madre, las primeras personas con las que el niño tiene un contacto estrecho, es obvio que esta interacción sea clave para el desarrollo del concepto personal del niño. (Collins, 1986, pág. 156).

El trato por parte de los padres, puede infundir confianza y valía personal en el niño o bien, desconfianza, temor, y desvalorización de sí mismo. Las actitudes del

grupo de amigos y compañeros la de los padres; sobre todo la de la madre, están estrechamente relacionados con la autoestima la evaluación del individuo se ve influenciada por la evaluación de los otros para con él. La autoestima se fortalece pues, cuando el niño es querido y respetado, cuando sus padres escuchan ideas, le ayudan a salir adelante en la escuela, cuando le enseñan a independizarse. El conocimiento de la valla personal puede proporcionar al niño, la fortaleza interior necesaria para superar los infortunios durante el crecimiento.

Según Coopersmith, "los niños y niñas forman imágenes de sí mismas, basadas en la forma en que son tratados por personas allegadas que le son significativas, como los padres, maestros y maestras, compañeras y compañeros. La autoestima es un fenómeno de la actitud favorable o desfavorable, que el individuo tiene hacia sí mismo, es decir, un grupo de cogniciones y sentimientos así los componentes de él sí mismo, para el dicho autor son los mismos que los de las actitudes: un aspecto afectivo que se equipara junto con la evolución y aspecto cognitivo que representa la conducta que se dirige hacia el mismo".

Además en el afán de dar mayores explicaciones a este rasgo de cada individuo, este autor ha venido desarrollando un programa sistemático de investigación y señala la importancia que para el desarrollo de la autoestima en los niños y niñas, tienen la interacción de sus padres, así se ha encontrado que el nivel de autoestima, ya sea alta o baja, se relacionan especialmente con tres condiciones:

- ✓ Debe existir una total aceptación del niño y niña por parte de los padres.
- ✓ Es necesario que reciban instrucciones claras y definidas, evitando ambigüedades
- ✓ Debe haber respeto por su individualidad.

También ha encontrado una relación directa, la autoestima de los padres interviene e influye en la autoestima de los hijos. Un padre con autoestima baja espera fracasar en la vida, anticipa rechazo; es débil y pasivo, les quita oportunidad a los hijos de enfrentarse a la vida con seguridad en sí mismo y con la fuerza de voluntad necesaria. Por su parte, Coopersmith señala que el proceso de formación de la autoestima se inicia a los seis meses del nacimiento, cuando el individuo comienza a distinguir su cuerpo como un todo absoluto diferente del ambiente que lo rodea. Explica que en este momento se comienza a elaborar el concepto de objeto, iniciando su concepto de sí mismo, a través de las experiencias y exploraciones de su cuerpo, del ambiente que le rodea y de las personas que están cerca de él. Explica el autor que las experiencias continúan, y en este proceso de aprendizaje, el individuo consolida su propio concepto, distingue su nombre de los restantes y reacciona ante él. Entre los tres y cinco años, el individuo se torna egocéntrico, puesto que piensa que el mundo gira en torno a él y sus necesidades, lo que implica el desarrollo del concepto de posesión, relacionado con la autoestima. Durante este período, las experiencias provistas por los padres y la forma de ejercer su autoridad, así como la manera como establecen las relaciones de independencia son esenciales para que el individuo adquiera las habilidades de interrelacionarse contribuyendo en la formación de la autoestima, por lo cual, los padres deberán ofrecer al individuo vivencias gratificantes que contribuyan con su ajuste personal y social para lograr beneficios a nivel de la autoestima. En la edad de seis años, explica Coopersmith, se inician las experiencias escolares y la interacción con otros individuos o grupos de pares, desarrolla la necesidad de compartir para adaptarse al medio ambiente, el cual es de suma importancia para el desarrollo de la apreciación

de sí mismo a partir de los criterios que elaboran los individuos que le rodean. A los ocho y nueve años, ya el individuo tiene estable su propio nivel de auto apreciación y lo conserva relativamente estable en el tiempo. Agrega Coopersmith, que la primera infancia inicia y consolida las habilidades de socialización, ampliamente ligadas al desarrollo de la autoestima; puesto que muestra las oportunidades de comunicarse con otras personas de manera directa y continua. Por tanto, si el ambiente que rodea al individuo es un mundo de paz y aceptación, seguramente el individuo conseguirá seguridad, integración y armonía interior, lo cual constituirá la base del desarrollo de la autoestima.

2.2.5. ÁREAS DE INFLUENCIA DE LA AUTOESTIMA

La autoestima juega un papel fundamental en el comportamiento humano, en el sentido de que una autoestima sana y adecuada se expresa y genera en el sujeto conductas sanas, productivas y equilibradas y que alteraciones en la autoestima se relacionan con trastornos y problemas en la conducta. La autoestima es un elemento esencial en la adaptación del sujeto tanto a sus propias necesidades y demandas como a las que provienen del entorno social con el que interactúa. En definitiva, la autoestima se puede considerar como uno de los recursos psicológicos más importantes de que disponemos para lograr el mejor equilibrio en nuestro comportamiento a nivel personal, social y profesional.

La investigación ha vinculado la baja autoestima con una gran cantidad de emociones negativas y comportamientos, incluyendo ansiedad, soledad, celos, relaciones sexuales sin protección, embarazos en la adolescencia, comportamiento criminal, trastornos de la alimentación, abuso de sustancias, miembros de grupos

sociales desviados, depresión, etc. Las personas con baja autoestima parecen ser menos resistentes que las personas con alta autoestima, ya que tienen menor número de competencias en las que autoafirmarse cuando se ven amenazados. La baja autoestima trae consecuencias negativas a las relaciones interpersonales ya que lleva a una sobre escrutinio de los problemas, del mismo modo, parece que el mismo tipo de rechazo afecta mucho más a las personas con baja autoestima que a las personas con una autoestima alta. Incluso señales ambiguas en situaciones sociales pueden causar rechazo a las personas con baja autoestima y a las de alta autoestima no. Numerosos hallazgos relacionan altos niveles de autoestima con resultados positivos, incluyendo iniciativa, felicidad, estatus socioeconómico, y satisfacción general con la vida. Es evidente, por tanto, que existe una relación entre autoestima y comportamiento. A través de los apartados que se incluyen a continuación, podemos ver algunos aspectos destacados de nuestro comportamiento en los cuales se pone de manifiesto su vinculación con la autoestima.

A. Dimensiones de la autoestima.

Según (**Haeussler & N, 1996, págs. 18- 20**). La autoestima se determina por las siguientes dimensiones:

- **Dimensión Física:** Se refiere en ambos sexos al hecho de sentirse atractivos físicamente.
- **Dimensión Social:** Incluye el sentimiento de pertenencia, es decir ser aceptado por los iguales y sentirse parte de un grupo. También se relaciona con el hecho de sentirse capaz de enfrentar con éxito diferentes situaciones sociales; por ejemplo ser capaz de tomar la iniciativa, de relacionarse con personas del sexo opuesto y solucionar conflictos interpersonales con facilidad.
- **Dimensión Afectiva:** Se refiere a la auto percepción, como sentirse: (simpático o antipático), (estable o inestable), (valiente o temeroso), (tímido o asertivo), (tranquilo o inquieto), (de buen o mal carácter), (generoso o tacaño), (equilibrado o desequilibrado).
- **Dimensión Académica:** Se refiere a la autopercepción de la capacidad para enfrentar con éxito las situaciones de la vida académica y específicamente a la capacidad de rendir bien y ajustarse a las exigencias sociales. Incluye también la autovaloración de las capacidades intelectuales, como sentirse inteligente, creativo y constante, desde el punto de vista intelectual.
- **Dimensión Ética:** Se relaciona con el hecho de sentirse una persona buena y confiable. También incluya atributos como sentirse responsable, trabajador, etc. La dimensión depende de la forma en que el sujeto interioriza los valores y las normas.

2.2.6 AUTOESTIMA Y ADOLESCENCIA

La autoestima puede sufrir grandes altibajos durante la adolescencia, ya que un adolescente con autoestima elegirá y decidirá como emplear el tiempo, el dinero, sus ropas, sus ocupaciones, actuará con agilidad y con seguridad en sí mismo, asumirá la responsabilidad de ciertas tareas o necesidades evidentes, le interesarán tareas desconocidas, cosas y actividades nuevas que aprender y que poner en práctica y se lanzará a ellas con confianza en sí mismo, le interesarán tareas desconocidas, cosas y actividades nuevas que aprender y que poner en práctica. De forma espontánea sabrá reír, gritar, llorar y expresar su afecto, sabrá pasar por distintas emociones sin reprimirse, sabrá encarar las frustraciones de distintas maneras, esperando, riéndose de sí mismo, replicando, etc., y será capaz de hablar de lo que le entristece, tendrá confianza en las impresiones y en el efecto que él produce sobre los demás miembros de la familia, sobre los amigos e incluso, sobre las personas con autoridad. Un adolescente sin autoestima dirá no puedo hacer esto o aquello, no sé cómo se hace, no lo aprenderé nunca, se sentirá inseguro o decididamente negativo sobre el afecto o el apoyo que le prestan sus padres y amigos. Las actitudes y los actos de ese tipo de adolescentes estarán impregnados de falta de seguridad o incluso de ineptitud, encarará retos sin convencimiento de superados, cambiará de ideas y de comportamiento con mucha frecuencia, manipulará otras personalidades más fuertes, repetirá una y otra vez pocas expresiones emocionales, como el descuido, la inflexibilidad, la histeria, el enfurruñamiento, será fácil de predecir qué tipo de respuesta dará ante determinada situación, tendrá escasa tolerancia ante las circunstancias que le provoquen angustia, temor, ira o sensación de caos, será una persona susceptible, incapaz de

aceptar las críticas, pondrá excusas para justificar su comportamiento, rara vez admitirá errores o debilidades y la mayoría de las veces atribuirá a otros o a la mala suerte la causa de sus dificultades. En los años preescolares a través de las fantasías y del juego, los niños y las niñas buscan vencer y superar las heridas a su autoestima, las cuales derivan de ir conociendo sus limitaciones, además los niveles de autoestima se ven afectados aún más por los niveles de adquisición de habilidades y competencias, especialmente en el desempeño escolar, en las relaciones de amistad. Podríamos decir que los dos retos para la autoestima en los años escolares son:

- ✓ Rendimiento académico
- ✓ Ser exitoso en las relaciones con los grupos de amigos de la misma edad ya sea individual o en conjunto.

2.2.7 AUTOESTIMA Y EL TRABAJO

En la actualidad se actúa en un contexto de retos cada vez mayores. Se trata de un reto a nuestra creatividad, intelecto, flexibilidad, velocidad de respuesta, capacidad de afrontar el cambio, capacidad de inventar, capacidad de sacar lo mejor de la gente, en conclusión, se trata de un reto a nuestra autoestima. Así pues lo que importa es el resultado de nuestras competencias, nuestra capacidad de resolver problemas, nuestra capacidad de establecer buenas relaciones dentro del trabajo, ahora vendemos nuestras habilidades y competencias, nuestra capacidad de resolver problemas, de establecer buenas relaciones con las personas, pensando y actuando siempre como socios estratégicos de una organización. Más aún debemos considerar que la institución exitosa del futuro será aquella que sea orientada a la autoestima.

Nuestra experiencia laboral, nos muestra que actualmente en nuestro país la famosa estabilidad del trabajo no existe más, por lo que el reto ya no es conseguir un trabajo y exigir "estabilidad", hoy día el problema fundamental es ser realmente empleable. Para lo cual, debemos tener presente nuestra propia capacidad intelectual y de trabajo. Asimismo la Capacidad de establecer buenas relaciones con las personas de todo nivel, tolerar a otros y evitar conflictos. Es importante mencionar que gran parte de: éxito profesional está ligado a factores de la personalidad y que el elemento base en este proceso es la autoestima. Cuanto más alta sea nuestra autoestima, mejor equipados estaremos para enfrentar a la adversidad en nuestras profesiones y cuanto más baja es nuestra autoestima habrá menos aspiraciones y logros profesionales. El que trabaja en lo que le gusta, se realiza como individuo, es feliz y sus ingresos mejoran, por el llamado de su competencia. Para la presente investigación se consideró los conceptos de autoestima, niveles y sub escalas de Coopersmith.

2.3.1. Motivación

2.3.1.1 Orígenes Filosóficos de los Conceptos Motivacionales

El estudio de la motivación se remonta al menos hasta los antiguos griegos: Platón y Aristóteles. Platón propuso que la motivación fluía desde el alma (o mente, psique) tripartita, jerárquicamente constituida. En el nivel más primitivo estaba el aspecto apetitivo del alma, que contribuía a los apetitos y deseos corporales como el hambre y el sexo. En un segundo nivel se ubicaba el elemento competitivo que aportaba los roles socialmente especificados como los sentimientos de honor y vergüenza. En el nivel más alto se encontraba el aspecto calculador, que era responsable de las

capacidades de toma de decisiones del alma, como la razón y la elección. Para Platón, los diferentes aspectos del alma motivan los diversos terrenos de comportamiento (por ejemplo, la motivación del hambre la regulaba el aspecto apetitivo del alma). Pero los aspectos superiores regulaban a los motivos inferiores (la razón mantenía vigilado los aspectos corporales). Resulta muy interesante percatarse de que el panorama de Platón anticipó la Psicodinámica de Sigmund Freud (Erdelyi, 1985).

Aristóteles retomó el alma tripartita organizada jerárquicamente planteada por Platón (apetitiva, competitiva, y calculadora), aunque prefirió una terminología diferente (nutritiva, sensitiva y racional). El aspecto nutritivo era el más impulsivo, irracional y animal que contribuía a las urgencias corporales necesarias para la preservación de la vida. El sensitivo estaba relacionado con lo corporal pero regulaba el placer y el dolor. El componente racional del alma era exclusivo a los seres humanos y estaba relacionado con lo ideal, lo intelectual y caracterizaba a la voluntad operaba como el nivel más elevado del alma a pues utilizaba la intencionalidad, la elección y todo aquello que era divino e mortal. Tomás de Aquino por ejemplo sugirió que el cuerpo proporcionaba impulsos motivacionales irracionales basados en el placer, en tanto que la mente proporcionaba motivaciones racionales basadas en la voluntad. En la época pos renacentista, René Descartes, filósofo francés, añadió a su dualismo mente cuerpo la distinción entre los aspectos pasivo activo de la motivación. El cuerpo constituía un agente mecánico y motivacionalmente pasivo, mientras que la voluntad era un agente inmaterial y motivacionalmente activo. Como entidad física, el cuerpo poseía necesidades nutricias y respondía al ambiente en formas mecánicas a través de sus sentidos, reflejos y fisiología. La mente sin embargo, era

una entidad espiritual, inmaterial y pensante que poseía una voluntad intencional. Esta distinción resultaba muy importante pues estableció la agenda para el estudio de la motivación durante los siguientes 300 años. Lo que se necesitaba para comprender los motivos pasivos y reactivos era un análisis mecánico del cuerpo (Reeve J. , 2004, págs. 29-30).

2.3.1.2 DEFINICIONES DE LA MOTIVACIÓN

La motivación es un proceso psicológico encargado de generar, guiar y mantener el curso de una conducta y lo hace generalmente en función de una meta o de un “Propósito”. La motivación puede ser intrínseca o extrínseca, según que esta sea autogenerada y autocontrolada o sea generada y controlada desde fuera por algún agente externo (aun en este segundo caso tratamos la motivación como un factor en el organismo por tratarse de un proceso). Como ejemplo de motivación intrínseca podemos proponer el caso de un joven que decide aprender a tocar la guitarra y por su cuenta averigua las formas y métodos de aprendizaje, se informa de los lugares en los cuales se enseña a tocar ese instrumento, averigua costos y duración de los estudios y habiendo elegido algún profesor o institución se inscribe y asiste regularmente a sus lecciones, etc. La motivación extrínseca puede tener un buen ejemplo en el caso de aquellos niños que tienen que aprender a tocar la flauta dulce, natación, ajedrez, etc. Porque sus padres así lo decidieron, les guste o no a esos niños y para esto los padres prometen ciertos premios o amenazan con ciertos castigos. (Meza Borja, 1987, págs. 40-41).

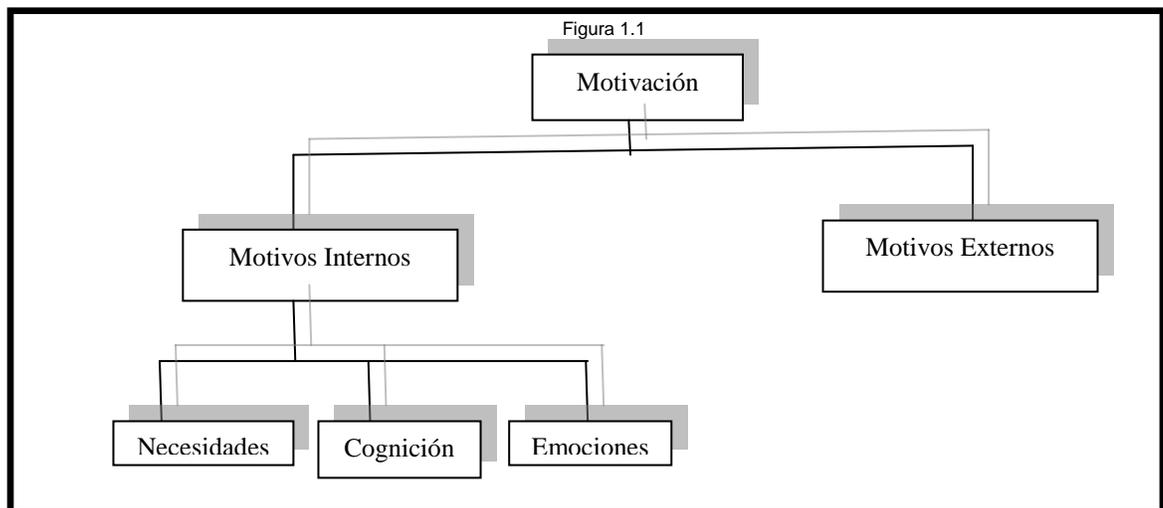
La motivación es la fuerza que nos mueve a realizar actividades. Estamos motivados cuando tenemos la voluntad de hacer algo y además, somos capaces de perseverar en el esfuerzo que ese algo requiere durante el tiempo necesario para conseguir el objetivo que nos hayamos propuesto. La motivación es, en síntesis, lo que hace que un individuo actúe y se comporte de una determinada manera. Es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que decide, en una situación dada, con qué vigor se actúa y en qué dirección se encauza la energía. Es un impulso y esfuerzo para satisfacer un deseo o meta, por supuesto, anterior a los resultados. Para lograr la motivación, se deben poseer las habilidades necesarias para llegar a alcanzar sus metas, condicionadas por la necesidad individual. Son los factores que ocasionan, canalizan y sustentan la conducta humana en un sentido particular y comprometido.

2.3.1.3 ENFOQUES DE LA MOTIVACIÓN

Según (Reeve J. , 2004, págs. 6-7). La conducta humana se encuentra motivada desde los siguientes enfoques: Para explicar porque la gente hace lo que hace, necesitamos una teoría de la motivación. La utilidad de esta teoría consiste en que nos permite explicar que le proporciona a la conducta de una persona su energía y dirección. Aquello que da energía y orgullo al atleta y aquello que dirige la conducta del estudiante hacia una meta particular constituye un motivo. El estudio de la motivación se relaciona con procesos que proporcionan energía y dirección a la conducta. La energía implica que el comportamiento tiene fortaleza: que es relativamente fuerte, intenso persistente. La dirección significa que el comportamiento posee un propósito: que está encaminado hacia el logro de una

meta particular. Los procesos que dan energía y dirigen la conducta emanan de la fuerza del individuo y el ambiente, como se muestra en la figura 1.1. Los motivos son experiencias internas (necesidades, cognición y emociones) que energizan las tendencias individuales de acercamiento y evitación. Los eventos externos representan incentivos ambientales que atraen o repelen al individuo y que determinan que este último comprometa o no su conducta.

Jerarquía de las cuatro fuentes de la motivación



A. Motivos

El motivo es un término general que identifica necesidades, cogniciones y emociones (cada una de las cuales es un proceso interno que energiza y dirige la conducta). La diferencia entre un motivo y una necesidad, o entre aquél y la cognición o la emoción radica simplemente en el nivel de análisis (general versus específico), pues las necesidades, las cogniciones y las emociones son tipos específicos de motivación.

a. Motivos Internos

- Las necesidades son condiciones dentro del individuo que resultan esenciales y necesarias para la preservación de la vida y la nutrición del crecimiento y el bienestar. El hambre y la sed ejemplifican dos estados motivacionales que surgen a partir de las necesidades fisiológicas de la comida y el agua. Ambos son esenciales y necesarios para la sobrevivencia, bienestar y crecimiento biológicos. La competencia y la pertenencia ejemplifican dos estados motivacionales que se manifiestan a partir de necesidades psicológicas de poder ambientales y relaciones interpersonales satisfactorias. La competencia y la pertenencia resultan esenciales y necesarias para la sobrevivencia, bienestar y crecimiento psicológico. Las necesidades sirven al organismo al generar efectos, deseos e impulsos de lucha que motivan cualquier conducta necesaria para preservar la vida y fomentar el bienestar y el crecimiento.
- Las cogniciones se refieren a sucesos mentales específicos, como las creencias y expectativas, y a estructuras organizadas de creencias, como las de autoconcepto. Las fuentes cognitivas de la motivación se centran alrededor de las formas de pensamiento y de conocimiento relativamente duraderas de las personas. Por ejemplo, conforme los estudiantes, los atletas o los vendedores se comprometen en una tarea, tienen en mente algún plan o meta y conservan sus creencias acerca de sus habilidades, expectativas de éxito y fracaso, formas de explicar sus éxitos y fracasos y una explicación de quiénes son y cuál es su rol en la sociedad.
- Las emociones organizan y controlan cuatro aspectos interrelacionados de la experiencia: sentimientos preparación fisiológica (la forma en que nuestro

cuerpo se mueve para satisfacer requerimientos situacionales), función (qué queremos lograr) y expresión (como comunicamos nuestra experiencia interna públicamente a otros). Mediante el control de estos cuatro aspectos de la experiencia en un esquema coherente, las emociones nos permiten reaccionar de manera adaptativa a los acontecimientos importantes de nuestras vidas. Por ejemplo, cuando enfrentamos una amenaza a nuestro bienestar, sentimos miedo, nuestro ritmo cardiaco se acelera, intentamos escapar y las comisuras de nuestros labios se contraen de una forma que otros pueden reconocer.

b. Motivos Extrínsecos

Son aquellos incentivos y consecuencias ambientales que proporcionan energía y dirección a la conducta. Por ejemplo, ofrecer dinero con frecuencia energiza el comportamiento de acercamiento, el encuentro hostil fomenta la evitación defensiva, en tanto que el reconocimiento público dirige la conducta de la gente hacia una lucha más intensa en situaciones como una competencia deportiva. El incentivo (dinero, encuentro y reconocimiento público) da información de que una conducta particular tal vez origine consecuencias de recompensa o castigo. Al hacerlo, los incentivos crean una motivación para dichas conductas particulares. Las consecuencias (recibir en verdad el dinero, la hostilidad o el reconocimiento) fortalecen cualquier conducta que produzca esas consecuencias. Tales consecuencias, por tanto, encauzan la conducta al hacer que algunas metas y ciertos comportamientos sean más probables (realizar algo por lo que se recibe una recompensa) que otros (como ignorar todo lo demás). Desde una perspectiva más amplia, los acontecimientos externos también incluyen contextos ambientales, situaciones sociales, entorno (por

ejemplo, los que surgen o aparecen en el salón de clases, la familia y en el lugar de trabajo), fuerzas sociológicas y la cultura.

2.3.1.4 EXPRESIONES DE LA MOTIVACIÓN

Existen dos medios principales para inferir la motivación en otras personas. La primera forma consiste en observar las manifestaciones de la conducta motivada para inferir el hambre, por ejemplo, observamos si Juan come con mayor rapidez de lo usual, mastica vigorosamente, habla sobre la comida durante la conversación y olvida las maneras sociales debido a la oportunidad de comer. Comer de manera rápida, vigorosa e inadecuada implica que alguna fuerza debe estar energizando y dirigiendo el comportamiento de Juan. La segunda forma para inferir la motivación es poner mayor atención a los antecedentes conocidos que dan origen a los estados motivacionales. Después de sentirse amenazada, sentirá miedo; después de ganar una competencia, se sentirá capaz, etc. Una situación de amenaza origina el miedo y los mensajes objetivos de efectividad hacen que uno se sienta capaz. Debido a que se conocen los antecedentes de muchos estados motivacionales, no siempre se está en una situación precaria para poder inferir la motivación a partir del comportamiento. Así, es posible predecir los estados motivacionales de la gente con certeza cuando se observa que la persona fue amenazada o gana el campeonato. Pero no siempre se conocen estos antecedentes. En ocasiones, la motivación debe inferirse a partir de sus manifestaciones en la conducta, fisiología y la autovaloración. Los siete aspectos del comportamiento motivado incluyen esfuerzo, latencia, persistencia, elección, probabilidad de respuesta, expresiones faciales y corporales. Los estados psicofisiológicos manifiestan la actividad de los sistemas

nervioso central y endocrino; además proporcionan datos ulteriores para inferir las bases biológicas de la motivación y emoción. Los elementos de autovaloración, como una entrevista o cuestionario, también miden estados motivacionales, pero los investigadores se basan más en las mediciones fisiológicas y conductuales, y solo toman con cautela los elementos de autovaloración. (Reeve J. , 2004, págs. 8-10).

A. Conducta

Existen siete aspectos de la conducta que revelan la presencia y la intensidad de la motivación (Atkinson Birch, 1970, 1978; Bolles, 1975; Ekman y Friesen, 1975): esfuerzo, latencia, persistencia, elección, probabilidad de respuesta, expresiones faciales y corporales.

a. Esfuerzo

Es la extensión del trabajo extenuante que se aplica cuando se intenta completar una tarea. Con frecuencia la frase “gasto de esfuerzo” se emplea para señalar una elevada motivación; el gasto de esfuerzo varía en proporción a las demandas ambientales puestas sobre el individuo. En la medida que la demanda aumenta, la persona tendrá que utilizar una mayor parte de su capacidad total para arreglárselas de una forma efectiva (Kahneman, 1973). En esencia, poner mayor esfuerzo significa emplear una buena cantidad de la propia capacidad total. La intensidad es similar al esfuerzo, y se define como la amplitud de la respuesta individual a un acontecimiento estimulante. Si uno usa más su capacidad (es decir mientras mayor sea el gasto de esfuerzo) y es mayor la intensidad de la conducta, mayor es la fuerza del motivo subyacente.

b. Latencia

Es el tiempo que una persona retrasa una respuesta que sigue a la presentación inicial de un acontecimiento estimulante. Por ejemplo si un niño llora inmediatamente después de la separación de la madre, esa reacción rápida (breve latencia de respuesta) permite al observador inferir una gran ansiedad por la separación; en esto la latencia es el tiempo transcurrido entre la separación de la madre y el llanto. En la medida que la latencia disminuye, la presencia e intensidad del motivo subyacente aumenta.

c. Persistencia

Es el tiempo que transcurre desde el inicio de una respuesta hasta su terminación. Como en el ejemplo previo, la persistencia son los segundos o minutos que el niño continuo llorando. Sin embargo, la persistencia y el esfuerzo, no son intercambiables porque una persona tal vez sea persistente en una tarea durante un largo periodo, aunque exhiba una tasa de esfuerzo diariamente.

d. Elección

La elección o preferencia por un curso de acción respecto a otro, enfrenta al individuo con dos a más opciones entre las cuales elegimos. Por ejemplo, puede leer este libro, comer un refrigerio, escuchar música, etcétera.

e. Probabilidad de Respuesta

Se refiere al número de ocasiones que una respuesta dirige hacia una meta ocurre durante determinado número de oportunidades que esta tiene la posibilidad de presentarse.

f. Expresiones Faciales

Los movimientos de los músculos faciales comunican el contenido específico de sentimientos y emociones (Ekman y Friesen, 1975; Ekman y Rosenberg, 1997). La conducta no verbal de la cara comunica la existencia y la intensidad de una emoción subyacente.

g. Expresión Corporal

La postura los cambios de distribución del peso del cuerpo y los movimientos de las piernas, brazos y manos (por ejemplo, cuando está en medio de una conversación aburrida, cuando usted desea terminar la conversación, consciente o inconscientemente hará explícito su deseo de partir).

2.3.1.5 TIPOS DE MOTIVACIONES

Las necesidades generan estados motivacionales dentro de nosotros. Sin embargo la observación causal de la conducta cotidiana sugiere que nuestras necesidades en ocasiones son intangibles, o al menos se encuentran en un recóndito lugar de la conciencia. En las escuelas, los estudiantes a veces se comportan apáticos y muestran desinterés por comprometerse en las materias de la escuela. Tal observación sugiere que las personas no siempre generan su propia motivación desde el interior. En vez de ello, las personas suelen volverse pasivas y recurren al ambiente para suministrarse motivación. En la escuela los maestros observan esta falta de motivación interna y por eso emplean calificaciones, notas elogios, suspensión de privilegios y amenazas determinantes para motivar a sus estudiantes. En el trabajo los patrones se valen de pagos, bonos, vigilancia, competencias y amenazas para motivar a sus empleados. Tales son los sucesos externos que

constituyen los incentivos y consecuencias que generan estados motivacionales extrínsecos. La experiencia nos enseña que existen dos formas para disfrutar una actividad: de manera intrínseca y extrínseca. Por ejemplo un pianista tal vez esté interesado y comience a disfrutar tocando el piano debido a que representa una oportunidad para involucrar y satisfacer necesidades psicológicas. Un músico toca el piano para tener diversión, ejercitar y desarrollar habilidades valiosas, sentirse libre y entretenido. Por otra parte la misma conducta de tocar el piano quizá se disfrute porque significa una oportunidad para hacer dinero, ganar elogios, y aprobación u obtener una beca universitaria. Cualquier actividad, de hecho, se puede considerar a la luz de una orientación motivacional intrínseca o extrínseca (Amabile, 1985; Pittman, Ruble, 1983; Ryan y Deci, 2000).

Los incentivos no causan conducta. En vez de ello, afectan la posibilidad de que se fortalezca o debilite una respuesta. El incentivo es la señal situacional que marca la posibilidad de una conducta produzca o no produzca consecuencias de recompensa o castigo y este conocimiento acerca del valor del incentivo de un estímulo se aprende mediante la experiencia. Asimismo los incentivos positivos ocasionan las conductas de aproximación, mientras que los negativos causan el comportamiento de evitación. Los incentivos difieren de las consecuencias en: 1) cuando ocurren y 2) cómo motivan el comportamiento. Los incentivos siempre preceden al comportamiento y refuerzan o debilitan el inicio de la conducta. Las consecuencias siempre van después del comportamiento y aumentan o disminuyen la persistencia del comportamiento. (Reeve J. , 2004, pág. 129).

A. La Motivación Intrínseca:

Es la inclinación innata de comprometer los intereses propios y ejercitar las capacidades personales para, de esa forma, buscar y dominar los desafíos máximos (Deci y Ryan, 1985). La motivación intrínseca emerge de manera espontánea de las necesidades psicológicas orgánicas, la curiosidad personal y los empeños innatos por crecer. Puesto que las personas presentan necesidades psicológicas orgánicas innatas, cuentan con los medios para experimentar satisfacciones espontaneas inherente, al comprometerse en actividades interesantes.

Al percibir la experiencia de sentirse competitiva y auto determinada, experimenta la motivación intrínseca como una fuerza motivacional natural que energiza el comportamiento en ausencia de recompensas y presiones extrínsecas. Por ejemplo, incluso sin la presencia de recompensas y presiones, el interés activa el deseo de leer un libro, y la competencia involucra a una persona en un desafío durante horas. De manera funcional, la motivación intrínseca proporciona la motivación innata para involucrar el ambiente, perseguir intereses personales y exhibir el esfuerzo necesario para ejercitar y desarrollar habilidades y capacidades. Que está relacionada con el proceder de cada persona y está bajo nuestro control, teniendo la capacidad de auto reforzarse; y la motivación extrínseca que está relacionada con aquello que procede de afuera y que conduce a la ejecución de la tarea, es decir cuando lo que atrae no es la acción que se realiza sino lo que se recibe a cambio del trabajo realizado. Así mismo es cuando la persona fija su interés por alguna actividad que puede ser el estudio o trabajo, demostrando siempre superación y personalidad en la consecución de sus fines, aspiraciones y sus metas. Definida por

el hecho de realizar una actividad por el placer y la satisfacción que uno experimenta mientras aprende, explora o trata de entender algo nuevo. La conducta intrínsecamente motivada se acciona internamente, por ella misma, por el deleite que se experimenta y por el sentimiento de agrado que despierta en la persona. Dicha conducta actúa sin el apoyo de reforzadores externos.

B. La Motivación Extrínseca:

Surge a partir de incentivos y consecuencias ambientales. Siempre que actuamos para obtener un mayor grado académico, ganar un trofeo o terminar algo antes de un plazo, nuestra conducta es extrínsecamente motivada (es decir, la motivación debe su origen a sucesos presentes en el ambiente). Cuando los empleados trabajan hora tras hora para ganar un bono, lograr una cuota o impresionar a sus compañeros, su conducta está motivada de manera extrínseca. La motivación extrínseca surge de una especie de motivación “haz esto y obtendrás aquello”, y existe como una motivación “para” (como en “haz esto para obtener aquello”). Es una razón creada en forma ambiental para incentivar o persistir en una acción. La motivación extrínseca significa un medio para un fin: el medio es la conducta y el fin es alguna consecuencia. Los niños que estudian mucho para la escuela tal vez lo hagan por un deseo de obtener una buena calificación, ganar una nota o agradar a sus padres. En estos ejemplos, la motivación extrínseca para trabajar con ahincó está manipulada de modo social: el fin deseado es la calificación, la nota o el aprecio. Con frecuencia la conducta motivada en forma intrínseca y extrínseca parece precisamente igual. Así como la persona motivada de modo intrínseco lee un libro, pinta un cuadro toca música, va a la escuela, trabajo, también la persona motivada de manera extrínseca hace lo mismo. Por lo tanto, es difícil con solo

observar a alguien, saber si está motivada de manera intrínseca o extrínseca. La diferencia esencial entre los dos tipos de motivación reside en la fuente que energiza y dirige la conducta. Con la conducta motivada intrínsecamente, la motivación emana de necesidades internas y la satisfacción espontánea que la actividad proporciona; con la conducta motivada extrínsecamente, la motivación surge de incentivos y consecuencias que se hacen contingentes en el comportamiento observado. (Reeve J. , 2004, pág. 130). Se da cuando el alumno sólo trata de aprender no porque le gusta la asignatura o carrera si no por las ventajas que esta ofrece.

La motivación extrínseca genera una amplia variedad de conductas las cuales son un medio para llegar a un fin. La conducta extrínsecamente motivada, su actuación supone obtener premios o evitar un castigo. Está orientada hacia metas, valores y recompensas ubicadas fuera del sujeto por ese motivo se dice que está regulada externamente, describe Gonzales (2005). Además señala que la motivación extrínseca es una característica esencial que permite a los estudiantes obtener mejores resultados académicos. Acosta (1998), menciona que la motivación intrínseca es un elemento esencial en la determinación de estudiar la profesión y permite en el estudiante un mejor rendimiento. Por ello a la hora de decidir por una carrera profesional intervienen tantos motivos intrínsecos como los extrínsecos ya que algunos estudiantes van a optar por motivos propias, de satisfacción inherente, porque les gusta (vocación) y otros por influencia de factores externos como es, prestigio social y económico, influencia familiar, y la moda.

2.3.1.6 TEORÍA DE MASLOW

Según (Maslow, 1954, págs. 332 -333) ha tenido un gran impacto en la psicología general, y en la psicología de la motivación en particular. Ordenó en jerarquía, desde los inferiores hasta los más altos. Los primeros son relativamente sencillos: nacen de los estados corporales que es preciso satisfacer. A medida que se asciende por la jerarquía, los motivos surgen de otras cosas: el deseo de vivir lo más cómodamente posible en el ambiente, a tener el trato más adecuado con nuestros semejantes y causar una impresión optima a los demás. Según esta teoría, los motivos superiores hacen su aparición sólo después de quedar satisfechos los más básicos. Las necesidades del nivel más bajo de sobrevivencia y seguridad, son las más esenciales, todo requerimiento de comida, aire, agua y protección; todos nosotros buscamos estar libres de peligro. Estas necesidades determinan nuestra conducta hasta que son satisfechas. Pero una vez que estamos físicamente cómodos y seguros, somos estimulados para satisfacer las necesidades de los siguientes niveles. Las necesidades sociales de pertenencia, amor y estima están más o menos satisfechas, nos volvemos hacia los niveles de necesidades superiores, de logros intelectuales, apreciación estética y finalmente la autorrealización. No se refiere al respeto de los demás ni a su opinión sobre nosotros, sino más bien a lo que deseamos ser. En cierta medida todos estamos motivados para vivir conforme a lo que sea necesario para nuestro crecimiento personal. Los que logran la autorrealización óptima, dice Maslow, se consideran a sí mismos como seres íntegros, no como parcelas de hambre, miedo, ambición y dependencia. Maslow para la satisfacción, la realización del potencial personal. Dicha teoría ha sido criticada por la razón obvia de que la gente no siempre parece

comportarse como lo predice la teoría. La mayoría de nosotros tenemos diferentes tipos de necesidades y podemos estar motivados por muchas de ellas al mismo tiempo. Sin embargo la teoría de Maslow sigue siendo una de las explicaciones más completas, sobre las necesidades y la motivación que se ha formulado hasta ahora, así mismo proporciona una manera útil de pensar acerca de los factores que motivan a las personas normales y saludables.

Necesidades fisiológicas: Son las primeras que deben ser satisfechas a fin de que haya motivación para realizar cualquier actividad. Mientras un sujeto tenga hambre ó tenga sed, es obvio que todo su comportamiento se dirigirá a conseguir alimento ó bebida. Mientras perduren estas) necesidades todas las demás actividades secan poca importantes y no se le podrá pedir que desarrolle conductas orientadas hacia una tarea intelectual ó de búsqueda de realización propia ó de otros. Estas necesidades se encuentran en el primer nivel y su satisfacción es necesaria para sobrevivir. Son el hambre, la sed, el vestido. Sueño y descanso.

Necesidad de seguridad: Si las necesidades fisiológicas están relativamente satisfechas. Aparece entonces un nuevo grupo de necesidades. A las que se denomina necesidad de seguridad. Estas necesidades están vinculadas con las necesidades de sentirse seguro: sin peligro, orden, seguridad, conservar su empleo, comodidad, protección física, etc. Están situadas en el segundo nivel de la pirámide de necesidades.

Necesidades de pertenencia: Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad. Las necesidades de pertenencia se vuelven importantes. Estas necesidades corresponden a lo que se llama necesidad de afiliación. Es decir, a todo aquello que lleva al individuo a buscar a otros para

ser aprobado, querido, etc. Están relacionadas con los contactos sociales, afiliarse a grupos y tener conocidos y amigos cercanos, organizaciones, afecto, aceptación social, recibir cariño, amor. etc. Son las necesidades de relaciones humanas.

Necesidades de estima: La búsqueda de estima y el desarrollo de un concepto positivo de sí mismo dependen completamente de la satisfacción de las necesidades de afecto y pertenencia. Es gracias al desarrollo de unas relaciones interpersonales satisfactorias para el sujeto como puede evitarse- los problemas de salud mental. Su satisfacción se produce cuando aumenta la iniciativa, la autonomía y responsabilidad del individuo. Son necesidades de respeto. Prestigio, admiración, poder. Reconocimiento, reputación, posición social, etc. Comprende la autoestima y la estima de los demás. La satisfacción de la necesidad de estima conduce a sentir confianza. En uno mismo, valía, fuerza, capacidad y suficiencia, sentir que es útil y necesario en la vida.

Necesidad de autorrealización: Solo después de satisfacer las otras necesidades: el ser humano queda libre para satisfacer el impulso de desarrollar toda su potencialidad. Surge de la necesidad de llegar a realizar el sistema de valores de cada individuo, es decir, lograr sus máximas aspiraciones personales (realización personal o llegar a ser lo que uno quiere ser, logros personales); utilización plena de los talentos individuales, etc. Se le denominan también necesidades de crecimiento. Incluyen la realización. Hacer lo que a uno le gusta: y es capaz de lograrlo.

Para la presente investigación se tomó los conceptos, enfoques, tipos y expresiones de la motivación de Reeve Johnmarshall.

2.3.2 ELECCIÓN DE LA CARRERA

La elección de una carrera significa vincularse con una de las alternativas posibles para lograr un fin. La elección de una profesión u ocupación supone un compromiso muy importante en la vida de una persona, el cual está ligado a un proceso de crecimiento y maduración individual y responsabilidad social en la medida que contribuye a la realización personal y al proceso social cultural, científico, económico y político. El objetivo se cristaliza mediante la inserción en el campo productivo: primero en forma de estudio (periodo de formación y capacitación) para luego asumir un lugar en el ámbito laboral “trabajo”. La elección de una carrera implica un proceso evolutivo, es un aprendizaje difícil y complejo en el que necesariamente una persona debería tomar conciencia en forma progresiva de sí misma, de sus relaciones con los demás y con el mundo; esta toma de conciencia constituye lo que se denomina “identidad”. Es a través de la trama de relaciones y vínculos que en etapas muy tempranas de la vida se va construyendo, el niño por ejemplo va tejiendo lazo primero con su madre (objeto de deseo y satisfacción) para luego ir extendiendo esos vínculos con el padre y el contexto familiar. Estos vínculos serán los que posibiliten una apertura hacia el exterior socio-cultural Vetorazzi, Foresto y Echevarria, (1996).

La red de vínculos desarrollada permite estructurar al sujeto a la vez que permite ir diferenciándose de los demás y favoreciendo los procesos de adaptación al mundo. En la adolescencia se da un momento re constitutivo; el adolescente reconstruye su propio espacio interior (identidad) y es además el momento de realizar la elección de una carrera o de incorporarse al campo ocupacional, como exigencia del contexto socio cultural Vetorazzi, Foresto y Echevarria, (1996). La situación antes

mencionada genera una crisis por cuanto encierra una posibilidad de cambio, de transformación del crecimiento y la maduración. Así mismo se posibilita una nueva visión de sí mismo y del mundo lo que conducirá hacia la búsqueda de nuevas respuestas. Elegir una carrera o profesión no es solamente decidirse por una, sino darle a esa elección un sentido compatible con los ideales y con las posibilidades personales. Por otra parte esta elección ha sido el resultado de los diferentes factores que han influido en su vida. Los diferentes grupos que han colaborado que la persona se forme de una determinada manera y no de otra, como el tener determinados grupos sociales, como por ejemplo la familia, que es fuente de aspiraciones, deseos y frustraciones. Antes de tomar una decisión importante como es la de seleccionar o elegir una carrera, una profesión se debe tener en cuenta aspectos como: conocer uno mismo (habilidades, aptitudes o capacidades, personalidad, valores, intereses profesionales) y conocer las opciones entre las que puedes escoger, vendría a ser la clave para asegurar una buena elección. Por otro lado es importante tener en cuenta el contexto y sobre todo la vocación del interesado. La elección de una carrera no solamente supone una decisión que va afectar el resto de la vida, es un proyecto personal, es un estilo que nos va a caracterizar y desarrollar nuestra realización personal para ser un buen estudiante y un buen profesional. (Super D. , 1962, pág. 21). “La gente tiende a incorporarse y permanecer en las ocupaciones o en los campos de trabajo que les permiten dar salida a sus intereses y abandonar aquellos otros que no son adecuados para ello”. (Super D. , 1962, pág. 304).

2.3.3 FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL

En la elección de la profesión intervienen una serie de factores, estos no solo están en el momento de la elección, sino desde mucho tiempo atrás, los cuales se convierten en medios eminentemente positivos y ponen al sujeto en una situación favorable para que elija su profesión, generalmente son varios los factores que intervienen en el momento de la elección, influyendo a veces de manera negativa, estas situaciones nos lleva a realizar un análisis profundo, a fin de aclarar algunos aspectos que todavía se mantienen en nuestro contexto. Entre los diferentes factores que influyen en el momento de la elección, tenemos:

a. La Familia

En la elección de la profesión, influye la vida misma, intencionalmente, mediante el núcleo familiar transmisor de un complejo de valoración, ideales, prejuicios y convencionalismos. En nuestro medio es una realidad en que la familia influya poderosamente en la elección profesional del sujeto debido a estereotipos sociales o deseos frustrados que los padres desean canalizar a través de sus hijos. La influencia de la familia en la elección vacacional puede ser positiva o negativa. Cuando es positiva comprende principalmente, consejos paternos de la carrera que el adolescente debería elegir o recomendaciones indirectas que a veces pueden ser enfáticas, en relación con determinada ocupación que los padres consideran importantes. La influencia negativa, puede ser directa o indirecta. En algunas profesiones, en razón de sus escasas remuneraciones, de su escaso prestigio, porque las oportunidades de progreso son limitadas, o por otras desventajas. También pueden influir en sus hijos por medio de observaciones causales, como

cuando los padres se quejan de sus propios trabajos, entonces los hijos desarrollan actitudes desfavorables hacia esas profesiones. Es importante prestar atención a lo que nos dice (Super, 1982: 54), con referencia a la influencia de la familia, acerca de la elección profesional “los padres no deben contemplar la carrera del hijo como algo provechoso para ellos mismos” muchas veces los padres llegan a decidir de los hijos por ciertas influencias tradicionales entre los suyos, la existencia de un negocio familiar, por la carrera o profesión que siguió el padre, etc. Dejando de lado las aspiraciones e inclinaciones propias de sus hijos. El adolescente menor tiende a seguir el consejo paterno con más disposición que los adolescentes mayores. Entre los diferentes miembros de la familia el padre ejerce mayor influencia aunque esto puede variar en función a los sentimientos que el adolescente tiene hacia su padre. El padre influye más en la elección vocacional de las hijas que en los hijos; por último, los adolescentes de grupos socio económicos elevados están sujetos a mayor influencia que los grupos modestos. Por lo tanto el hogar debe abarcar el hogar a fin de que este apoye las correctas aspiraciones del estudiante.

b. Prestigio Social

En nuestra sociedad existen diversas profesiones u ocupaciones que tiene cierto estatus social, toda ocupación de la persona tiene un prestigio social ubicado dentro de una jerarquía que responde a criterios y opiniones de las personas. Al respecto “La elección vocacional hecha en función del prestigio social, que otorgue a una carrera es una de las maneras más equivocadas y conflictivas”. (Vera F. & Abanto, 1991, pág. 23), porque realizándose de esa manera, la elección no traerá satisfacción personal ni profesional a la persona, es evidente que nuestra sociedad le gusta guardar las apariencias, respetabilidad, honorabilidad la cual se refleja en

los juicios valorativos respecto de las profesiones. Así se puede ver, que los padres cuya profesión está relacionada con la medicina, ingeniería, derecho, etc. Les da cierto status social elevado; por tanto obligan a sus hijos a que sigan estas carreras u otras con los cuales ganaran un nivel alto en la sociedad, no permitiéndoles seguir otras, que disminuya su status además por la opinión de las personas que los rodean. En otros casos, los mismos estudiantes optan por seguir carreras que les otorgue prestigio. Jóvenes que hubieran podido ser felices artesanos o técnicos, se convierten pronto en universitarios y por consiguiente en profesionales mediocres, únicamente por que se mira con desmedro al elegir una carrera u oficio manual, siendo esto una muestra de los prejuicios que las personas tienen lo que constituye una gran desventaja en la elección de de los estudiantes. (Vera & Abanto, 1991, pág. 23).

c. Económico

Este aspecto es sumamente importante ya que según (Miranda y López. 1978: Pág. 52) los medios económicos de dos modos: “limitando a veces las posibilidades de elección al sujeto o su familia (que no pueden pagar por el costo del aprendizaje), o bien impulsando directamente a elegir el tipo de trabajo en el que más pronto se obtenga un mayor rendimiento económico sin tener en cuenta si este será estable, perjudicara a la salud, y si entraña la perdida de mejores posibilidades ulteriores”.

Así mismo algunos jóvenes siguen una determinada carrera, teniendo en mente que cuando ejerzan esta, les proporcionara buenos ingresos económicos, lo cual le permitirá tener acceso a ciertas comodidades, que anhela y que siempre las ha deseado, por ejemplo, salir de viaje a otros lugares, comprarse ropa, comer en buenos restaurantes, ayudar a la familia, adquirir bienes, etc. Cuando la carrera

profesional no les reporta buenos ingresos económicos, simplemente no la eligen, optando por otras, es lo que se debe evitar.

d. Vocación

En su sentido etimológico, la palabra vocación hace referencia al término *vocatio*, de origen latino, que significa llamado. (Müller, 1997) La vocación sería (...) una síntesis de la historia personal proyectada hacia el futuro: lo que se quiere y se espera llegar a ser, mediante un quehacer. Valdés Salmerón (2000) habla de dos tipos de factores que intervienen en la problemática vocacional: los factores internos y los factores externos. En los primeros encontramos las aptitudes (que es lo que puede hacer bien), los intereses (que es lo que le gusta hacer), los valores (que es lo que valora, que es lo que prioriza), la personalidad (características) y la inteligencia (inteligencias múltiples). Los segundos se refieren a aquello que conforma el medio que rodea al sujeto, en especial a los elementos que afectan su toma de decisión; tales como la realidad económica, la realidad social y laboral, la comunidad, y realidad global. Sabemos que todos estos factores intervienen activamente en el logro de la identidad vocacional. La vocación proviene de una u otra forma de las enseñanzas y conocimientos que se han recibido, de las experiencias que se han tenido y de las influencias que se han sufrido a lo largo de la infancia, niñez y adolescencia. Así mismo permite incrementar la perseverancia, la dedicación y la posibilidad de encontrar satisfacción y ayuda a dirigir el esfuerzo en la dirección de dicha actividad (Vilcapoma, 1994). Racional o emocional, racional quiere decir, basta las decisiones en consideraciones lógicas y realistas. La persona racional piensa a fondo en un problema, realizando un examen de diversas soluciones posibles que son factibles, proyectando en el futuro, las probables consecuencias de cada

alternativa, luego seleccionando la alternativa más conveniente porque exagera lo que se desea dentro de las limitaciones de lo que es asequible. Emocional, quiere decir, actuar sobre la base de los sentimientos, actitudes y necesidades. Esta persona, percibe y resuelve los problemas más en función de lo que desea y quiere que en términos de factores de la realidad.

Lo cual no significa que sean necesariamente irrealistas en su conducta, ya que sus emociones pueden hacerle tomar una decisión equivocada en la elección de la carrera, teniendo en cuenta que una emoción es efímera. El individuo es un organizador de experiencias, que adoptan posturas de aceptación o rechazo frente a determinadas carreras porque considera que están o no de acuerdo con lo que conoce de sí mismo. Esta es la base de la actualización del sí mismo en términos vocacionales, que se refleja en la inclinación hacia ocupaciones que permiten la mejor autoexpresión. En términos de Super, el sí mismo se expresa siempre que la persona "(...) puede dar salida a sus capacidades, intereses y necesidades a través del trabajo y cuando el propio trabajo y las circunstancias laborales le permiten desempeñar un papel que esté de acuerdo con el concepto que tiene de sí mismo" (Super D. , 1967, pág. 47). Por otro lado es importante tener en cuenta la vocación del interesado. La elección de una carrera no solamente supone una decisión que va a afectar el resto de la vida, es un proyecto personal, es un estilo que nos va a caracterizar y desarrollar nuestra realización personal para ser un buen estudiante y un buen profesional. (Cerdeña, 1965, pág. 50).

e. Moda

Según la definición del Diccionario de la Real Academia Española, moda es el uso, modo o costumbre que está en boga durante algún tiempo, o en determinado país, (...). También constituye una forma útil de retratar la tendencia predominante. Cabe señalar que las diversas carreras profesionales como Medicina, Derecho e Ingeniería, no son consideradas por algunos estudiantes que buscan estar a la vanguardia de nuestra época, o porque en el mercado laboral tiene una mayor aceptación y optan de esta manera por profesiones nuevas. (Real, 2001, pág. 1519).

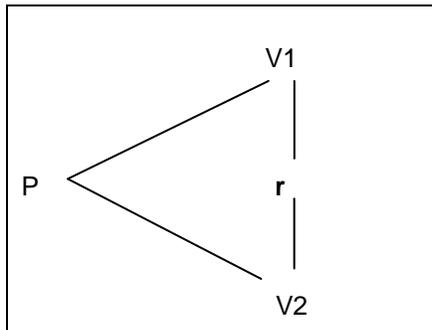
CAPITULO III METODOLOGÍA

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación utilizado corresponde al DESCRIPTIVO – CORRELACIONAL, porque nos permitirá describir y medir las diferentes variables del estudio y sus componentes: Niveles de Autoestima (Alta, Media alta, Media Baja y Baja) y las motivaciones para la elección de una carrera profesional (Influencia familiar, Vocación, Moda, Prestigio Social y Económico). Siendo la metodología cuantitativa. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Batista Lucio, 2006, págs. 102-104).

3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es no experimental, siendo el diseño el Transversal, ya que recolectaremos los datos en un solo momento o tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (Hernández Sampieri, 2006, pág. 208).



Donde:

P : Población.

V1-V2 : Son Variables.

V1 : Niveles de Autoestima.

V2 : Motivaciones Profesionales.

r : Correlación.

En el diseño P, representa a la población de estudio; V1 es los Niveles de Autoestima y V2; son las motivaciones profesionales, r hace mención a la posible relación existente entre los niveles de autoestima y las motivaciones profesionales en los estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

La población de estudio estuvo constituida por 206 estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García-2016. Para la investigación se realizó un censo el cual consiste en incluir en el estudio a todos los sujetos de la población, para evitar que los excluidos piensen que su opinión no se toma en cuenta. (Hernández Sampieri, 2006, pág. 236).

3.3.1. Criterios de Inclusión de la Población

En la presente investigación se trabajó con la totalidad de la población de estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García. Se excluyeron a los estudiantes que no son de 5to de secundaria, también a los menores de 15 años de edad y los que faltaron a clases (Hernández Sampieri, 2006, pág. 240).

3.3.2. Descripción de la Población de Estudio

La investigación se realizó con los Estudiantes de ambos géneros, (femenino y masculino) de 15 a 18 años de edad, pertenecientes al 5to de secundaria de la Institución Educativa Estatal Mixto Uriel García, que estuvieran presentes al momento de la recolección de datos, previo consentimiento y aprobación de las autoridades de la Institución Educativa.

Asimismo se les informo a toda la población, del objetivo de la investigación y que su participación era voluntario y los que no estuvieran de acuerdo podían no participar de dicha investigación.

3.4. VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES

Variable	Niveles	Indicadores
Niveles de Autoestima (Coopersmith S. , 1997, págs. 3-5)	Alta Autoestima	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Personas que logran el éxito académico y social, ✓ Destacan dinamismo dentro de los grupos sociales. ✓ Son pocos sensibles a la crítica, ✓ Los sentimientos ansiosos los perturban en menos medida.
	Alta Media Autoestima Media Media Baja	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Personas que se caracterizan por ser optimistas pero que en su interior sienten inseguridad de su valía personal. ✓ Buscan aprobación social y de experiencias. ✓ Pueden tener una adaptación social normal.
	Autoestima Baja	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Son personas con sentimientos de insatisfacción. ✓ Tienen Carencia de respeto por sí mismos. ✓ Son sujetos convencidos de su inferioridad. ✓ Tienen miedo a provocar el enfado de las demás. ✓ Se muestran pasivos y sensibles a la crítica.
Motivaciones Profesionales	Vocación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le permitirá sentirse orgulloso consigo mismo. ✓ Cuentan con la capacidad y habilidad que requiere la carrera profesional. ✓ Le permitirá lograr su satisfacción personal. ✓ Le permitirá sentirse pleno y realizado.
	Prestigio Social y Económico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le ayuda a desenvolverse como líder y valorado por la sociedad. ✓ Le garantiza estabilidad y bienestar económico. ✓ Lograr un alto ingreso económico. ✓ Alcanzar premios y reconocimiento social. ✓ Estabilidad laboral.
	Influencia Familiar	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Admiran la carrera profesional de sus padres u otro familiar y desean ser como ellos. ✓ Eligen la carrera para responsabilizarse de la empresa o negocio familiar. ✓ Podrían elegir la misma carrera de alguno de sus familiares ✓ Sus padres fueron quienes tomaron la decisión de que debería estudiar. ✓ La familia me hablo de los beneficios de la carrera profesional.
	Moda	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Es nueva en el mercado laboral. ✓ No es de preferencia las carreras profesionales que son tradicionales. ✓ Porque será fácil de conseguir un trabajo. ✓ Las profesiones nuevas son la mejor opción del futuro. ✓ Por influencia de los amigos.

3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.5.1. TÉCNICAS

- La observación: Mediante el cual se observaron las variables del estudio.
- La entrevista: Nos permitió recabar información a través del cuestionario el cual fue auto administrado a todos los estudiantes de 5to de secundaria (Hernández Sampieri, 2006, pág. 310).

3.5.2 INSTRUMENTOS

A. Escala de Autoestima de Coopermith Adultos.

Para la recolección de datos se utilizaron 02 instrumentos, el cuestionario N° 1 la Escala de Autoestima de Coopermith Adultos, el cual cuenta con la validez y confiabilidad, así mismo nos permitió recopilar información sobre los Niveles de Autoestima en los estudiantes de 5^{to} de secundaria de la I. E. E. Mx. Uriel García. Este cuestionario estuvo constituido por 25 afirmaciones, con respuestas dicotómicas (Verdadero-Falso) el cual brinda información de las actitudes valorativas hacia el sí mismo permitiendo medir los niveles de autoestima para sujetos de mayores de 15 años de edad, el tiempo de duración fue de 20 minutos por cada participante.

Ficha Técnica:

- **Nombre** : Inventario de Autoestima de Coopersmith.
- **Autor** : Stanley Coopersmith.
- **Año** : 1997
- **Traducción** : Isabel Panizo
- **Procedencia** : Lima, Perú.
- **Administración** : Colectiva e Individual.

- **Duración** : 20 minutos aproximadamente.
- **Objetivo** : Mide actitudes valorativas hacia el sí mismo (autoestima).
- **Tipo de Ítem** : Enunciados de doble elección.
- **Ámbito de Aplicación:** Mayores de 15 años (Varones y Mujeres).

Descripción de la Prueba: El Inventario de Autoestima de Coopersmith está constituido por 25 afirmaciones, con respuestas dicotómicas (verdad-falso), que brindan información acerca de las características de la Autoestima a través de la Evaluación de 3 sub test.

Validez de Constructo: El procedimiento consistió en correlacionar los sub test y el total del test de autoestima.

Confiabilidad: EL Inventario de autoestima se aplicó a una muestra de 150 estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos LIMA-PERÚ.

Stanley Coopersmith (1967), reporto la confiabilidad del inventario a través del test-retest (0.88) respecto a la confiabilidad en nuestro medio, en las investigaciones realizadas no se han encontrado antecedentes relacionados a la aplicación de la prueba a parte de la que se realizó en 1986 por María Isabel Panizo (citado por Matos1999), quien utilizo el coeficiente de confiabilidad por mitades al azar, obteniendo luego ese procedimiento que la correlación entre ambas mitades fue 0.78.

Áreas que Explora: El inventario está dividido en tres sub, ellos son:

Sub Test Si Mismo: Los puntajes altos indican valoración de sí mismo y altos niveles de aspiración, estabilidad, confianza, adecuadas habilidades sociales y atributos personales. Los alumnos que poseen niveles altos de autoestima poseen valoración de sí mismos, mayores aspiraciones, estabilidad cuando se enfrentan a

desafíos y problemas responden con confianza y generalmente alcanzan un alto grado de éxito, reconocen sus habilidades, así como las habilidades especiales de otros, se sienten seguros de sí mismos y se responsabilizan de sus propias acciones. Los estudiantes que poseen niveles bajos de autoestima reflejan sentimientos adversos hacia sí mismos, se comparan y no se sienten importantes, tienen inestabilidad y contradicciones. Mantienen constantemente actitudes negativas hacia sí mismos, se preocupan de lo que los demás piensan de ellos o de sus actos.

Sub Test Social Pares: Una puntuación alta indica que el sujeto posee mayores dotes y habilidades en las relaciones con amigos y colaboradores, así como con extraños. Sus relaciones son positivas expresando en todo momento su empatía y asertividad, evidencia un sentido de pertenencia y vínculo con los demás. La aceptación social y de sí mismos están muy combinados.

Sub Test Hogar Padres: Un nivel alto revela buenas cualidades y habilidades en las relaciones íntimas con la familia, se siente respetado, tiene independencia y una concepción moral propia, comparten ciertas pautas de valores y sistemas de aspiraciones con la familia, tienen concepciones propias acerca de lo que está bien y de lo que está mal en el marco familiar. Los niveles bajos reflejan cualidades y habilidades negativas hacia las relaciones íntimas con la familia, se consideran incomprendidos y existe mayor dependencia. Expresan actitud de Auto desprecio y arrepentimiento.

B. Cuestionario de Motivaciones Profesionales.

El Cuestionario de Motivaciones Profesionales N^o2 nos permitió evaluar las motivaciones profesionales de los estudiantes de 5to de secundaria de la I.E Estatal Mixta Uriel García. El cuestionario estuvo conformado por 20 Ítems de respuesta tipo escala likert (nunca (1), casi nunca (2), algunas veces (3), muchas veces (4), y siempre (5)). En las cuales se mide 4 escalas: Vocación 5 ítems (5, 9, 13, 17 y 20), prestigio social y económico 5 ítems (1, 7, 10, 15 y 19), Influencia Familiar con 5 ítems, (3, 6, 11, 14 y 18) y Moda con 5 ítems (2, 4, 8, 12 y 16). Se aplica para estudiantes mayores de 15 años de edad. El cuestionario tuvo una duración de 10 a 15 minutos por cada participante. Con la finalidad de asegurar la correcta valoración de los ítems de la variable, dicho cuestionario fue sometido a la validez de contenido a través de la validez de expertos en el área, así mismo se realizó una prueba piloto (que consiste en administrar el instrumento a una pequeña muestra, cuyos resultados se usan para calcular la confiabilidad inicial y de ser posible al validez del instrumento de medición). (Hernández Sampieri, 2006, pág. 306). Asimismo se aplicó a diez estudiantes con características de la población de estudio, antes de suministrarse a la población total de la investigación, obteniendo los siguientes resultados: Vocación 41.2%, Prestigio Social y Económico 36.5%, Influencia Familiar 26.2% y Moda 23.2%.

Descripción del Cuestionario de Motivaciones Profesionales

Para la elaboración del instrumento se realizó un focus grup, a 10 estudiantes de 5to de secundaria, el cual permitió elaborar los ítems para medir los indicadores como son influencia familiar, vocación, moda, prestigio social y económico, llegando a elaborar 24 ítems en una escala Likert, se crea un código de libros que permite colocar categorías de valores para pre codificar la escala con un valor (1) nunca, (2) casi nunca, (3) algunas veces, (4) muchas veces y (5) siempre. Posteriormente se realizó la validación de campo a 10 estudiantes con las mismas características que la población lo requería, antes de su aplicación, posterior a ello nos permitió realizar algunas correcciones de redacción y estructura.

En la aplicación piloto se obtuvo los siguientes resultados: Vocación 41.2%, Prestigio Social y Económico 36.5%, Influencia Familiar 26.2% y Moda 23.2%. Por último se contó con la validación a través de 3 juicios de expertos en el área, externos a la investigación, con la finalidad de asegurar la correcta valoración de la variable. Llegando a homogenizar algunos criterios alcanzados por los expertos. Llegando a modificarse algunos ítems, en la escala de vocación los ítems 20 y 24 se fusiono en una sola pregunta por la redundancia, así mismo en la escala de Prestigio social y económico los ítems 1 y 21 por la semejanza, 14 y 18 redundancia, 12 y 23 utilización de muchos determinismos. Finalmente el cuestionario motivacional para la elección de la carrera profesional, cuenta con 20 Ítems de respuesta tipo escala Likert.

3.6. Plan de Recolección y Procesamiento de Datos

Previa autorización del Director de la Institución Educativa Estatal Mixto Uriel García, Dr. Edwin Zafra Pozo. Se inició la recolección de datos, primero identificando los turnos mañana y tarde posteriormente se procedió a la aplicación del instrumento a todos los estudiantes del 5to de secundaria (5^{to} A, 5^{to} B, 5^{to}C, 5^{to}D, 5^{to}E, 5to F Y 5^{to} G). De acuerdo a los horarios disponibles y a las fechas establecidas por la Institución.

Los cuestionarios 1 y 2 fueron aplicados de forma colectiva, en el primer bimestre del año escolar, el cual hace referencia a la fecha 22 de abril del 2016. El primero Inventario de Autoestima de Stanley Coopersmith Adultos y el segundo sobre las Motivaciones para la elección de la Carrera Profesionales. El proceso de recolección de datos se inició con el registro de asistencia de los estudiantes de 5to de secundaria y se procedió a la administración de ambos instrumentos, empleando 20 minutos para el primer cuestionario y 10 minutos para el cuestionario N°2. El total de tiempo fue de 30 minutos.

Efectuada la administración de los instrumentos se procedió a la calificación manual, luego de la recolección de datos, se elaboró la base de datos en el programa Excel, seguidamente se trabajó con el paquete estadístico SPSS en español para IBM, utilizando la estadística descriptiva contenida en el SPSS versión 20.0. Los datos son presentados en cuadros y gráficos estadísticos (frecuencias y porcentajes) de acuerdo a los objetivos de la investigación.

Para el análisis de datos se empleó la prueba estadística Chi cuadrada de Pearson con un nivel de confianza del 95% para la cual se consideró los siguientes valores:

$P < 0.05$: Existe asociación entre variables.

$p > 0.05$: No existe asociación entre variables.

$p = 0.05$: No existe asociación entre variables.

Obteniendo los resultados descritos en el siguiente capítulo.

CAPITULO IV RESULTADOS

4.1. RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados hallados en la investigación, para tal efecto se utilizaron cuadros y gráficos estadísticos realizados en el Excel y la prueba estadística SPSS. Versión 20.0, donde se midieron los Niveles de Autoestima y las Motivaciones Profesionales, así mismo se analizó la relación existente mediante la prueba estadística Chi cuadrada de Pearson con un nivel de confianza del 95%. Aplicándose los instrumentos: Inventario de Autoestima de Stanley Coopersmith Adultos y el segundo cuestionario motivaciones para la elección de la carrera profesional. Los datos analizados fueron procesados en tablas y gráficos en forma de frecuencias y porcentajes en el programa estadístico SPSS.

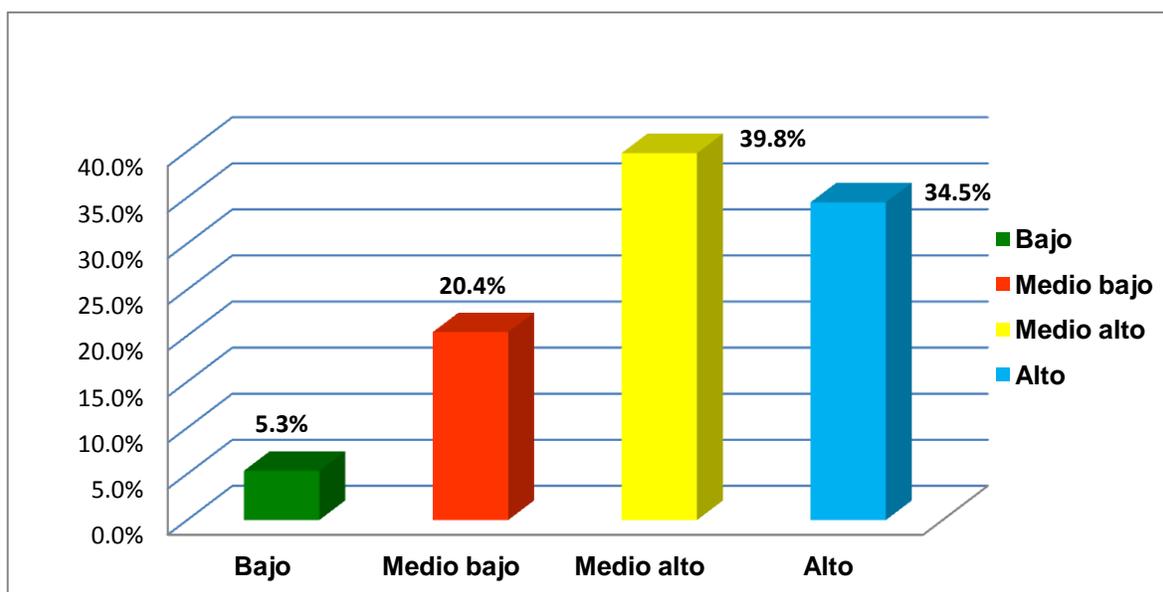
4.1.1. NIVELES DE AUTOESTIMA

CUADRO N°1 NIVELES DE AUTOESTIMA DE MAYOR PREDOMINANCIA EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Niveles de Autoestima	Bajo	11	5.3%
	Medio bajo	42	20.4%
	Medio alto	82	39.8%
	Alto	71	34.5%
	Total	206	100.0%

Fuente: Test de Escala de Autoestima de Coopersmith aplicado a estudiantes (2016)

GRÁFICO N° 1 NIVELES DE AUTOESTIMA DE MAYOR PREDOMINANCIA EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.



INTERPRETACIÓN

En el presente cuadro y gráfico N°01, sobre los Niveles de Autoestima, se observa que el mayor porcentaje de estudiantes obtiene un 39.8 % lo que representa a 82 evaluados que tienen un autoestima medio alto que significa que ellos son personas que se caracterizan por ser optimistas, pero que en su interior sienten inseguridad de su valía personal, tienden a buscar la aprobación social y de experiencias que los

conduzcan a fortalecer su autovaloración, el 34.5% del cual es representado por 71 estudiantes que tienen autoestima alta, ellos son capaces de conseguir el éxito académico como social, destacan dinamismo dentro de sus grupos sociales, son poco sensible a las críticas, sus sentimientos ansiosos los perturban en menor medida, así mismo el 20.4% que representa a 42 estudiantes del total de la muestra obtienen un nivel de autoestima medio bajo, lo que indica que las personas tienen una actitud desfavorable respecto a si mismo, tienden a ser dependientes, fríos y sarcásticos y solo el 5.3% de los estudiantes representa a 11 alumnos que tienen un nivel de autoestima bajo lo que significa que son personas que muestran sentimientos de insatisfacción y carencia de respeto por sí mismo, se encuentran convencidos de su inferioridad, tienen miedo a provocar el enfado de las demás, se muestran pasivos y sensibles frente a las críticas.

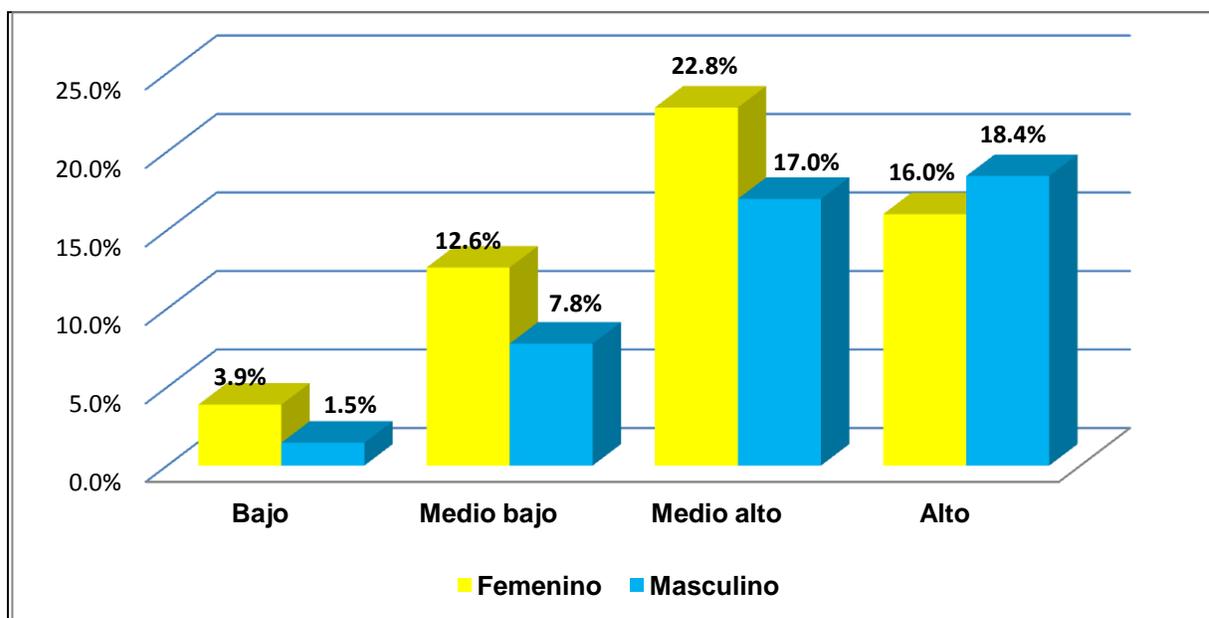
De los resultados se aprecia que más de la mitad de la población en estudio tienen un nivel de autoestima medio alto y alta autoestima lo cual es favorable para el desenvolvimiento de sus habilidades y aptitudes, así alcanzar su óptimo desarrollo cognitivo, emocional y social. Así mismo la hipótesis planteada es nula ya que los niveles de autoestima de mayor predominancia alcanzado por los estudiantes del 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García. No es el nivel de autoestima medio ni la baja autoestima.

CUADRO N°2 NIVELES DE AUTOESTIMA ENTRE EL GÉNERO MASCULINO Y FEMENINO EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.

Variables			Niveles de Autoestima				Total
			Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	
Genero	Femenino	f(i)	8	26	47	33	114
		%	3.9%	12.6%	22.8%	16.0%	55.3%
	Masculino	f(i)	3	16	35	38	92
		%	1.5%	7.8%	17.0%	18.4%	44.7%
Total		f(i)	11	42	82	71	206
		%	5.3%	20.4%	39.8%	34.5%	100.0%

Fuente: Test de Escala de Autoestima de Coopersmith aplicado a estudiantes (2016).

GRÁFICO N°2 NIVELES DE AUTOESTIMA ENTRE EL GÉNERO MASCULINO Y FEMENINO EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.



INTERPRETACIÓN

Del cuadro y gráfico N°02, de Niveles de Autoestima entre el género masculino y femenino, se observa que del 100% de la población el 22.8% que representa a 47 de los estudiantes del género femenino y el 17.0% que está representado por 35 evaluados varones ambos géneros alcanzan un nivel de autoestima medio alto, lo

que significa que tienen una autovaloración positiva de sí mismas, mayores aspiraciones, seguridad, buenas relaciones interpersonales y familiares.

El 16.0% el cual está representado por 33 estudiantes del género femenino y el 18.4% que representa a 38 varones tienen un nivel de autoestima alto lo que significa que ellos poseen confianza, estabilidad, seguridad y buenas relaciones interpersonales, el 12.6% que representa a 26 estudiantes mujeres y el 7.8% que representa a 16 estudiantes varones tienen un nivel de autoestima medio bajo lo que significa que ellos no conocen sus habilidades mientras el 3.9% que está representado por 8 estudiantes del género femenino y el 1.5% que representa a 3 varones tienen un nivel de autoestima bajo lo que significa que ellos presentan actitudes desfavorables hacia sí mismos y son indiferentes hacia la familia.

De los resultados se aprecia que más de la mitad de los estudiantes de 5to de secundaria tienen un nivel de autoestima medio alto y alto, asimismo existen diferencias pero no son significativas en los niveles de autoestima para el género masculino y femenino. Por tanto la hipótesis planteada es nula por no existir diferencias significativas en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino.

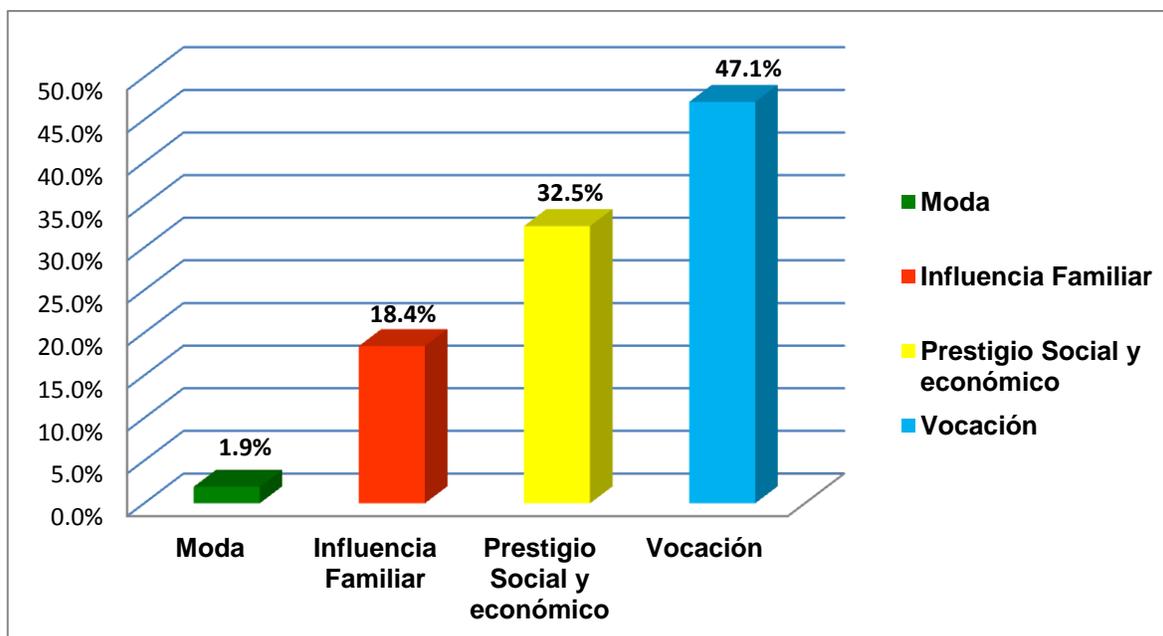
4.1.2. MOTIVACIONES

CUADRO N°3 MOTIVACIONES DE MAYOR PREFERENCIA PARA LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Motivaciones para la Elección de la Carrera Profesional	Moda	4	1.9%
	Influencia Familiar	38	18.4%
	Prestigio Social y económico	67	32.5%
	Vocación	97	47.1%
	Total	206	100.0%

Fuente: Cuestionario de Motivaciones Profesionales aplicado a estudiantes (2016)

GRÁFICO N°3 MOTIVACIONES DE MAYOR PREFERENCIA PARA LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.



Fuente: Cuestionario de Motivaciones Profesionales aplicado a estudiantes (2016)

INTERPRETACIÓN

En el presente cuadro y gráfico N°03, con referencia a las motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional, se observa que el mayor

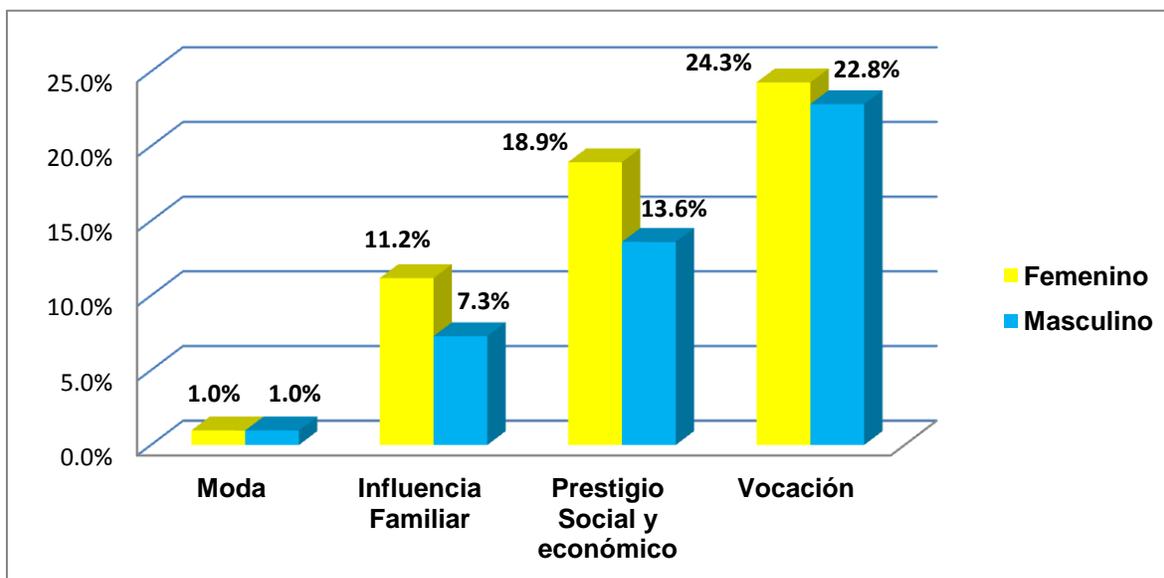
porcentaje de la población el 47.1% que representa a 97 estudiantes evaluados elegirán su carrera profesional por vocación, lo que significa que ellos conocen sus capacidades, habilidades y aptitudes, el 32.5% que representa a 67 estudiantes los cuales se sienten motivados para elegir su profesión por prestigio social y económico indica que buscan ser reconocidos por la sociedad, alcanzar premios, lograr un estatus económico y social; el 18.4% está representado por 38 estudiantes que sienten motivados para elige su profesión por influencia familiar se da de forma positiva o negativa, es positiva cuando comprende consejos, recomendaciones paternas en relación a la ocupación de la carrera a elegir, La influencia negativa, puede ser directa o indirecta en referencia a algunas profesiones en razón de sus irrisorias remuneraciones, de su escaso prestigio, porque las oportunidades de progreso son limitadas, por observaciones causales, como cuando los padres se quejan de sus propios trabajos, entonces los hijos desarrollan actitudes desfavorables hacia esas profesiones, optan por estudiar la misma carrera de alguno de sus familiares porque les llevo a gustar o porque tienen que hacerse cargo de la empresa o negocio familiar, también por deseos frustrados que los padres desean canalizar a través de sus hijos, Y sólo el 1.9% de los estudiantes que está representado por 4 evaluados se encuentran motivados a elegir su profesión por el factor moda en este aspecto se considera las carreras nueva dentro del mercado laboral, facilidad para conseguir trabajo, no son de su preferencia las profesiones tradicionales (derecho, educación, medicina, e ingenierías) y porque sus amigos están estudiando lo mismo.

De los resultados podemos concluir que la mayoría de la población total de estudio se sienten motivados a elegir su profesión por vocación lo que implica que los estudiantes tienen un conocimiento de sus habilidades, destrezas, capacidades e interés, el cual les permitirá desempeñarse óptimamente en el transcurso de su formación profesional, así como concluir de forma satisfactoria y no abandonar sus estudios, y llegar a ser un profesional idóneo en el puesto laboral. La hipótesis planteada en el estudio es nula, ya que las motivaciones de mayor preferencia se dan principalmente por factores internos (vocación).

CUADRO N°4 MOTIVACIONES PARA LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL ENTRE EL GÉNERO MASCULINO Y FEMENINO EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.

VARIABLES			Motivaciones para la Elección de la Carrera Profesional				Total
			Moda	Influencia Familiar	Prestigio Social y Económico	Vocación	
Género	Femenino	f(i)	2	23	39	50	114
		%	1.0%	11.2%	18.9%	24.3%	55.3%
	Masculino	f(i)	2	15	28	47	92
		%	1.0%	7.3%	13.6%	22.8%	44.7%
Total		f(i)	4	38	67	97	206
		%	1.9%	18.4%	32.5%	47.1%	100.0%

GRÁFICO N°4 MOTIVACIONES PARA LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL ENTRE EL GÉNERO MASCULINO Y FEMENINO EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.



Fuente: Cuestionario de Motivaciones Profesionales aplicado a estudiantes (2016).

INTERPRETACIÓN

En el cuadro y gráfico N°04 de motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de secundaria de la Institución educativa Uriel García Cusco-2016. Se aprecia que del

total de la población el 24.3% que representa a 50 estudiantes que pertenecen al género femenino y el 22.8% que está representado por 47 estudiantes varones, ambos géneros se sienten motivados a elegir su profesión por el factor vocacional lo que significa que ellos presentan aptitudes favorables que les permitirá desarrollar sus potencialidades con total satisfacción, el 18.9% representa a 39 estudiantes del género femenino y el 13.6% que representa a 28 estudiantes del género masculino ellos se sienten motivados a elegir su carrera profesional por el factor de prestigio social y económico lo que indica que ellos buscan tener buenos ingresos económicos, acceder a ciertas comodidades, que anhela y que siempre las han deseado, el 11.2% lo que representa a 23 estudiantes del género femenino y el 7.3% que representa a 15 estudiantes varones se sienten motivadas a elegir su carrera profesional por influencia familiar es decir ellos adoptan valoraciones, ideales, prejuicios y convencionalismos de sus familiares. Y solo el 1.0% representa a 2 varones y para el caso de las mujeres el mismo porcentaje, ellos se hallan motivados a elegir su profesión por el factor moda lo que indica que un porcentaje mínimo de estudiantes eligen su carrera por ser nueva.

De los resultados podemos concluir que un mayor porcentaje del género femenino y masculino se siente motivado a elegir su profesión en primer lugar por vocación, por prestigio social y económico e influencia familiar. Asimismo no se encuentra diferencias significativas entre los géneros masculino y femenino con relación a las motivaciones profesionales. En relación a la hipótesis es nula ya que no existe diferencias significativas entre el género masculino y femenino en las motivaciones profesionales.

En el siguiente cuadro se da cumplimiento al objetivo general “Determinar la relación existente entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.”

CUADRO N°5 CORRELACIONES DE PEARSON PARA LAS VARIABLES NIVELES DE AUTOESTIMA Y MOTIVACIONES PARA LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL.

NIVELES DE AUTOESTIMA	CORRELACIÓN DE PEARSON	r	MOTIVACIONES PROFESIONALES
Alto	Se halló correlación	<u>0.000*</u>	Vocación
Medio Alto	Se halló correlación	<u>0.000*</u>	Prestigio social Económico
Medio Bajo	Se halló correlación	<u>0.000*</u>	Influencia Familiar
Bajo	Se halló correlación	<u>0.000*</u>	Moda

		Valor	Error Típ Asint.a	T Aproximada	Sig. Aproximada
Intervalo por Intervalo N	R de Pearson	.565	0.62	9.790	.000*
N de casos Válidos		206			

INTERPRETACIÓN

En el cuadro N°5, se observa la correlación bivariable entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de la carrera profesional, por lo tanto mediante la correlación de Pearson se puede observar que del valor “r” de Pearson que es de 0.565 y $p = 0.000 < 0.05$, este coeficiente de correlación se encuentra entre $-1 < r < 1$, el cual indica que es positivo, por ende existe una correlación positiva entre las dos variables. El signo (*) indica que la correlación hallada es significativa al nivel 0.05 (bilateral). Por tanto existe correlación positiva entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la

elección de la carrera profesional. Por consiguiente a un nivel alto de autoestima alcanzado por los estudiantes les permitirá tener mayor seguridad, actitud positiva, éxito académico, laboral, facilidad de interacción con amigos y familiares, asimismo elegirán su profesión por el factor vocacional ya que tendrán pleno conocimiento de sus habilidades intereses y capacidades, mientras que los estudiantes que posean un nivel bajo de autoestima elegirán su carrera profesionales por factores como es la moda e influencia familiar que en muchos casos no se ajustaran a su perfil profesional.

4.2. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

De acuerdo a los hallazgos se realiza un análisis detallado de los resultados encontrados en la investigación, relacionándolos con sustentos teóricos y estudios previos. Las variables del presente estudio son, niveles de autoestima y motivaciones para la elección de la carrera profesional teniendo como objetivo general determinar la relación entre niveles de autoestima y motivaciones para la elección de la carrera profesional. Para dicho estudio se utilizó dos cuestionarios la escala de autoestima de Coopermith adultos y el cuestionario de motivaciones profesionales.

Los resultados son discutidos obedeciendo al orden en que fueron presentados los objetivos específicos: Se presentan en primer lugar los hallazgos encontrados en la relación a los niveles de autoestima de mayor predominancia, diferencias en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino; determinar las motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional y se establece las diferencias de las motivaciones profesionales entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.

El motivo de estudio es porque se ha observado que muchos estudiantes hoy en día eligen carreras ya sean universitarias o técnicas que no se ajustan a sus aptitudes e intereses profesionales siendo influidos por factores de tipo externo (influencia familiar, económica y social etc.) y no así por el factor interno (vocación). Los

estudiantes que realizan la elección de la carrera profesional por factores externos llegan en muchos casos abandonan sus estudios superiores, asimismo terminan de estudiar y no ejercen su profesión, también se muestran insatisfechos en el ejercicio profesional, también son personas que forman parte de las filas del desempleo.

Respecto a los nivel de autoestima de mayor predominancia encontramos que el nivel, medio alto (39.8%) y la alta autoestima (34.5%) se halla en un promedio mayor en relación al nivel de autoestima bajo; lo cual refleja que este importante porcentaje de estudiantes se caracterizan por ser optimistas al momento de realizar una actividad pero en su interior sienten inseguridad de su valía personal, tienden a buscar la aprobación social y de experiencias que los conduzcan a fortalecer su autovaloración, así mismo por otro lado pueden ser capaces de conseguir el éxito a nivel académico como social, mantiene mayor seguridad y merito personal, se muestran dinámicos dentro de sus grupos sociales y son poco sensibles frente a las críticas.

El nivel de autoestima medio alto y la alta autoestima obtenido por los estudiantes es favorable para el desenvolvimiento de sus habilidades y aptitudes, así alcanzar su óptimo desarrollo cognitivo, emocional y social. Por su parte Coopersmith (1967) Define a la autoestima como “la evaluación que el individuo hace y mantiene cotidianamente con respecto a sí mismo, o sea expresiones y actitudes de aprobación o desaprobación, indica la amplitud de la cual el individuo se cree capaz, importante, feliz y digno”. Ortuño (2010) Define las personas con autoestima alta, presentan una serie de características tales como: mayor control de sus impulsos, se auto refuerzan con mayor frecuencia, refuerzan a otros más a menudo, se auto

afirman, son persistentes para la búsqueda de soluciones constructivas, son poco agresivos, tienen una actitud positiva hacia su propio cuerpo, la autoestima se desarrolla cuando se han satisfecho adecuadamente las necesidades primarias de la vida. Así mismo Quispe (2014) en la investigación que realiza menciona que los estudiantes de la muestra lograron un auto concepto alto, estos resultados coinciden con los resultados obtenidos en la investigación de estudio.

Por otro lado existe diferencias en los niveles de autoestima entre el género masculino (22.8%) y femenino (17.0%), pero que no son significativas. Así mismo varones y mujeres logran un nivel de autoestima medio alto. Por lo tanto podemos decir que tanto varones como mujeres tenemos juicio valorativo equiparado, lo que nos permite hoy en día acceder a las mismas oportunidades a nivel académicas y laborales. Castañeda, 2013; Garaigordobil & Durá, 2006; Khanlou, 2004; Reina, Oliva & Parra, 2010 ha encontrado que la autoestima tiende a ser mayor en adolescentes hombres que en mujeres. Se halló también que en mujeres tiende a estar constituida en torno a la interdependencia y la conexión con otras personas, mientras que en hombres se relaciona más con la diferenciación y la independencia (Josephs, Markus & Tafarodi, 1992). Asimismo, en un estudio reciente (Castañeda, 2013) se ha encontrado que en adolescentes hombres la claridad del autoconcepto jugaría un rol importante en relación a problemas de internalización, mientras que en mujeres la autoestima resulta ser más influyente en esa relación. Con respecto a las motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera Profesional, los resultados hallados en primer lugar fueron que los estudiantes evaluados elegirán su carrera profesional por vocación (47.1%), lo que significa que ellos tienen

conocimiento de sus habilidades, destrezas, capacidades e interés, pensamos que la elección vocacional permite desempeñarse óptimamente en el transcurso de su formación profesional, así como concluir de forma satisfactoria y no abandonar sus estudios, y llegar a ser un profesional idóneo para el puesto laboral.

Valdés Salmerón (2013) habla de dos tipos de factores que intervienen en la vocación: los factores internos en el cual encontramos las aptitudes (que es lo que puede hacer bien), los intereses (que es lo que le gusta hacer), los valores (que es lo que valora, que es lo que prioriza), la personalidad (características) y la inteligencia (inteligencias múltiples). Y los factores externos se refieren a aquello que conforma el medio que rodea al sujeto, en especial a los elementos que afectan su toma de decisión; tales como la realidad económica, la realidad social y laboral, la comunidad, y realidad global. Asimismo en segundo lugar sus motivaciones se dan por prestigio social y económico (32.5%). Es decir buscan ser reconocidos por la sociedad, alcanzar premios, lograr un estatus económico y social; en tercer lugar los estudiantes elegirán su profesión por influencia familiar (18.4%) el cual se dará de forma positiva cuando comprende consejos, recomendaciones paternas en relación a la ocupación de la carrera a elegir, la influencia negativa, puede ser directa o indirecta en referencia a sus irrisorias remuneraciones, escaso prestigio, las oportunidades de progreso son limitadas, por observaciones causales, como cuando los padres se quejan de sus propios trabajos, entonces los hijos desarrollan actitudes desfavorables hacia esas profesiones, optan por estudiar la misma carrera de alguno de sus familiares porque les llevo a gustar o porque tienen que hacerse cargo de la empresa o negocio familiar, también por deseos frustrados que los

padres desean canalizar a través de sus hijos. Así también Dueñas (2010) y Gutiérrez (2008) en el estudio efectuado encontraron que las motivaciones predominante para estudiar su profesión, fue la vocación, estas investigaciones concuerdan con lo hallado en nuestro estudio. Por otro lado con referencia al mismo tema de investigación Quispe (2014) halló que los participantes del estudio eligieron su carrera porque consideraban que esta les brindaría satisfacción y la posibilidad de tener experiencias enriquecedoras en su desempeño ocupacional, siendo el motivo ocupacional con menor incidencia en el presente estudio fue relación con la familia, esto demostraría el bajo interés de los participantes por cumplir con las expectativas o satisfacer las necesidades de sus padres. Así mismo Schmidt (2010) en la investigación efectuada encuentra que existen motivos de éxito y prestigio en mayor medida en estudiantes de Abogacía y Bioingeniería. Anaya (2011) halló que los factores más importantes que intervienen en el momento de tomar la decisión respecto a la opción profesional es tener oportunidades de trabajo 25%, la presencia de la familia o personas a las que admiran 23%, la preocupación por tener un lugar en la estructura social 22%, la importancia de contar con medios económicos 19%, la presencia de los amigos 13%.

En relación a las diferencias de las motivaciones para la elección de la carrera profesional se encontró que no existe diferencia significativa entre los géneros masculino y femenino en las motivaciones profesionales. Por lo tanto las motivaciones ya sean internas o externas proporcionarían energía y dirección a la conducta tanto en varones y mujeres.

Por último mediante la correlación de Pearson se puede observar que del valor “r” de Pearson que es de 0.565 y $p= 0.000 < 0.05$, este coeficiente de correlación se encuentra entre $-1 < r < 1$, el cual indica que es positivo, por ende existe una correlación positiva entre las dos variables niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de la carrera profesional. En relación a la investigación (Facio, Resett, Mistrorigo y Micocci, 2006), refiere dado que un mayor conocimiento de las propias capacidades y un juicio óptimo de sí mismo son herramientas fundamentales para una elección ocupacional adecuada y satisfactoria; paralelamente, es primordial considerar el incremento de la necesidad de extender una formación terciaria o universitaria ante la solicitud de recursos humanos más competentes. Vildoso (2012), halló que existe influencia entre autoestima y satisfacción profesional y coeficiente intelectual, sin embargo no existe relación entre la formación profesional y el coeficiente intelectual.

En este sentido de acuerdo a los resultados hallados, pensamos que la autoestima de los estudiantes juega un papel importante al momento de decidir y comprometerse con la carrera profesional ya que si conocemos nuestras capacidades, potencialidades y aptitudes podremos elegir la profesión que mejor se ajuste a nuestro perfil vocacional y no así por otros factores, que a la larga podrían repercutir de manera negativa en el ejercicio profesional, académico, familiar y social.

CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación se arriba a las siguientes conclusiones:

PRIMERA: Se ha encontrado que los niveles de autoestima de mayor predominancia en estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016, son el nivel de autoestima medio alto (39.8%) y la alta autoestima (34.5%), lo cual es favorable para el desenvolvimiento de sus habilidades y aptitudes, de esta manera podrán alcanzar su óptimo desarrollo cognitivo, emocional y social.

SEGUNDA: Existen diferencias en los niveles de autoestima para el género masculino (22.8%) y femenino (17.0%) pero que no son significativas, así mismo tanto varones como mujeres alcanzan un nivel de autoestima medio alto.

TERCERA: Se halló que las motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional en los estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016. Se dan preferentemente por vocación (47.1%) y prestigio social económico (32.5%), seguido de la influencia familiar (18.4%). Lo que quiere decir que los estudiantes consideran la vocación como un aspecto prioritario a la hora de elegir su carrera profesional.

CUARTA: No existen diferencias significativas en las motivaciones para la elección entre el género masculino y femenino. En los estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016. Por lo tanto las motivaciones ya sean por factores internos o externos proporcionaran energía y dirección a la conducta tanto en varones y mujeres.

QUINTA: Existe correlación positiva entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016. Ya que de la correlación de Pearson se puede observar que del valor “r” de Pearson que es de 0.565 y $p= 0.000 < 0.05$, este coeficiente de correlación se encuentra entre $-1 < r < 1$, el cual indica que es positivo, por ende existe una correlación positiva entre los niveles de autoestima y las motivaciones profesional. Por consiguiente a un nivel alto de autoestima alcanzado por los estudiantes les permitirá tener mayor seguridad, actitud positiva, éxito académico, laboral, facilidad de interacción con amigos y familiares, asimismo elegirán su profesión por el factor vocacional ya que tendrán pleno conocimiento de sus habilidades intereses y capacidades, mientras que los estudiantes que posean un nivel bajo de autoestima elegirán su carrera profesionales por factores como es la moda e influencia familiar que en muchos casos no se ajustaran a su perfil profesional.

SUGERENCIAS

PRIMERA: Se recomienda a la institución educativa que los resultados hallados en la presente investigación sirvan para elaborar, implementar programas dentro de la I.E.E.Mx. Uriel García, efectuando un trabajo multidisciplinario en la cual se tenga la participación activa de los padres de familia para informar, sensibilizar y concientizar a cerca de la importancia que tiene el desarrollo óptimo de la autoestima para que el estudiante sea capaz de enfrentarse al mundo universitario, laboral y emocional sin temores, miedos y vacilaciones, de esta manera pueda elegir la carrera profesional que se ajuste a su perfil.

SEGUNDA: Se sugiere a la Dirección de la Institución Educativa Uriel García elaborar, implementar y ejecutar programas de orientación vocacional y profesional, para los estudiantes 5to de secundaria acerca de las diferentes carreras profesionales y técnicas que existen dentro de la región en la que viven y conocer las potencialidades con el que cuenta dicha región.

TERCERA: Se sugiere brindar información a través de la escuela de padres a las familias sobre las inclinaciones vocacionales de sus hijos que cursan el 5to de secundaria, de esta forma puedan analizar conjuntamente con sus hijos sus posibilidades económicas, habilidades, capacidades y aptitudes para la elección de la carrera profesional o técnica que les permita acceder a un puesto de trabajo en el que se encuentren satisfechos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Anaya Baca, M. (2011). Factores que Influyen en la Eleccion Profesional en Estudiantes Pre Universitarios de la Ciudad de Cusco. Cusco.
2. Branden, N (1969). La Autoestima. Barcelona: Prentice Hall.
3. Branden, N (1998). El Poder de la Autoestima (Segunda Edicion ed.). Argentina: Paidós.
4. Branden, N. (1995). Seis Pilares de la Autoestima (Primera Edicion ed.). Barcelona: Paidos.
5. Burns, R. B. (1975). Attitudes to self and to three caegoriesof others ina student group. Bilbao: Ega.
6. Cerda, E. (1965). Orientación Profesional E Intereses Vocacionales . Educadores.
7. Collins, S. V. (1986). La familia y la salud mental . Florida: Asociacion Publicadora Interamericana ISBN.
8. Collins, S. V. (1985). La familia y la salud mental. Florida: Asociacion Plublicadora Interamericana. ISBN.
9. Coopersmith, S. (1981). En The antecedents of sel Esteen (págs. 145,146,147). Palo Alto: Consulting Psychologist.
10. Coopersmith, S. (1997). Inventario de Autoestima. Lima Perú
11. Coopersmith, S. (1981). The Antecedents of Sel, Consuling Psychologists. Palo Alto: Esteen.
12. Dueñas Suñiga, H. (2010). Los Intereses Vocacionales de los estudiantes de 5to de secundaria de Colegios Nacionales del Cercado del Cusco. Cusco.

13. Gutiérrez, A. (2008). La diferencia de las motivaciones para estudiar medicina, según el año de la carrera que se curse. España.
14. Haeussler, I. M., & N. (1996). Programa de Autoestima . Santiago: Dolmen.
15. Hernández Sampieri, R. (2006). Metodología de la Investigación (Cuarta Edición ed.). Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
16. Hernández Sampieri, R. (2006). Metodología de la Investigación (Cuarta ed.). Mexico: Mc Graw Hill.
17. Hernández Sampieri, R. (2006). Metodología de la Investigación (Cuarta ed.). Mexico : Mc Graw Hill.
18. Hernández Sampieri, R. (2006). Metodología de la Investigación (Cuarta Edición ed.). Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
19. Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Batista Lucio, P. (2006). Metodología de la Investigación . México: McGraw- Hill.
20. Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Batista Lucio, P. (2006). Metodología de la Investigación (Cuarta ed.). México: McGraw- Hill.
21. James, W. (1983). En Principle of Psychology (Vol. 2, pág. 156). Cambridge: Harvard University Press.
22. Martínez Juárez, M. (2007). La importancia del Autoestima en los adolescentes y su relación con el éxito académico. (T. Edición, Ed.) Mexico: Universidad Abierta.
23. Maslow, A. (1954). Introducción a la Psicología (Septima ed.). Mexico: Prentice Hall Inc.
24. Meza Borja, A. (1987). Psicología del Aprendizaje. Lima Perú: Caribe.
25. Ministerio de Educación, O. d. (2005). Estilos de Vida Saludable. Lima, Perú.

26. Ministerio de Educacion, S. N. (2009). Guía de Orientacion de Estudios (Primera ed.). Lima, Perú .
27. Ministerio de Educación, S. N. (2009). Guia de Orientacion de Estudios. Lima: Secretaria Nacional de Juventud.
28. Ministerio de Salud, D. G. (2006). Manual de Habilidades Sociales en Adolescentes Escolares (Segunda ed.). Lima, Perú.
29. Quispe Choque, J. (2007). Clima Social Familiar y su Relacion con los Intereses Vocacionales y los Tipos Caractereológicos en estudiantes de 5to de secundaria en las Instituciones Educativas de San Sebastian-Cusco . Cusco.
30. Quispe Zuñiga, M. (2014). Motivos ocupacionales y autoconcepto en la eleccion de la carrera. Lima-Perú.
31. Real, A. E. (2001). Diccionario de la Lengua Española (Vigésima Segunda ed.). Madrid, España: Espasa Calpe.
32. Reeve, J. (2004). Motivacion y Emocion . Mexico: McGraw-Hill.
33. Rocha, L. (2011). Las diversas características de las motivaciones vocacionales conscientes o expresadas, los diversos intereses que enrumban a los adolescentes hacia las diferentes profesiones y los rasgos de personalidad. Lima.
34. Scmidt, A. (2010). Autoconceto y Motivaciones Vocacionales en estudiantes de primer año en la carrera de Humanidades y Ciencias Exactas. Argentina .
35. Soria, V. (2010). Principales Motivos por los que se elige la carrera de medicina. España.
36. Super, D. (1962). Psicología de la vida profesional . Madrid: Rialp.

37. Super, D. (1967). *Psicología de los Intereses y las Vocaciones* . Buenos Aires: Kapelusz.
38. Vera F., H., & Abanto, Z. (1991). *Orientacion Vocacional y Test*. Lima Perú: San Judas.
39. Vera, F. H., & Abanto, Z. (1991). *Orientacion Vocacional y test Psicotécnico* . Lima Peru: San Judas.
40. Vildoso, J. (2012). *Influencia de la autoestima, satisfaccion con la profesión elegida y la formacion profesional en el coeficiente intelectual*. Lima.
41. Zúñiga Quispe, M. (2014). *Motivos Ocupacionales y Autoconcepto en la elección de la Carrera*. Lima.

ANEXOS



GOBIERNO REGIONAL CUSCO
DIRECCIÓN REGIONAL DE EDUCACIÓN - CUSCO
UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL CUSCO
INSTITUCIÓN EDUCATIVA "URIEL GARCÍA"



Patrimonio Educativo del Distrito de Wanchaq

"Año de la consolidación del Mar de Grau"
"Cusco Capital Histórica del Perú"

Cusco, 23 de Marzo del 2016

OFICIO N° 305-DRE-C/UGEL-C/DGIEUG-2016

Señor(a):

Ps. Américo Mejía Masías
Coordinador Académico Escuela Profesional de Psicología Humana
UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

Presente.-

Asunto: Autorización para la aplicación – investigación tesis

Referencia: Oficio N° 09-2015-FMH y CS-FILIAL CUSCO

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de expresarle mi saludo y al mismo tiempo manifestarle respecto al documento de la referencia que; la Dirección a mi cargo autoriza brindar las facilidades del caso a la Srta. Bachiller en Psicología Humana NIEVES CCAHUANA CORRALES para que pueda aplicar las pruebas necesarias a los alumnos del 5to grado de educación secundaria y de esta forma realizar su investigación de tesis.

Aprovecho la oportunidad para expresarle mis consideraciones más distinguidas.

Atentamente;

UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL CUSCO
I.E. URUEL GARCÍA
DIRECCIÓN
CUSCO
Dr. Edwin José Zafra Pozo
DIRECTOR GENERAL

DISTRIBUCIÓN
Interesado
Archivo
EJZP/TEMx/UG
OIJ/secret.

Av. Jorge Chávez s/n
Urb. Ttio - Wanchaq

www.urielgarcia.edu.pe

☎ 084-605506



UAP | UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA HUMANA.
FILIAL CUSCO

“Año de la consolidación del Mar de Grau”

Cusco, 22 de Marzo del 2016

OFICIO N° 09- 2015 – FMHyCS – FILIAL – CUSCO

SEÑOR.
LIC EDWIN ZAFRA POZO
DIRECTOR DE LA II.EE. URIEL GARCIA
PRESENTE.

ASUNTO : SOLICITO BRINDAR FACILIDADES PARA REALIZAR INVESTIGACION DE TESIS.

 Es grato dirigirme a usted; para expresarle mi cordial saludo y a la vez informarle que, el requisito para obtener el título profesional de Licenciado en Psicología Humana en nuestra casa de estudios es haber elaborado una tesis de investigación.

Motivo por el cual la Srta. Bachiller en Psicología Humana: NIEVES CCAHUANA CORRALES procedió a la inscripción del proyecto de tesis intitulada "RELACION ENTRE LOS NIVELES DE AUTOESTIMA Y LA MOTIVACION PARA LA ELECCION DE UNA CARRERA PROFESIONAL EN LOS ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCION EDUCATIVA URIEL GARCIA-2016"

En ese sentido solicito respetuosamente a Ud., brindar facilidades que es el caso requiera para permitir que la bachiller precitada pueda aplicar las pruebas necesarias a fin de lograr y llegar a obtener resultados que beneficien a su institución como a la universidad.

Sin otro particular y en espera que la presente tenga la atención que merezca, hago propicia la oportunidad para expresar los sentimientos de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
 FACULTAD DE MEDICINA HUMANA Y CIENCIAS DE LA SALUD
 ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGIA HUMANA
 FILIAL CUSCO

Ps. Américo Mejía Masías
 COORDINADOR ACADÉMICO ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGIA HUMANA

Se autoriza la aplicación de 2 instrumentos de evaluación. Se debe coordinar con los directores para su aplicación, fuera del horario de c/b-s.



GOBIERNO REGIONAL CUSCO
 DIRECCION DE EDUCACION
 CUSCO

Dr. Edwin Zafra Pozo
 DIRECTOR GENERAL MIXTO Unel Garcia de Tito

MESA DE PARTES
 Exp. N° 23.24
 Fecha: 2.3. MAR. 2016

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	PROBLEMA GENERAL Y ESPECIFICO	OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICO	HIPÓTESIS GENERAL Y ESPECIFICAS	VARIABLES E INDICADORES	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO
<p>NIVELES DE AUTOESTIMA Y MOTIVACIONES PARA LA ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL EN ESTUDIANTES DE 5TO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA URIEL GARCÍA CUSCO-2016.</p>	<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Existe relación entre niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco- 2016?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la relación entre niveles de autoestima y motivaciones para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>Existe relación entre niveles de autoestima y motivaciones para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p>	<p>V: A</p> <p>NIVELES DE AUTOESTIMA</p> <p><u>Indicadores:</u></p> <p>1. Alta Autoestima</p> <p>2. Media alta Autoestima Media Media baja</p> <p>3. Autoestima Baja</p>	<p>No Experimental</p> <p>Correlacional</p> <p>Transversal</p>	<p>Método:</p> <p>Deductivo</p> <p>Instrumentos de Recolección de Datos</p> <p>2) Escala de Autoestima de Coopermith Adultos.</p> <p>1)Cuestionario de Motivaciones Profesionales</p>	<p>Población:</p> <p>La población de estudio estuvo constituida por 206 estudiantes de 5to de secundaria de la Institución Educativa Estatal Mixto Uriel García del Distrito de Wanchaq-Cusco.</p>
	<p>PROBLEMAS ESPECIFICOS</p> <p>1. ¿Cuáles son los Niveles de Autoestima de mayor predominancia en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco- 2016?</p> <p>2. ¿Existen diferencias significativas en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016?</p> <p>3.¿Cuáles son las motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016?.</p> <p>4. ¿Existen diferencias significativas en las motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016?.</p>	<p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>1. Identificar los niveles de autoestima de mayor predominancia en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p> <p>2. Establecer diferencias significativas en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p> <p>4. Determinar las motivaciones de mayor preferencia para la elección de la carrera profesional en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p> <p>3. Determinar las diferencias significativas de las motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p>	<p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS</p> <p>1. Los niveles de autoestima de mayor predominancia son el nivel medio y la baja autoestima, en los estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García-2016.</p> <p>2. Existe diferencias significativas en los niveles de autoestima entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p> <p>3. Las motivaciones para la elección de una carrera profesional se dan preferentemente por factores externos en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p> <p>4. Existe diferencias significativas en las motivaciones para la elección de la carrera profesional entre el género masculino y femenino en estudiantes de 5to de Secundaria de la Institución Educativa Uriel García Cusco-2016.</p>	<p>V: B</p> <p>Motivaciones para la elección de una carrera profesional</p> <p><u>Indicadores:</u></p> <p>a) Vocación</p> <p>b) Prestigio Social y económico.</p> <p>c) Influencia Familiar.</p> <p>d) Moda</p>			

VALORACION DE JUICIO DE EXPERTOS DEL CUESTIONARIO DE MOTIVACIONES PROFESIONALES

I. DATOS GENERALES

- 1.1. **Título del Trabajo de Investigación:** "Relación entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de una carrera profesional de los estudiantes de 5to de Secundaria de la I. E Uriel García del Distrito de Wanchaq- Cusco"
 1.2. **Nombre del Instrumento de Evaluación:** "Cuestionario de Motivaciones Profesionales"
 1.3. **Investigadora:** Nieves Ccahuana Corrales

II. DATOS DEL EXPERTO

- 2.1. **Nombre y Apellidos:** YNDIRA LAJO CHAVEZ
 2.2. **Especialidad:** PSICOLOGIA EDUCATIVA
 2.3. **Fecha:** 14/04/16

COMPONENTE	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
Forma	1. Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios			X		
	2. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado			X		
	3. Objetividad	Esta expresado en conducta observable			X		
Contenido	4. Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología			X		
	5. Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y calidad			X		
	6. Intencionalidad	El instrumento mide pertinentemente las variables de investigación			X		
Estructura	7. organización	Existe una organización lógica				X	
	8. Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación educativa.				X	
	9. Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones.				X	
	10. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.			X		

1. Opinión de Aplicabilidad

CORREGIR ALGUNAS OBSERVACIONES PARA UNA MEJOR DEL INSTRUMENTO

2. Promedio de Valoración:

Bueno

3. Luego de Revisado el Instrumento:

Precede su Aplicación.

Debe Corregirse.

UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
 PUNO
 Ps. YNDIRA LAJO CHAVEZ
 RESPONSABLE PSICOPEDAGOGIA

Sello y Firma del Experto
 DNI: 23991723

CUESTIONARIO DE MOTIVACIONES PROFESIONALES

CRITERIO DE JUICIO DE EXPERTOS

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	OBSERVACIONES
<p>¿Son relevantes para la finalidad que se pretende?</p> <p>ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.</p>	<p>Consideramos que la mayoría; excepto algunos como el ítem. 14. que está más enfocada a ver motivación laboral más que profesional. de igual forma el 3</p>
<p>¿Hay preguntas innecesarias o repetitivas? ¿Se podría acortar el cuestionario?</p> <p>ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.</p>	<p>Se aprecian ítems redundantes como en el caso del 18 y 20 3 y 7. * El ítem 17 Resume en gran parte a las preguntas del factor - Influencia familiar.</p>
<p>¿Falta alguna pregunta que aporte información importante para la finalidad del Cuestionario?</p> <p>ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.</p>	<p>Incorporar ítems nuevas preguntas. Vayan ligadas a valores y/o principios. (Ej: Altruismo, Identidad, Libertad. etc)</p>
<p>¿Están redactadas con corrección gramatical y sintáctica?</p> <p>ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.</p>	<p>Reformular ítems en los que se observa el uso repetido e inadecuado de adjetivos determinativos como en el caso del ítem. 9</p>
<p>¿Son claras y previsiblemente las van a entender sin ambigüedad los sujetos que Van a responder?</p> <p>ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.</p>	<p>El ítem. 20. deja entender que está no es muy clara.</p>
<p>¿Son de respuesta fácil?</p> <p>ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.</p>	<p>El ítem 3 entre otros no es fácil de responder, por como está planteada la pregunta ya que además las alternativas de respuesta son variadas (características de la Escala)</p>

Juicio de Experto..... Fecha: 14/04/16

Firma: 
UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
PIURA - PERU
PS. YNDIRA LAJO CHAVEZ
RESPONSABLE PSICOPEDAGOGIA

VALORACION DE JUICIO DE EXPERTOS DEL CUESTIONARIO DE MOTIVACIONES PROFESIONALES

I. DATOS GENERALES

- I.1. Título del Trabajo de Investigación: "Relación entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de una carrera profesional de los estudiantes de 5to de Secundaria de la I. E Uriel García del Distrito de Wanchaq- Cusco"
- I.2. Nombre del Instrumento de Evaluación: "Cuestionario de Motivaciones Profesionales"
- I.3. Investigadora: Nieves Ccahuana Corrales

II. DATOS DEL EXPERTO

- 2.1. Nombre y Apellidos... MILER OLIVERA CUSHUAMAN
- 2.2. Especialidad... PSICOLOGO CLINICO - EDUCATIVO
- 2.3. Fecha... 20-04-16

COMPONENTE	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
Forma	1. Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios			X		
	2. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado			X		
	3. Objetividad	Esta expresado en conducta observable			X		
Contenido	4. Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología			X		
	5. Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y calidad			X		
	6. Intencionalidad	El instrumento mide pertinentemente las variables de investigación		X			
Estructura	7. organización	Existe una organización lógica				X	
	8. Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación educativa.				X	
	9. Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones.			X		
	10. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.			X		

1. Opinión de Aplicabilidad

.....

2. Promedio de Valoración:

9.5

3. Luego de Revisado el Instrumento:

Precede su Aplicación.

Debe Corregirse.


 Dr. Miler A. Olivera CUSHUAMAN
 PSICOLOGO - DOCENTE
 C.Ps.R. N° 13946

Sello y Firma del Experto

DNI: 43 14 5800

CUESTIONARIO DE MOTIVACIONES PROFESIONALES

CRITERIO DE JUICIO DE EXPERTOS

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	OBSERVACIONES
<p>¿Son relevantes para la finalidad que se pretende?</p> <p>ÍTEMS: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24.</p>	<p>EL ÍTEM 01 - NO ES RELEVANTE PARA LA INVESTIGACION</p>
<p>¿Hay preguntas innecesarias o repetitivas? ¿Se podría acortar el cuestionario?</p> <p>ÍTEMS: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24.</p>	<p>- LA PREGUNTA SE REPITE DE FORMA CONSTANTE EN LOS ÍTEMS SEÑALADOS</p>
<p>¿Falta alguna pregunta que aporte información importante para la finalidad del Cuestionario?</p> <p>ÍTEMS: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24.</p>	<p>- FALTAN PREGUNTAS COMO, EN QUE MATERIAS, SOY BUENO Y NO TAN BUENO - PREGUNTAS RELACIONADAS O SU PERSONALIDAD, EJ. UN INTROVERTIDO ¿CÓMO SE SIENTE UN BUEN ABOGADO PROFESOR PSICÓLOGO O PROFESOR DE ASESORÍA TÉCNICA CON PÚBLICO</p>
<p>¿Están redactadas con corrección gramatical y sintáctica?</p> <p>ÍTEMS: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24.</p>	<p>- FALTA MAYOR CUIDADO EN ALGUNOS ÍTEMS 20 - 23</p>
<p>¿Son claras y previsiblemente las van a entender sin ambigüedad los sujetos que Van a responder?</p> <p>ÍTEMS: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24.</p>	
<p>¿Son de respuesta fácil?</p> <p>ÍTEMS: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24.</p>	<p>LOS ÍTEMS QUE NO SE ENCUENTRA SUS RESPUESTAS NECESITA MEJORAR EN LA REDACCION PARA UNA RESPUESTA MAS SENCILLA.</p>

Juicio de Experto... SE OBSERVA UN 75% FAVORABLE... Fecha: 20-ABRIL-2016

Firma: 

Dr. María Olvera L...
 PSICÓLOGO - DOCENTE
 C.P.S.P. Nº 13348

VALORACION DE JUICIO DE EXPERTOS DEL CUESTIONARIO DE MOTIVACIONES PROFESIONALES

I. DATOS GENERALES

- I.1. Título del Trabajo de Investigación: "Relación entre los niveles de autoestima y las motivaciones para la elección de una carrera profesional de los estudiantes de 5to de Secundaria de la I. E Uriel García del Distrito de Wanchaq- Cusco"
 I.2. Nombre del Instrumento de Evaluación: "Cuestionario de Motivaciones Profesionales"
 I.3. Investigadora: Nieves Ccahuana Corrales

II. DATOS DEL EXPERTO

- 2.1. Nombre y Apellidos..... Esteban Cusi Condori
 2.2. Especialidad..... Psicólogo Educativo, Forense
 2.3. Fecha..... 13/04/2016

COMPONENTE	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy Bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
Forma	1. Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios			X		
	2. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado				X	
	3. Objetividad	Esta expresado en conducta observable			X		
Contenido	4. Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología			X		
	5. Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y calidad		X			
	6. Intencionalidad	El instrumento mide pertinentemente las variables de investigación			X		
Estructura	7. organización	Existe una organización lógica			X		
	8. Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación educativa.				X	
	9. Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones.			X		
	10. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X

1. Opinión de Aplicabilidad
 Se leante las observaciones analizadas en el Instrumento para su posterior aplicación

2. Promedio de Valoración:

3. Luego de Revisado el Instrumento:

- Precede su Aplicación.
 Debe Corregirse.


 Sello y Firma del Experto
 DNI: 23975320
 Esteban Cusi Condori
 psicólogo

CUESTIONARIO DE MOTIVACIONES PROFESIONALES

CRITERIO DE JUICIO DE EXPERTOS

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	OBSERVACIONES
¿Son relevantes para la finalidad que se pretende? ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.	OK
¿Hay preguntas innecesarias o repetitivas? ¿Se podría acortar el cuestionario? ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.	Mejora ítems repetidos
¿Falta alguna pregunta que aporte información importante para la finalidad del Cuestionario? ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.	lo ideal es que haya un standar en cuanto al número de ítems por cada área: Ejm en Ingeniería Industrial tiene 5, Viciario 6, Fluida 5 y prestigio civil y economico 8 ítems - En todo caso no tendría que ser por prestigio civil y economico, de tal manera que cada área tenga 5 ítems.
¿Están redactadas con corrección gramatical y sintáctica? ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.	OK
¿Son claras y previsiblemente las van a entender sin ambigüedad los sujetos que Van a responder? ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.	- Mejora ítem (no todos los incluidos tienen error) - Mejora ítem 6 (redundante).
¿Son de respuesta fácil? ÍTEMS: 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22,23,24.	Reformular formato de respuesta, que sea pertinente para emitir una respuesta.

Juicio de Experto..... Fecha: 13/04/2016

Firma: 
 Mg. Esteban José Andrés
 psicólogo

CUESTIONARIO DE MOTIVACIONES PROFESIONALES

Nombre y Apellido:.....

Edad: Sexo: M () F ()

Ocupación:..... Institución Educativa.....

Fecha:.....

INSTRUCCIONES

A continuación hay una lista de frases sobre las motivaciones profesionales, si la frase describe tus motivaciones profesionales, responde con una "X" en el casillero que describe tus motivaciones profesionales en una escala de nunca, casi nunca, algunas veces, muchas veces, siempre. No hay respuesta Correcta o Incorrecta.

N o	CUESTIONARIO DE PREGUNTAS	NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	MUCHAS VECES	SIEMPRE
1	Lo primero que tomo en cuenta para elegir mi profesión es que me ayude a desenvolverme como líder y ser valorado por la sociedad.					
2	Optarías por una profesión que sea poco conocida en el mercado laboral.					
3	Elegiría la carrera profesional porque admiro a mis padres y deseo ser como ellos.					
4	Elijo mi carrera profesional por qué no me gustan las profesiones tradicionales.					
5	Para mi es más importante el poder trabajar en lo que me interesa, que el ganar mucho dinero.					
6	Mi familia piensa que debería elegir, la misma carrera profesional que ellos, para hacerme cargo de la empresa o negocio.					
7	Mi prioridad para elegir la profesión es, que me garantizase estabilidad y bienestar económico.					
8	Elegirías tu profesión porque es nueva por eso será fácil de encontrar un trabajo.					
9	Cuando pienso en la profesión que estudiaré normalmente estoy orgulloso(a) conmigo mismo(a).					
10	Elegiste tu profesión porque tú deseo es lograr un alto ingreso económico.					
11	Elegirías estudiar la misma carrera de alguno de tus familiares.					
12	Pienso que la profesión de moda es la mejor opción del futuro.					
13	Estoy seguro(a) de contar con la capacidad y habilidad necesaria para ejercer mi profesión.					
14	La elección de mi profesión está determinada por la influencia de mis padres.					
15	Me gustaría alcanzar premios y prestigio social con la profesión elegida.					
16	Elegirías la misma profesión que Tus amigos(as).					
17	Ejercer la profesión me producirá un gran placer y satisfacción personal.					
18	Mi familia me habló de los beneficios de la carrera profesional.					
19	Pienso que la profesión elegida me permitirá asegurar mi futuro salarial el día de mañana.					
20	La carrera profesional me ayudara a sentirme pleno(a) y realizado(a).					

Vocación(5)	Prestigio Social y Económico(5)	Influencia Familiar(5)	Moda(5)	Diagnóstico

INVENTARIO DE AUTOESTIMA DE STANLEY COOPERSMITH

Nombre y Apellido:.....

Edad: Sexo: M () F ()

Ocupación:..... Institución Educativa.....

Fecha:.....

INSTRUCCIONES

A continuación hay una lista de frases sobre sentimientos, si la frase describe como generalmente tú te sientes, marca con una "X" en la columna de VERDADERO. Si la frase no describe como generalmente tú te sientes, marca con una "X" en la columna de FALSO. No hay respuesta Correcta o Incorrecta, todas valen.

N°	CUESTIONARIO DE FRASES	V	F
1	Usualmente las cosas no me molestan.		
2	Me resulta difícil hablar en frente de un grupo.		
3	Hay muchas cosas de mí que cambiaría si pudiera.		
4	Puedo tomar decisiones sin mayor dificultad.		
5	Soy muy divertido(a)		
6	Me altero fácilmente en casa.		
7	Me toma mucho tiempo acostumbrarme a cualquier cosa nueva.		
8	Soy popular entre las personas de mi edad.		
9	Generalmente mi familia considera mis sentimientos.		
10	Me rindo fácilmente.		
11	Mi familia espera mucho de mí.		
12	Es bastante difícil ser "yo mismo".		
13	Me siento muchas veces confundido.		
14	La gente usualmente sigue mis ideas.		
15	Tengo una pobre opinión acerca de mí mismo		
16	Hay muchas ocasiones que me gustaría irme de casa.		
17	Frecuentemente me siento descontento con mi trabajo.		
18	No estoy tan simpático como mucha gente.		
19	Si tengo algo que decir usualmente lo digo.		
20	Mi familia me comprende.		
21	Muchas personas son más preferidas que yo.		
22	Frecuentemente siento como si mi familia me estuviera presionando.		
23	Frecuentemente me siento desalentado con lo que hago.		
24	Frecuentemente desearía ser otra persona.		
25	No soy digno de confianza.		

Puntaje Total	Si mismo	Social	Hogar	Diagnóstico General
Diagnóstico Por Áreas				

CUESTIONARIO DE MOTIVACIONES PROFESIONALES

Nombre y Apellido: Almeida Daniela Svetle Ido
 Edad: 16 Sexo: V () F (X)
 Ocupación: Estudiante Institución Educativa: Unel Garcia
 Fecha: 22.10.16

INSTRUCCIONES

A continuación hay una lista de frases sobre las motivaciones profesionales, si la frase describe tus motivaciones profesionales, responde con una "X" en el casillero que describe tus motivaciones profesionales en una escala de nunca, casi nunca, algunas veces, muchas veces, siempre. No hay respuesta Correcta o Incorrecta.

Nº	CUESTIONARIO DE PREGUNTAS	NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	MUCHAS VECES	SIEMPRE
1	Lo primero que tomo en cuenta para elegir mi profesión es que me ayude a desenvolverme como líder y ser valorado por la sociedad.		X			
2	Optarías por una profesión que sea poco conocida en el mercado laboral.	X				
3	Elegiría la carrera profesional porque admiro a mis padres y deseo ser como ellos.	X				
4	Elijo mi carrera profesional por qué no me gustan las profesiones tradicionales.			X		
5	Para mí es más importante el poder trabajar en lo que me interesa, que el ganar mucho dinero.		X			
6	Mi familia piensa que debería elegir, la misma carrera profesional que ellos, para hacerme cargo de la empresa.	X				
7	Mi prioridad para elegir la profesión es, que me garantizase estabilidad y bienestar económico.					X
8	Elegirías tu profesión porque es nueva por eso será fácil de encontrar un trabajo.			X		
9	Cuando pienso en la profesión que estudiaré normalmente estoy orgulloso(a) conmigo mismo(a).				X	
10	Elegiste tu profesión porque tú deseo es lograr un alto ingreso económico.				X	
11	Elegirías estudiar la misma carrera de alguno de tus familiares.	X				
12	Pienso que la profesión de moda es la mejor opción.	X				
13	Estoy seguro(a) de contar con la capacidad y habilidad necesaria para ejercer mi profesión.					X
14	La elección de mi profesión está determinada por la influencia de mis padres.	X				
15	Me gustaría alcanzar premios y prestigio social con la profesión elegida.					X
16	Elegirías la misma profesión que Tus amigos(as).	X				
17	Ejercer la profesión me producirá un gran placer y satisfacción personal.					X
18	Mi familia me habló de los beneficios de la carrera profesional.					X
19	Pienso que la profesión elegida me permitirá asegurar mi futuro salarial el día de mañana.			X		
20	La carrera profesional me ayudara a sentirme pleno(a) y realizado(a).			X		

Influencia Familiar(5)	Vocación(5)	Moda(5)	Prestigio Social y Económico(5)	Diagnóstico
9	20	9	9	Vocación

INVENTARIO DE AUTOESTIMA DE STANLEY COOPERSMITH

Nombre y Apellido: Almencha Daniela Soledad
 Edad: 16 Sexo: V () F (X)
 Ocupación: Estudiante Institución Educativa: Univel Garcia
 Fecha: 22/04/16

INSTRUCCIONES

A continuación hay una lista de frases sobre Sentimientos, si la frase describe como generalmente tú te sientes, marca con una "X" en la columna de VERDADERO. Si la frase no describe como generalmente tú te sientes, marca con una "X" en la columna de FALSO. No hay respuesta Correcta o Incorrecta, todas valen.

N°	CUESTIONARIO DE FRASES	V	F
1	Usualmente las cosas no me molestan.	X	F
2	Me resulta difícil hablar en frente de un grupo.	V	X
3	Hay muchas cosas de mí que cambiaría si pudiera.	X	F
4	Puedo tomar decisiones sin mayor dificultad.	X	F
5	Soy muy divertido(a)	X	F
6	Me altero fácilmente en casa.	X	F
7	Me toma mucho tiempo acostumbrarme a cualquier cosa nueva.	V	X
8	Soy popular entre las personas de mi edad.	V	X
9	Generalmente mi familia considera mis sentimientos.	X	F
10	Me rindo fácilmente.	V	X
11	Mi familia espera mucho de mí.	X	F
12	Es bastante difícil ser "yo mismo".	V	X
13	Me siento muchas veces confundido.	X	F
14	La gente usualmente sigue mis ideas.	X	F
15	Tengo una pobre opinión acerca de mí mismo	V	X
16	Hay muchas ocasiones que me gustaría irme de casa.	X	F
17	Frecuentemente me siento descontento con mi trabajo.	V	X
18	No estoy tan simpático como mucha gente.	V	X
19	Si tengo algo que decir usualmente lo digo.	X	F
20	Mi familia me comprende.	X	F
21	Muchas personas son más preferidas que yo.	V	X
22	Frecuentemente siento como si mi familia me estuviera presionando.	X	F
23	Frecuentemente me siento desalentado con lo que hago.	V	X
24	Frecuentemente desearía ser otra persona.	V	X
25	No soy digno de confianza.	X	X

Puntaje Total	Si mismo	Social	Hogar	Diagnóstico General
72	N.A	N.M.A	N.M.B	N.M.A
Diagnóstico por aéreas	11	5	2	

Aplicación de los instrumentos psicológicos a los estudiantes de 5to de secundaria del colegio Uriel García.



Aplicación de los instrumentos psicológicos a los estudiantes de 5to de secundaria del colegio Uriel García.

