



**ESCUELA DE POSGRADO**  
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Motivación e intereses profesionales en alumnos de cuarto  
grado de secundaria de un colegio de Breña – 2015.

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE  
Maestro en Psicología Educativa.

**AUTOR:**

Br. Alberto Pablo Vargas Apaza

**ASESOR:**

Dr. Carlos De la Cruz Valdiviano

**SECCIÓN:**

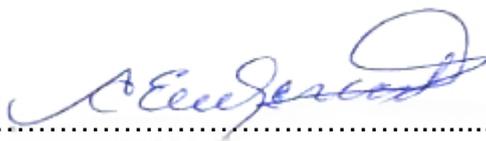
Educación e idiomas

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Atención integral del infante, niño y adolescente.

**PERÚ- 2017**

Página del jurado



---

Dra. Celia Emperatriz Mercado Marrufo  
Presidente



---

Mgtr. Fernando Nolazco Labajos  
Secretario



---

Dr. Carlos de la Cruz Valdiviano  
Vocal

### **Dedicatoria**

Con todo el amor del mundo, a mi padre que ya está en el cielo. A mi madre, que siempre estuvo presente. A mi familia: Marita, Viviana y Héctor por el amor, la inspiración, el apoyo y la fortaleza que siempre me dan.

Alberto.

### **Agradecimiento**

A Dios por todas las bendiciones que me ha prodigado a lo largo de la vida.

A los maestros que me formaron: Por su ejemplo de vida, orientaciones y enseñanzas.

Al Dr. Carlos De La Cruz Valdiviano por sus orientaciones, paciencia y apoyo para terminar esta tesis.

### **Declaratoria de Autenticidad**

Yo, Alberto Pablo Vargas Apaza estudiante de la investigación sobre la atención integral del infante, niño y adolescente de la escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI 09457879, con la tesis titulada "Motivación e intereses profesionales en alumnos de cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña - 2015"

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada. Es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados son reales. Éstos están conformes a una base de datos real, por tanto, no son duplicados, ni copiados. En consecuencia, los resultados que son presentados en esta tesis serán un aporte a la realidad investigada.

De identificarse fraude (datos falsos), plagio (información sin citar autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 28 de enero del 2016.

Firma: \_\_\_\_\_

Alberto Pablo Vargas Apaza.

DNI: 09457879

## Presentación

Honorables miembros del jurado:

En cumplimiento a las normas establecidas en el reglamento de grados y títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el grado de Magister en Educación con mención en Psicología Educativa, pongo a vuestra consideración el presente trabajo de investigación titulado: "Motivación e intereses profesionales en alumnos de cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña – 2015".

Este trabajo corresponde al diseño No experimental, de tipo descriptivo - correlacional, cuya finalidad es determinar la relación que existe entre ambas variables. Consta de V capítulos las cuales se detalla a continuación: Capítulo I: Introducción, se presenta los antecedentes, marco teórico, justificación, realidad problemática, formulación del problema, hipótesis y objetivos. Capítulo II: Marco Metodológico, se presenta las variables, su Operacionalización, metodología, tipo de estudio, diseño, población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos, método de análisis de datos, aspectos éticos. Asimismo, en el capítulo III se presentan los resultados, capítulo IV la discusión, Capítulo V las conclusiones, capítulo VI las recomendaciones y en el capítulo VII, las referencias.

Señores miembros del jurado, espero que esta investigación sea evaluada y merezca su aprobación.

Los Olivos, 14 noviembre del 2015

Alberto.

## Índice

	Pág
Carátula	
Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	vvi
Presentación	vii
Índice	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xii
Resumen	xiii
Abstract	15
<b>I. Introducción</b>	<b>18</b>
Antecedentes	22
fundamentación científica, técnica o humanística	43
Justificación	44
Problema	46
Hipótesis	47
Objetivos	48
<b>II. Marco metodológico</b>	<b>49</b>
2.1 Variables	50
2.2 Operacionalización de variables	51
2.3 Metodología	52
2.4 Tipos de estudio	53
2.5 Diseño	54
2.6 Población, muestra y muestreo	56
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	67
2.8 Métodos de análisis de datos	67
2.9 Aspectos éticos	68
<b>III Resultados</b>	<b>69</b>

<b>IV</b>	<b>Discusión</b>	95
<b>V</b>	<b>Conclusiones</b>	100
<b>VI</b>	<b>Recomendaciones</b>	102
<b>VII</b>	<b>Referencias</b>	104
	<b>Anexos</b>	108
	Anexo 1 Escala de Motivación M-L 1996 Revisión Psicométrica 2010	
	Anexo 2 Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM 83 – R2010.	
	Anexo 3 Hoja de respuestas del Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales	
	Anexo 4 Matriz de consistencia	
	Anexo 5 Base de datos de la Variable Motivación de Logro	
	Anexo 6 Base de datos de la Variable de Intereses Vocacionales y Ocupacionales	
	Anexo 7 Artículo científico	

## Índice de tablas

		Pág.
Tabla 1	Operacionalización de la variable Motivación de logro	50
Tabla 2	Operacionalización de la variable Intereses profesionales	51
Tabla 3	Distribución de la población de estudiantes	54
Tabla 4	Estadística de fiabilidad de la variable Motivación de logro	58
Tabla 5	Índice de consistencia interna mediante alfa de Cronbach para el 2 inventario de intereses profesionales	64
Tabla 6	Escala valorativa de la variable: Motivación de Logro	65
Tabla 7	Escala valorativa de la variable: Intereses vocacionales y ocupacionales.	66
Tabla 8	Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión de Afiliación	70
Tabla 9	Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión de Poder.	71
Tabla 10	Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión de logro	72
Tabla 11	Niveles de Motivación de Logro	73
Tabla 12	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Físicas Matemáticas.	74
Tabla 13	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Sociales	75
Tabla 14	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Naturales	76
Tabla 15	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias de la Comunicación.	77
Tabla 16	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Arte	78
Tabla 17	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Burocracia	79
Tabla 18	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de	80

## Ciencias Económicas Políticas

## Tabla 19

Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Institutos Armados.	81
Tabla 20 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Finanzas	82
Tabla 21 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Lingüística	83
Tabla 22 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Jurisprudencia	84
Tabla 23 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes	85
Tabla 24 Tabla de contingencia entre la Motivación de logro e Intereses profesionales	86
Tabla 25 Prueba de normalidad	88
Tabla 26 Relación entre la motivación de logro e intereses profesionales	91
Tabla 27 Relación entre la afiliación de la motivación de logro con los intereses profesionales.	92
Tabla 28 Relación entre el poder de la motivación de logro con los intereses profesionales	93
Tabla 29 Relación entre el logro de la motivación con los intereses profesionales.	94

## Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Pirámide de Maslow. Jerarquía de las necesidades.	27
Figura 2 Las dimensiones de motivación de logro	28
Figura 3 El esfuerzo para lograr satisfacer las metas o necesidades personales	30
Figura 4 Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De Afiliación.	70
Figura 5 Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De Poder.	71
Figura 6 Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De Logro.	72
Figura 7 Niveles de Motivación de Logro	73
Figura 8 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Físicas Matemáticas	74
Figura 9 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Sociales	75
Figura 10 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Naturales	76
Figura 11 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias de la Comunicación.	77
Figura 12 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Arte.	78
Figura 13 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Burocracia	79
Figura 14 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Económicas Políticas	80
Figura 15 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Institutos Armados	81
Figura 16 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Finanzas.	82
Figura 17 Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Lingüística	83

Figura 18	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Jurisprudencia	84
Figura 19	Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes.	85
Figura 20	Gráfico que muestra la Motivación de logro e Intereses profesionales	86

## Resumen

Este estudio tiene el objetivo de establecer la relación que existe entre la motivación e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

El presente estudio se enmarca dentro del paradigma positivista, con un enfoque cuantitativo. Para el mismo, se utilizó el tipo de investigación sustantiva, de nivel descriptivo, con un diseño no experimental transeccional correlacional con una muestra de 80 estudiantes de cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña, a quienes se les aplicó dos instrumentos, a saber: Una Escala de Motivación M-L 1996 con una revisión psicométrica 2010 y el Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83-R 2010. La validez para ambos casos es fiable. De otro lado, debo indicar que los instrumentos tienen niveles altos de consistencia y precisión de medida. Por último debo anotar que la prueba de hipótesis se realizó mediante la aplicación de la correlación Rho de Spearman.

La principal conclusión a la que se llegó fue, que se evidencia la existencia de una correlación positiva moderada ( $r = 0.548$ ) entre la motivación e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Además debo indicar que el resultado de la significancia  $p = 0,005 < 0.05$ , nos permite señalar que la relación es estadísticamente significativa. Esto confirma que a mayor motivación de logro, mayores serán los intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano.

Palabras claves: Motivación e intereses profesionales.

## Abstract

This study aims to establish the relationship between achievement motivation and professional interests fourth graders in junior high Salesian College "San Francisco de Sales" Breña district.

The study is part of the positivist paradigm, quantitative approach, this study used the kind of substantive research, descriptive level, a correlational no experimental design; with a sample of 80 high school fourth grade students of the Salesian School "San Francisco de Sales" district of Breña, who were applied two instruments, Motivation Scale ML 1996 Vocational Interest Inventory and Occupational CASM83-R 2010 , valid for both cases are reliable instruments also have high levels of consistency and accuracy of measurement, the hypothesis test is performed by applying Spearman correlation Rho.

The main conclusion reached was: the existence of a moderate positive correlation ( $r = 0.548$ ) between achievement motivation and professional interests in fourth grade students of secondary Salesian College "San Francisco de Sales" district is evident Breña. Likewise, the significance  $p = 0.005 < 0.05$ , allows us to note that the relationship is statistically significant. This confirms that the higher the achievement motivation, the greater the professional interests fourth graders in high school the Salesian College.

Keywords: Achievement motivation and professional interests.

## **I. Introducción**

Grandes dificultades individuales se presentan a lo largo de nuestra vida, pero aun así, el entusiasmo, creatividad y esperanza forman parte de los elementos esenciales que nos dan la oportunidad de crecer. Una parte importante de nuestro crecimiento se da en el contexto familiar y otra, en nuestra integración con grupos sociales.

Parte de estas interacciones ayudan a la formación de la personalidad, y de manera directa, en proyecciones profesionales, en donde se verán reflejadas las aspiraciones, intereses y motivaciones de lo que se quiere lograr. Una vez que se plantean los proyectos, se pasa a la etapa de la elección, que debe equilibrar las oportunidades disponibles y los intereses que se tienen sobre las mismas para el logro de la satisfacción personal y profesional.

Al plantearse una meta profesional, se debe valorar, si realmente, es congruente con las expectativas y motivaciones que se tenían sobre la misma. Además se debe confrontar con la realidad, situación que se presenta en todo los ámbitos profesionales y que con especial importancia involucra al campo de la educación que trabaja con personas que requieren orientación, instrucción y cuidados. Todo ello amerita, plena conciencia, compromiso, disponibilidad, y motivación como herramientas fundamentales para la satisfacción individual y colectiva.

En base a las consideraciones anteriores se realizó un estudio titulado "Motivación de logro e intereses profesionales en alumnos de cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña - 2015".

Para lograr este cometido, el presente estudio se estructuró en cinco capítulos, que abarcan los siguientes aspectos:

El primer capítulo hace referencia a los antecedentes internacionales y nacionales, el marco teórico de ambas variables para su mejor comprensión, la justificación, la realidad problemática, la formulación del problema, las hipótesis y los objetivos.

El segundo capítulo presenta a las variables, su operacionalización, metodología, tipo de estudio, diseño, población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos, método de análisis de datos y aspectos éticos. Finalmente, los resultados, discusión, conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

Se espera que el presente estudio motive a continuar con esta línea de investigación, siendo tan necesaria para brindar una formación integral al educando que le permita un mejor conocimiento de sus motivaciones, intereses y proyectos, además de un mejor desenvolvimiento socio emocional adecuado en diferentes aspectos de su vida.

## 1.1 Antecedentes

### Antecedentes internacionales

Fogliatto y Pérez (2004) en Argentina, realizaron un análisis crítico de los cuestionarios de interés vocacional construidos en Estados Unidos tales como: El registro de preferencias de Kuder, el cuestionario de interés vocacional de Strong y el inventario de la personalidad de Holland. Fogliatto y Pérez proponen que los inventarios mencionados evalúan los intereses vocacionales acordes a la sociedad norteamericana, la cual es muy diferente a la de Argentina. Además observaron que los giros idiomáticos utilizados en los inventarios son extraños a la realidad argentina, ya que expresan características de determinado nivel cultural. Además mencionaron que los cuestionarios presentan una cantidad de ítems en áreas que están desprestigiadas socialmente en Argentina. Fogliatto y Pérez son de la opinión que, al aplicar estos instrumentos no se obtengan los resultados esperados. Por lo que proponen que estos instrumentos sean elaborados de acuerdo a las características locales.

Cardona (2011) en su investigación que titula, acercamiento a la comprensión de los factores motivacionales de los docentes en las instituciones de educación superior, tuvo como objetivo primordial, indagar los factores motivacionales internos y externos que contribuyen al comportamiento organizacional de los docentes. La mencionada investigación fue realizada con una muestra formada por dos grupos: En el 2009 fueron 65 docentes y en el 2010 fueron 24 docentes, haciendo un total de 89 docentes. En esta investigación el instrumento aplicado fue el Cuestionario de Motivación para el Trabajo (CMT). El autor formula, entre otras, las siguientes conclusiones: En los resultados se observaron cambios significativos en los siguientes factores a saber: Afiliación, Autorrealización, Reconocimiento, Supervisión y Contenido del trabajo. En cuanto al factor Afiliación, se verificó que existe una disminución en la distribución de los datos del 2009 al 2010, hacia valores que indican una tendencia menor de afiliación por parte de las personas evaluadas. En cuanto al factor de Logro no se muestra un cambio significativo en la tendencia de los datos de un año a otro. Por

otro lado, hay un aumento de la escala media a la alta es el factor de Poder, y ello constituye la posibilidad de manifestar comportamientos a partir de los cuales se busca ejercer control e influencia sobre los compañeros o los grupos de personas con los que se trabaja, además de los medios de control (comunicación e incentivos).

Cabeza y Ramos (2012) en su investigación sobre Factores motivacionales internos y externos relacionados con el desempeño docente en la PUCE. El objetivo fue explorar el efecto que los factores motivacionales internos y externos tienen sobre el desempeño de los docentes. La mencionada investigación fue realizada en una muestra de 78 profesores de la PUCE. Las pruebas utilizadas para la siguiente investigación fueron: La motivación hacia el trabajo y la satisfacción y la insatisfacción laboral de Herzberg, Mausner y Snyderman, y el cómo influyen en el desempeño docente. El autor formula, entre otras, las siguientes conclusiones: Los resultados identificaron al factor externo “supervisión en el trabajo”, como predictor del desempeño docente. En los factores internos hubo mayores puntajes en lo que es el trabajo, y en los factores externos, mayor puntaje se produjo en relaciones de trabajo. Adicionalmente se encontró una diferencia con significación estadística en el factor “trabajo en sí” dependiendo del género de los profesores. Las profesoras mostraron un nivel de satisfacción más alto en este factor que los profesores varones. Estos hallazgos llaman a profundizar en siguientes investigaciones sobre estas variables específicas.

Rodríguez, Núñez, Valle, Blas y Rosario (2009) realizaron un estudio sobre autoeficacia docente, motivación del profesor y estrategias de enseñanza. El objetivo de estos autores fue el indagar diferentes ámbitos de autoeficacia y dar los perfiles del docente, relacionándolos con niveles y tipos de motivación. Esta investigación fue realizada en una muestra de 95 docentes de universidades públicas. Las pruebas aplicadas fueron: La Escala de autoeficacia docente, Cuestionario de motivación docente y Cuestionario de estrategias instruccionales. Los autores siguiendo su metodología de trabajo, obtuvieron los siguientes hallazgos, a saber: se juntaron tres grupos, con un perfil de autoeficacia distinto: 1) alta autoeficacia en las tres dimensiones, 2) media autoeficacia en optimización

del proceso instruccional y en gestión del aula, 3) baja autoeficacia en las tres dimensiones. Se hallaron resultados diferenciales significativos entre los grupos, excepto para la motivación centrada en el yo. El primer grupo evidencia niveles significativos más bajos de motivación intrínseca de los tres grupos y agrupa a docentes más desmotivados que los que integran el grupo de mayor autoeficacia percibida. En conclusión, no parecen existir diferencias significativas en el grado de motivación entre el primer y segundo grupo.

Panella y Mussolini (2005) realizan un estudio en torno a los Factores Motivacionales y Métodos de los ingresantes de la carrera de Medicina y Veterinaria de la Universidad de Río Cuarto (Córdoba, Argentina). En el presente trabajo se proponen examinar las metas y los motivos en la elección de la carrera de Medicina Veterinaria de dicha universidad. Los autores mencionados llegan a las siguientes conclusiones: Del análisis del grupo de alumnos encuestados se puede inferir en las preguntas analizadas que las metas y motivos personales que más interesan a los alumnos de la carrera de medicina veterinaria están relacionadas con los temas objetivos, de poder y logro. Una primera conclusión fue que, la mayoría de los estudiantes eligieron la carrera por motivación personal, y la que la elección de la misma les posibilita el encuentro de trabajo. Este factor de logro y prestigio integra gran parte de las metas personales de los estudiantes, ya que eligen esta carrera porque con ella, pretenden ser independientes, tener un trabajo con cierto prestigio, emprender un camino y llegar hasta el final. Además, los estudiantes sienten que la familia y los medios de comunicación, no constituyen un factor de influencia en su decisión de elegir la carrera de medicina veterinaria.

Osorio (2014) en su investigación sobre la motivación de logro en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de licenciatura en arquitectura de la universidad Rafael Landívar, toma como muestra una sección de cada curso, totalizando 136 estudiantes. Se utilizó la Escala ML1 y ML2 de Motivación de Logro, del Dr. Pedro Morales (2006). Se concluyó que no hay diferencia estadísticamente significativa, en ninguno de los cursos, siendo considerada la motivación de logro aceptable, sin embargo, el análisis por

frecuencia de respuesta en las preguntas de cada instrumento, se encontró que la mayoría de estudiantes (80%) se conformaría con lo que tiene, en lugar de buscar nuevos retos.

### **Antecedentes nacionales**

Entre los estudios relacionados con esta investigación a nivel nacional se encontraron las siguientes investigaciones:

Tirado (2007) presentó un estudio que se centra en determinar la relación entre la motivación para el logro y los patrones clínicos de personalidad, utilizando como instrumentos la Escala de Motivación M-L 1996 y el Inventario Clínico Multiaxial de Millon. El mismo trabajó con una población cuya muestra constó de 1860 alumnos ingresantes a la Universidad "César Vallejo" en el semestre académico 2007-I. Los resultados indican que los patrones de personalidad esquizoide y esquizotípico obtuvieron una correlación negativa con la motivación para el logro. De otro lado, los patrones de personalidad paranoide, histriónica, antisocial, narcisista, límite, compulsivo, dependiente y evitativo obtuvieron una correlación positiva con respecto a la motivación para el logro.

Loro (2014) en su tesis Motivación de logro y autoeficacia percibida en docentes de instituciones educativas del distrito de Lurín, presentó su estudio que tuvo como finalidad determinar la relación existente entre motivación de logro y autoeficacia percibida en docentes de instituciones educativas del distrito de Lurín. La población considerada fue de 187 docentes del distrito de Lurín, siendo la muestra estudiada de 136 docentes. La recolección de datos se realizó a través de la Escala de Motivación de Logro del Dr. Vicuña y sus colaboradores, y la Escala de Autoeficacia Percibida de Tschannen-Moran & Woolfolk. Los resultados demostraron, que no existe relación significativa entre motivación de logro y autoeficacia percibida en docentes del distrito de Lurín, vale decir que las variables son independientes.

Yactayo (2010) en su investigación realizada en la Universidad San Ignacio de Loyola. Lima Perú. En su tesis cuyo título es Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una institución educativa del Callao, tuvo como propósito de su estudio establecer la relación entre la motivación de logro académico y el rendimiento académico en alumnos de secundaria. Se aplicó una prueba de Motivación de logro académico (MLA) en alumnos de secundaria. La muestra fue de 93 alumnos de tercero, cuarto y quinto de secundaria en la I.E. mixta Fe y Alegría 43 de Ventanilla Callao con edades entre los 14 y 18 años. Se obtuvo un índice de correlación de 0.39 mediante la prueba de Spearman. Se encontró una relación moderada entre la motivación de logro y el rendimiento académico, también se evidenció que las mujeres tienen una motivación de logro mayor respecto a los varones.

Morán (2006) realizó un estudio en relación a la motivación y el rendimiento académico en estudiantes del sexto grado de educación primaria en el distrito de Lurigancho - Chosica, llegando a las siguientes conclusiones: La motivación académica en sus componentes: expectativas; valor de la tarea; y afectivo, de los estudiantes en mención, se ubica en el nivel medio. De otro lado, se descubre que no existe una relación significativa entre la motivación académica, el componente expectativa y el rendimiento escolar en los estudiantes en cuestión. Además se verifica que existe una relación significativa positiva entre la motivación académica, el componente de la tarea y el rendimiento de los estudiantes. Y finalmente se verifica que no existe una relación significativa entre la motivación académica, el componente afectivo y el rendimiento escolar de los estudiantes ya mencionados en el presente estudio.

Vicuña (2004) realizó una revisión del Inventario de Intereses Profesionales y Ocupacionales CASM-83. Para esta revisión aplicó el instrumento a 320 varones a saber: a 200 del nivel secundario de centros educativos estatales y a 120 estudiantes universitarios de los primeros ciclos. Dicho instrumento también se aplicó a 300 mujeres, a saber: a 200 del nivel secundario de centros educativos estatales y a 100 estudiantes universitarias de los dos primeros años. El tamaño de la muestra fue representativo con un

margen de error de 0.20 y un nivel de confianza de 0.05. Los resultados mostraron una vez más que las escalas discriminan apropiadamente cada una de las áreas y que no se encontraron interdependencia ya que mantienen roles claramente diferenciados. Vicuña manifiesta en la revisión del Inventario de Intereses Profesionales y Ocupacionales lo siguiente: En el año 2003 se encontraron diferencias significativas en los intereses profesionales y ocupacionales en función al sexo al igual que en el año 1991. Es por esto que para la asesoría vocacional se utilizan Baremos distintos tales como los que encontramos en el registro de preferencias vocacionales de autores como Kuder (1972), Tovar (1979), Vivanco (1990) y Pereyra (1992).

Laucata (2013) En su estudio de los intereses vocacionales y las actitudes hacia las profesiones universitarias, técnicas y oficios en estudiantes de los centros de educación básica alternativa de Villa María del triunfo, 2013. Para determinar la población y muestra de los estudiantes de 06 instituciones educativas de EBA, se aplicó el estudio a los estudiantes asistentes, quedando un total de 68 estudiantes (27 varones y 41 mujeres), los que quedaron como resultado de la depuración del mismo instrumento por sus escalas de consistencia y veracidad. El instrumento utilizado fue el CASM-83 Revisión 2010. Por tanto, se eligió una muestra no probabilística intencional de estudiantes que cursaban el último año de EBA. El presente estudio tenía como finalidad determinar la relación entre los intereses vocacionales y las actitudes hacia las profesiones universitarias, técnicas y oficios en estudiantes de los centros de educación básica alternativa de Villa María del triunfo, 2013.

## **1.2 Fundamentación científica**

### **Motivación de logro.**

Hablar de una sola definición de motivación sería imposible, ya que los teóricos tienen ideas variadas al respecto. Esto se hace evidente cuando empezamos hacer una búsqueda del concepto de motivación. Encontramos que son diferentes y esto fue corroborado por Kleinginna & Kleinginna (1981) una pareja de

investigadores norteamericanos, que evidenciaron que en la literatura especializada existen más de 102 definiciones o enunciados de motivación.

Se puede definir la motivación en base a las siguientes propuestas. En primer lugar, para McClelland (1989) la motivación es el conjunto de razones del por qué las personas se comportan de la forma en que lo hacen; así mismo, sostiene que el comportamiento motivado es vigoroso, dirigido y sostenido.

Según Vicuña (2004) la motivación viene a ser el proceso de activación selectiva, que orienta la acción del individuo hacia la satisfacción de necesidades. Agrega que este estado de motivación se consigue a partir de un hipotético estado previo de desequilibrio que impulsa un comportamiento, en respuesta a estos mismos estímulos de desequilibrio, produciendo la motivación en la persona. Estas conductas van orientadas a alcanzar un estado de equilibrio que es anticipado como satisfactorio. De esta manera, la medición y observación no se puede realizar sobre la motivación, sino sobre estas conductas que se presentan según los tipos de incentivos y circunstancias presentes.

Según Vicuña (2004) los motivos del logro o consecución de algo de mucha importancia están referidos al grado de satisfacción que experimentan las personas cuando realizan diversas actividades, dependiendo del ámbito ocupacional en el que se desempeñen. Sin embargo, este grado de satisfacción obtenido por realizar distintas actividades varía entre las personas. Algunas se satisfacen por haber alcanzado metas, mientras que otras necesitan recompensas tangibles para experimentar el éxito. (p. 56)

Este autor explica esta diferencia en el sentido que la motivación de logro en las personas está determinada por un juicio subjetivo de lo que es “realmente” significativo o valioso para ellos. En ese sentido las personas con una alta motivación de logro se esforzarán por realizar y culminar las tareas que ellos consideran importantes y a desestimar aquellas tareas que consideren fáciles o

poco reforzantes, desde luego, también determinadas por un juicio de valor subjetivo.

McClelland y Boyatzis (1982) definen la necesidad de logro como el deseo de tener éxito en actividades que impliquen un nivel de prestigio o en actividades en las que se puedan definir claramente el éxito y el fracaso. Las características de las personas que se orientan al logro son, a saber: la tendencia a imponerse metas moderadas y a trabajar con mayor ahínco cuando las probabilidades de triunfar son moderadamente grandes; la preferencia de situaciones de trabajo en que puedan asumir la responsabilidad personal de la realización necesaria para alcanzar la meta; el gustar de recibir retroalimentación respecto de cómo les va, ya que de hecho son sensibles a esa retroalimentación concreta; y la iniciativa en la investigación de su medio.

La persona con necesidad de logro elevado desea asumir la responsabilidad personal de su éxito o fracaso. Le gusta correr riesgos moderados y muestra preferencia por las situaciones que le proporcionan retroalimentación inmediata sobre su actividad. Esta necesidad le impide involucrarse en situaciones abiertas o exploratorias. Su sentido de responsabilidad le impide delegar autoridad, a menos que observe valores que le permitan considerar el desarrollo de una organización como una meta legítima.

La riqueza de una persona con alta necesidad de logro proviene de su habilidad para lograr metas, ya que en la mayoría de las sociedades, la consecución de metas repercute en recompensas financieras. Los altamente realizadores, no están invadidos ni movidos por el dinero per sé, sino más bien, prefieren la inmediata retroalimentación de su desempeño.

### **Teorías de la Motivación**

Existen teorías que definen la motivación de diferentes formas. Entre ellas, tenemos:

### **Teoría del Incentivo**

Portela, Alfonso, Argüelles y Morales (2006) señalan que la explicación por incentivos se debe a autores como Young, Thorndike, McClelland, entre otros.

Un incentivo es un elemento importante en un comportamiento motivado. Este consiste en premiar y reforzar el motivo mediante una recompensa.

Para el sujeto un incentivo es el incitador a la acción, es un motivo visto desde afuera, es decir, aquello que le atrae. Estas teorías explican también cómo algunos motivos llegan a oponerse a la satisfacción de las necesidades orgánicas básicas e incluso desencadenan comportamientos perjudiciales, este tipo de motivación por la búsqueda del placer, sería por ejemplo, el consumo de tabaco, drogas y alcohol.

### **Teoría de la jerarquía de necesidades de Maslow**

Maslow (1991) propuso, en 1970, que existe una jerarquía de motivos, a la que denominó con el término necesidades. Explica que antes de alcanzar las necesidades superiores, es necesaria la satisfacción completa o parte de las necesidades básicas que están en la base de la jerarquía. Denominó “necesidades de deficiencia” a las necesidades fisiológicas, de seguridad y sociales siendo éstas las necesidades básicas. Es importante que estas deban ser satisfechas antes de alcanzar las necesidades de “crecimiento”, las cuales van en orden ascendente.

Las necesidades de “estima” implican el respeto a uno mismo y la obtención de la aprobación de los demás, estando vinculadas a ella la ambición y la necesidad de logro. En la cúspide, se encuentra la “necesidad de autorrealización”, la misma que está referida a cumplir todo lo que la persona es capaz de hacer. Para Maslow, el comportamiento de las personas responde a las necesidades no satisfechas, ya que la necesidad satisfecha no genera comportamiento-adicional alguno.



Pirámide de Maslow: Jerarquía de las necesidades. Real Academia Europea (2013)  
 (www.edlitamcoaching.com,2013)

*Figura 1.* Pirámide de Maslow. Jerarquía de las necesidades.

Por su parte Feldman (2006) explica de forma más detallada, en qué consiste cada una de las necesidades de la teoría de Maslow. Las necesidades básicas son pulsiones, a saber: necesidad de beber agua, de alimento, sueño, sexo, etc. Aquí se están satisfaciendo las necesidades fisiológicas. Luego de esto seguirían las necesidades de seguridad. Maslow señala que se necesita un ambiente sano y seguro para funcionar con efectividad. Solo después de satisfacer las necesidades de orden inferior básicas, es posible considerar la satisfacción de las de orden superior, como las necesidades de amor, de sentido de pertenencia, estima y autorrealización. Las necesidades de amor y sentido de pertenencia abarcan la necesidad de obtener, dar afecto, y ser un miembro que contribuya a algún grupo o sociedad. La persona se esfuerza por alcanzar la estima, la que está se relacionada con la necesidad de desarrollar un sentido de valía personal. Luego de haber alcanzado estas necesidades, la persona se esfuerza por alcanzar la necesidad más elevada que sería la autorrealización. Aquí las personas se dan cuenta de su elevado potencial.

## Teoría de las tres necesidades de McClelland

Gross (2012) señala que la teoría de McClelland está enfocada en tres necesidades: logro, poder y afiliación.

El logro se refiere al éxito, al impulso de sobresalir. La necesidad de logro dirige a las personas a imponerse metas más elevadas. En consecuencia, las personas tienen una gran necesidad de desarrollar actividades, pero muy poca de afiliarse con otros. Estos individuos desean la excelencia, por un trabajo bien realizado y muestran una necesidad de retroalimentación constante.

El poder implica una necesidad de influir y controlar a las personas para así obtener reconocimiento por parte de ellas. A estas personas les gusta que se les considere importantes ya que desean adquirir progresivamente un prestigio. Regularmente luchan porque sus ideas predominen.

El deseo de afiliación consiste en tener relaciones interpersonales cercanas y formar parte de un grupo. A este tipo de personas les gusta tener contacto con los demás, ya que no se sienten cómodos trabajando individualmente, pues les agrada ayudar a otra gente. Esto se explica más detalladamente en la gráfica siguiente:

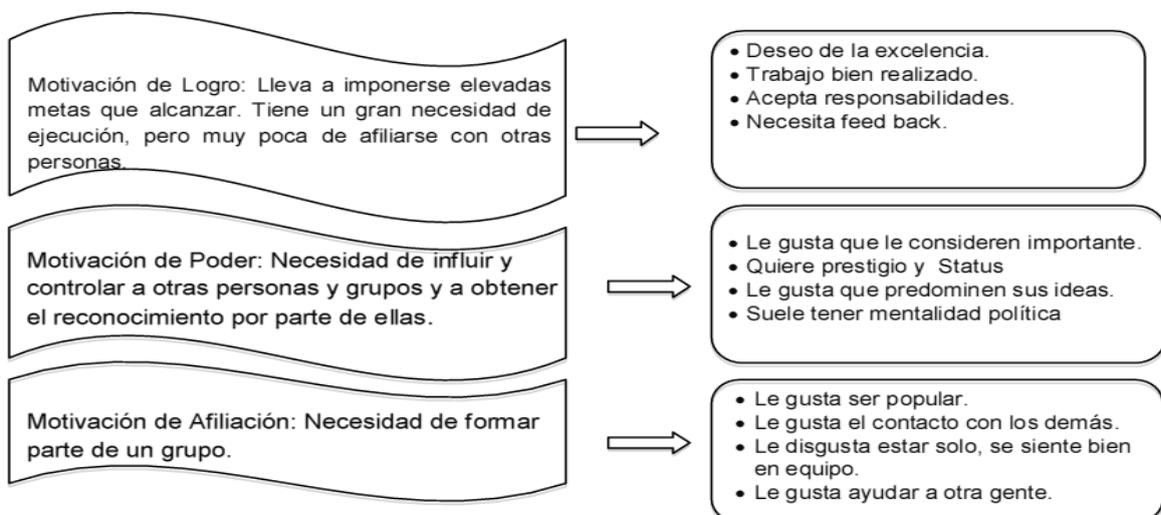


Figura 2. Las dimensiones de motivación de logro.

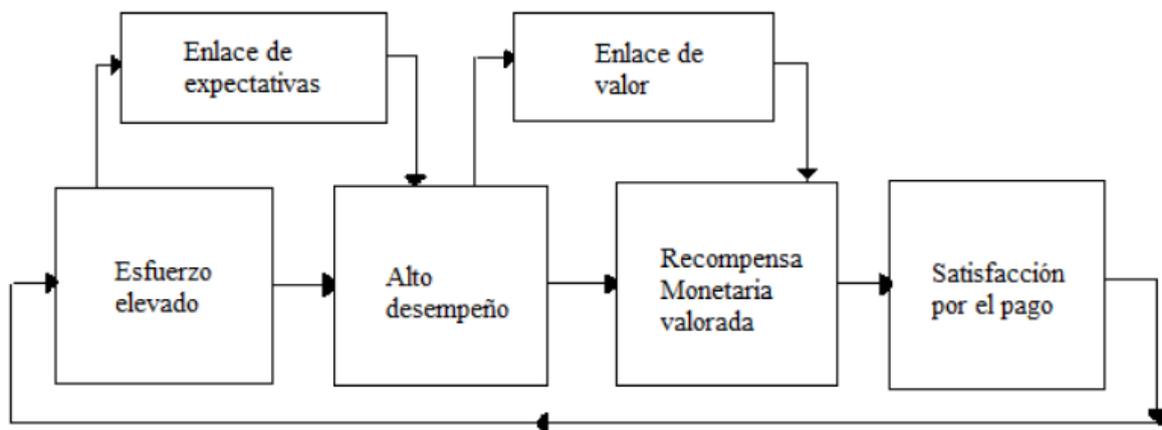
## **Expectativas**

Olivera y Martínez (2011) hacen mención que las expectativas son la percepción en función de las creencias que tienen las personas sobre algún lugar determinado o persona. Estas expectativas surgen desde su propia perspectiva hasta el punto en que el ser humano percibe lo que espera percibir, ya que las expectativas de la persona o perceptor, afectan a la codificación y retención de la información y sobre todo a las inferencias realizadas sobre dicha información.

## **Teoría de las expectativas**

Al respecto Daft (2006) refiere que la teoría de las expectativas de Vroom, plantea que la motivación depende de las expectativas que las personas tienen en la mente sobre su capacidad para desempeñar tareas y recibir los premios que desean. Esta teoría no aborda la cuestión de comprender los tipos de necesidad, sino que habla de los procesos de pensamientos que siguen las personas para alcanzar los premios. Esta teoría se basa en la relación que existe entre el esfuerzo de la persona, la posibilidad de un alto desempeño y la conveniencia de los resultados que se derivan de éste.

Amorós (2007) refiere que esta teoría se ha convertido en una de las explicaciones más aceptadas acerca de la motivación. Fue propuesta por Víctor Vroom, quien sostiene que la fortaleza de una tendencia para conducirse de una determinada manera, depende de la fortaleza de la expectativa de que el acto será seguido por un resultado específico, y de lo atrayente que ese resultado sea para la persona. Es decir, lo que propone es que un trabajador se encontrará motivado para ejercer un elevado nivel de esfuerzo, cuando considere que esto hará que se le considere una buena calificación por su desempeño. Una buena calificación, como es lógico, lo llevará a conseguir recompensas por parte de la organización, de esta forma se podrán satisfacer sus distintas metas individuales.



*Figura 3.* El esfuerzo para lograr satisfacer las metas o necesidades personales.

Esta gráfica explica cómo el ser humano percibe que el ejercer una cantidad determinada de esfuerzo lo llevará a un buen rendimiento y le brindará una recompensa, para así lograr satisfacer sus metas o necesidades personales. (Vega, 2013, p.17)

### **Intereses Profesionales.**

Chávez (2006) nos habla de la intervención del individuo en lo más profundo de los niveles de motivación, mostrando una actitud caracterizada por el enfoque de la atención sobre ciertos datos cognoscitivos.

Kuder (1979) considera el Interés como cierta forma de sentir, cierto estado de ánimo. Decimos que a una persona le interesa cierta actividad, cuando la encuentra satisfactoria, cuando le agrada realizarla, cuando se esmera para que salga de la mejor manera posible.

Vicuña (2010) “manifiesta que los intereses resultan de la interacción de la constitución nerviosa y endocrina por una parte, y de las experiencias, las posibilidades ofrecidas por el medio y las aprobaciones recibidas por otra persona” (p. 32).

### **Teoría del Rasgo Psicológico**

Vicuña (2010) propone la Teoría del Rasgo Psicológico. Este enfoque, justificado en gran parte por la medición de las dimensiones comportamentales relevantes

(rasgos) para el desempeño profesional, sirve de base teórica para la estructuración del Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83- R 2010 y se fundamenta en una metodología de trabajo que descansa en la existencia de diferencias individuales y personales (capacidades, intereses, personalidad, etc.) y su contrastación con el puesto de trabajo al que se opta (descripción del puesto de trabajo, actividad profesional, etc.).

La teoría del rasgo justifica su aplicación psicológica a través de mediciones y estudios psicométricos referidos tanto a las personas como a los puestos de trabajo y profesionales. Debido a esto, se afirma que los rasgos como tales son aprendidos y obviamente son modificables en la medida en que se incorporan nuevos aprendizajes y experiencias.

Asimismo, Vicuña (2010) refiere que dado que los rasgos de los individuos son bastante estables a partir de la adolescencia, permiten con garantía la predicción a mediano o largo plazo del ajuste vocacional. Además, la utilización de medidas psicométricas es una parte muy importante para caracterizar las posibilidades de cada persona, en relación al mundo profesional previamente conocido por la investigación. Esto es, determinados atributos están relacionados con ciertas conductas que los trabajadores ejercitan en su puesto o puestos de trabajo. El identificar a grupos de personas eficientes en su profesión brinda la información necesaria para la comparación entre el individuo y la profesión (p. 74).

La primera formulación de la aplicación de la teoría del rasgo se encuentra en la obra de Parsons del año 1909; quien afirma que en la elección vocacional actúan tres factores, a saber:

El conocimiento de sí mismo, aptitudes, intereses, emociones, recursos y limitaciones de las motivaciones del individuo.

El conocimiento de las exigencias y requisitos necesarios para el éxito en el trabajo, las ventajas e inconvenientes, compensaciones, oportunidades y la prospectiva de las diferentes áreas laborales.

La verdadera adecuación en la relación entre los dos hechos anteriores.

El acople entre las características individuales y las de ocupación o profesión y su relación entre ambos reflejan, en su simplicidad, el enfoque del asesoramiento vocacional cifrado en la teoría del rasgo psicológico.

## **La Vocación**

La vocación es el llamado profundo a ser algo en la vida. En consecuencia el término vocación apunta a la realización de la persona y a la consecución de sus sueños. La vocación, por tanto, se va consolidando de una u otra forma mediante las enseñanzas y conocimientos recibidos, por las influencias de las personas a lo largo de la vida y por las diversas vivencias que se han experimentado desde la inicial infancia, niñez y adolescencia. Está claro que la vocación, es decir, el llamado para ser algo en la vida, no garantiza ni eficiencia y éxito profesional. Sin embargo, es un móvil que suele incrementar la perseverancia y la dedicación. Además, mantiene viva la posibilidad, de encontrar satisfacción en lo que se realiza, y ayuda a dirigir todo esfuerzo en la dirección de dicha actividad.

La vocación, por tanto, es un proceso que tiene larga duración. En consecuencia, su ciclo es más amplio y se integra con elementos externos al sujeto mismo ( como la influencia de los padres, las orientaciones de sus educadores, las experiencias de amistad que se producen debido a la interacción, del entorno, del medio ambiente, etc.), acoplando todo ello a la formación de la personalidad del sujeto.

Con respecto a la Motivación Vocacional, hay que hacer referencia a Holland (1987) el cual menciona que “la consideración de la motivación en referencia a la elección profesional, al igual que la motivación afectiva, la motivación política o cualquier otra, es decisiva en la vida de las personas, ya que constituye el impulso inicial de la acción. Nada se hace si no hay un motivo importante en la vida de las personas” (p. 27).

De lo anteriormente expresado podemos decir que la Motivación Vocacional es el proceso psicológico por el cual elegimos alguna actividad ocupacional más o

menos permanente. Aplicada a las profesiones universitarias, significa solamente el deseo consciente o expresado por los estudiantes para ejercer una profesión en particular.

### **El papel que juegan los intereses en la vida diaria**

Méndez (2005) refiere que el interés es un hecho psíquico de relación de sujeto a objeto, de duración variable, aunque nunca instantáneo. Vale decir que el interés se caracteriza esencialmente por la implicación en el desarrollo de toda actividad espiritual del sujeto. En definitiva constituye un rasgo de la personalidad que responde a una necesidad física o mental latente en el sujeto.

A partir del punto de vista de lo que se hace en la vida diaria, se considera que todo aquello que interesa al sujeto, es lo que mejor realiza. Por lo tanto, el trabajo profesional debe estar basado en los intereses, pues al dedicarse a una profesión en la cual no existe un atractivo, se puede desempeñar de hecho, pero con un rendimiento muy bajo.

Sin embargo, las profesiones elegidas por los mismos jóvenes, por ser interesantes para ellos, los llevará a lograr los resultados deseados.

### **Formas de conocer los intereses**

Barak citado por Cirino (2013) hace mención que los intereses deben ser considerados como emociones que tiene el ser humano. Éstos, surgen y son causados por varios mecanismos y procesos cognitivos, los cuales se van desarrollando durante la adolescencia.

Además Cirino (2013) propone que éstos están determinados por la autoeficacia, es decir, por la confianza en que se poseen las habilidades necesarias para realizar una actividad en particular. Igualmente menciona que para conocer los intereses de la persona los inventarios recogen los estimados que una persona hace de sus sentimientos de agrado, desagrado e indiferencia

hacia objetos que planifica manipular y sobre los que ha leído o ha manipulado en el pasado.

¿Cómo hacer una clasificación de los Intereses? Hay diferentes formas de conocer los intereses; sin embargo, la mayoría de los autores convienen en proponer la siguiente clasificación, a saber:

### **Intereses expresados**

Consisten en la confesión verbal de los intereses por un objeto, actividad o profesión. Hay que mencionar, sin embargo, que los intereses expresados por los niños y adolescentes son inestables, varían según la madurez y la experiencia de cada individuo. En algunos casos, estos intereses representan “fantasías o caprichos temporales” y no proporcionan datos útiles para el diagnóstico o el pronóstico.

### **Intereses manifiestos**

Son aquellos intereses que se observan en las acciones de las personas y en su participación en diversas actividades. Éstos revelan de qué están hechas las personas y cuáles son sus móviles más profundos, que de hecho, no son tan conscientes para ellos, pero es innegable que vibran por ellos y que son capaces de cambiarlos y de cambiar su propio entorno.

### **Intereses inventariados**

Son aquellos intereses estimados a través de las respuestas hechas a una lista de preguntas sobre gustos y aversiones. También por asignar un orden determinado a una serie de actividades en razón de la preferencia que siente por ellos. Estas respuestas son evaluadas de acuerdo a normas obtenidas mediante procedimientos estadísticos.

## **Teoría tipológica de las carreras de Holland**

La teoría de Holland (1978) acerca de la selección vocacional representa una síntesis entre dos corrientes de pensamiento de la psicología vocacional. La concepción popular que Holland emplea en su teoría, es una elaboración de la hipótesis que afirma, que la elección de una carrera representa una extensión de la personalidad. Es decir, el intento de un ser humano, por implementar ampliamente el estilo de su comportamiento personal en el contexto de su vida laboral.

El nuevo rasgo que Holland introduce es la noción siguiente: la gente proyecta sobre los distintos títulos ocupacionales, sus variados puntos de vista acerca de ella misma y del mundo laboral que prefiere. Por medio del simple procedimiento de dejar que los individuos expresen sus preferencias, o desarrollen sus sentimientos, hacia una lista particular de títulos ocupacionales, Holland asigna a las personas estilos personales que tienen implicaciones teóricas para la personalidad y la elección vocacional.

La concepción de Holland acerca del desarrollo vocacional, tuvo su origen a partir de sus experiencias con las personas implicadas en la toma de decisiones relativas a las carreras. Dicho investigador observó que la mayoría de las personas veían el mundo ocupacional en términos de estereotipos (imagen o idea aceptada comúnmente por un grupo o sociedad con carácter inmutable) ocupacionales. En vez de concluir que tales estereotipos confunden a las personas y le causan al orientador vocacional dificultades adicionales, Holland invirtió el proceso de los estereotipos a su favor y supuso que éste se basa en las experiencias individuales en relación al trabajo. Así pues, los estereotipos se fundamentan en la realidad y poseen un alto grado de utilidad y precisión. Holland formuló la hipótesis de que cuando el individuo posee pocos conocimientos acerca de una vocación particular, el estereotipo que sostiene, revela información sobre él. Vale decir, que esto sucede de manera más parecida al cómo una prueba proyectiva, revela la dinámica de la personalidad. En consecuencia, Holland construye una lista de títulos ocupacionales que serían útiles como

mecanismo sobre el cual una persona podría proyectar su estilo de vida preferida o lo que podríamos denominar un proyecto existencial de vida.

Se considera, pues, a la teoría de Holland una síntesis de dos concepciones: Primero, la elección de una carrera que refleja una extensión de la personalidad. Y segundo, lo que la gente proyecta sobre sus títulos ocupacionales, es decir, los propios puntos de vista acerca de ella misma y del mundo laboral preferido.

Según Holland (1978) el mundo ocupacional es visto por la mayoría de los individuos como estereotipos ocupacionales que se fundamentan en las experiencias con el mundo del trabajo. De aquí se deduce que se apoyan en la realidad y son útiles y precisos.

Por ello, cuando un individuo posee escasos conocimientos acerca de una inclinación particular, el estereotipo externo le entrega datos informativos, de tal forma que se vayan construyendo inventarios de ambientes ocupacionales con los que se le auxiliará posteriormente al delinear un estilo de vida, en apariencia preferido. Holland distingue los siguientes ambientes ocupacionales:

- Motrices (agricultores, conductores) – Realistas (R)
- Intelectuales (químicos, biólogos) – Investigadores (I)
- De apoyo (trabajadores sociales, maestros) – Sociales (S)
- De conformidad (contadores, cajeros) – Convencionales (C)
- De persuasión (vendedores, políticos) – Emprendedores (E)
- Estéticos (músicos, artistas) – Artísticos (A)

Estos ambientes ocupacionales son ubicados en una orientación, y se distinguen según Holland de la siguiente manera:

Orientación realista (R) (motriz): actividades que requieren coordinación motriz, habilidades y fuerza física, evitan habilidades verbales e interpersonales.

Orientación intelectual = Investigador (I) (intelectual): sujetos con características de pensar, organizar, comprender.

Orientación social (S) (apoyo): buscan situaciones interpersonales íntimas, evitan los problemas intelectuales y las habilidades físicas.

Orientación convencional (C) (de conformidad): interés por las normas, reglas. Se identifican con el poder y lo establecido, el orden y la organización.

Orientación emprendedora (E) (de persuasión): Muy buena habilidad verbal, manipuladores, dominantes, poder y estatus.

Orientación artística (A) (estética): Auto-expresivos. Privilegian habilidades físicas y/o las relaciones interpersonales.

Debemos hacer notar un aspecto relevante en la teoría de Holland. Para él, el papel de las interacciones persona-ambiente es decisivo, a saber:

Por lo general, las interacciones congruentes persona-ambiente (es decir, las interacciones de personas y ambientes que pertenecen al mismo tipo o modelo), en contraste con las interacciones incongruentes, producen las siguientes actuaciones personales: a) elección vocacional más estable; b) mayor logro vocacional; c) mayor logro académico; d) mejor mantenimiento de la estabilidad personal, y e) una mayor satisfacción. Es de suponer, pues, que las interacciones congruentes producen esos resultados porque implican, por definición, situaciones en las que las tareas y problemas presentados por el ambiente se adaptan perfectamente a las habilidades de enfrentamiento de la persona.

### **Descripción de los Tipos**

La descripción de cada tipo consiste en un resumen empírico y una formulación teórica. El modo como se llegó a ellas fue mediante un proceso subjetivo de auto conocimiento y auto-valoración y recoge el esfuerzo investigativo de diez años de trabajo.

#### **Realista: (R)**

El prototipo es físicamente fuerte, poco sociable, agresivo: tiene buena coordinación motora y es hábil; carece de capacidad verbal e interpersonal;

prefiere los problemas concretos a los abstractos; se ve a sí mismo como agresivo, con valores políticos y económicos convencionales. Quienes elijan o prefieran las siguientes ocupaciones se parecen a este tipo: mecánico de aviación, inspector de construcciones, electricista, especialista en piscicultura y animales salvajes, ingeniero ferrocarrilero, manejador de excavadora, operador de una planta eléctrica, radio-operador, topógrafo, diseñador de herramientas, entre otras.

### **Intelectual = Investigador (I)**

El prototipo se concentra en su trabajo, es introvertido y poco sociable; prefiere meditar los problemas a resolverlos activamente; necesita comprender las cosas; le gustan las tareas ambiguas, posee valores y actitudes poco convencionales. Sus preferencias vocacionales incluyen el diseño aeronáutico, la antropología, la astronomía, la biología, la botánica, la química, la edición de revistas científicas, la geología, la investigación científica independiente, la meteorología, la física, la redacción de artículos científicos o técnicos, la zoología, entre otras.

### **Social: (S)**

El prototipo es sociable, responsable, sensible, humanista, religioso; necesita llamar la atención: posee capacidad verbal e interpersonal; evita resolver problemas intelectuales, así como las actividades físicas y actividades demasiado ordenadas. Prefiere resolver los problemas mediante los sentimientos y la mediación personal de los demás; es oralmente dependiente. Sus preferencias vocacionales incluyen: Inspector escolar, psicólogo clínico, director de organizaciones de bienestar social, misionero religioso, maestro de escuelas superiores, experto en delincuencia juvenil, consejero matrimonial o personal, profesor de educación física, director de centros de entrenamiento psiquiátrico, profesor de ciencias sociales, consejero vocacional, entre otras.

**Convencional: (C)**

El prototipo prefiere actividades organizadas verbales, nominativas, y puestos subordinados; es adaptable (extrovertido); evita las situaciones ambiguas y los problemas que implican relaciones interpersonales y capacidad física. Es eficiente en tareas bien organizadas; se identifica con el poder; valora los bienes materiales y la posición social.

Sus preferencias vocacionales incluyen: Inspector o cajero bancario, tenedor de libros, revisor de presupuestos, estimador de costos, analista de finanzas, operador de equipo de informática, contralor de inventarios, pagador, experto en control de calidad, experto en estadística, experto en impuestos, policía de tránsito, entre otras.

**Emprendedor: (E)**

El prototipo tiene capacidad verbal para vender, dominar y acaudillar; se ve a sí mismo como un líder fuerte y dominante. Evita el lenguaje concreto y las situaciones laborales que exijan largo períodos de esfuerzo intelectual; es extrovertido; se diferencia del tipo convencional por preferir las tareas sociales ambiguas y en mostrar mayor preocupación por el poder, la posición social y el liderazgo; es agresivo. Sus preferencias vocacionales incluyen ser director de un negocio, comprador, administrador de un hotel, consejero de relaciones industriales, representante gremial, maestro de ceremonias, organizador de campañas políticas, vendedor de bienes raíces, accionista, promotor deportivo, vendedor de acciones, productor de televisión, agente viajero, entre otras.

**Artístico: (A)**

El prototipo es insociable; evita los problemas sumamente complicados o que exigen gran capacidad física; se parece al tipo intelectual por ser introvertido y poco sociable, pero se diferencia de él por su necesidad de expresión individual, por ser menos egocéntrico y más sensible, y por sufrir con mayor frecuencia de perturbaciones emocionales. Prefiere enfrentarse a problemas ambientales

mediante la auto-expresión artística. Sus preferencias vocacionales incluyen dirigir una galería, escribir, ser caricaturista o dibujante comercial, cantar, dirigir teatro, hacer arreglos musicales, ser músico o compositor, ser dramaturgo, poeta, o director de orquesta.

## **Marco conceptual**

### **Motivación.**

Gutiérrez (2012) refiere que la palabra motivación es el resultado de la combinación de los vocablos latinos motus (traducido como “movido”) y motio (que significa “movimiento”).

Desde el campo de la Psicología y de la Filosofía, una motivación se basa en aquellas cosas que impulsan a un individuo a llevar a cabo ciertas acciones y a mantener firme su conducta hasta lograr cumplir todos los objetivos planteados. Además, está asociada a la voluntad y al interés.

En otras palabras, se puede definir a la motivación, como la voluntad que conduce a la persona a hacer un esfuerzo con el propósito de alcanzar ciertas metas.

Portela, Alfonso, Argüelles y Morales (2006) refieren que motivo es aquello que impulsa a una persona a actuar de determinada manera. O en todo caso, por lo menos, que origina una propensión hacia un comportamiento específico. Ese impulso a actuar puede ser provocado por un estímulo externo (que proviene del ambiente) o puede ser generado internamente en los procesos del individuo. En ese aspecto, motivación se asocia con el sistema de cognición del individuo.

Por su parte Feldman (2006) señala que el término motivación, “se refiere a los distintos factores que dirigen y activan el complejo comportamiento de todos los seres humanos...” (p.301).

Según Morán (2006) quien cita a Chiavenato (2000) la motivación es uno de los factores internos que requiere mayor atención y define un motivo como “aquello que impulsa a una persona a actuar de determinada manera, o por lo menos, que origina una propensión hacia un comportamiento específico”. (p. 68)

### **Motivación intrínseca y extrínseca.**

En esta revisión teórica, se encontró que la motivación proviene de dos fuentes, intrínseca y extrínseca, las cuales se definen a continuación:

#### **La motivación intrínseca (interna)**

Según Mars (2013) la motivación intrínseca es fundamentada en aspectos de la propia actividad, motivadores por sí mismos, que caen bajo el control del propio sujeto.

Morris y Maisto (2005) señalan que “la motivación intrínseca, es el deseo de realizar una conducta que surge a partir de la misma conducta realizada”. (p. 332).

Según García (2008) se habla de “motivación intrínseca cuando el individuo realiza actividades de aprendizaje movido por motivos personales y por la satisfacción que le produce el mismo aprendizaje. Los individuos no necesitan refuerzos externos, pues encuentran satisfacción en plantearse objetivos de aprendizaje como un reto personal”. (p.33).

Si bien es cierto que cada individuo realiza actividades de aprendizaje movido por motivos personales, sin embargo hay que mencionar que cada persona es diferente en grado y cualidad en cuanto a las características que se describen a continuación: nivel intelectual, aptitudes específicas, intereses, nivel de conocimientos adquiridos, experiencia vital, motivación y efectividad, vínculos familiares, nivel de aspiración, necesidad de logro, dificultades sensoriales y motrices, etc.

### **La motivación extrínseca, (externa)**

Para Mars (2013) la motivación extrínseca está impulsada por recompensas o incentivos independientes de la propia actividad que el sujeto realiza para conseguirlos. La motivación externa depende de personas o eventos externos al propio sujeto que realiza la actividad. Existen factores ajenos a la persona que la impulsan a actuar de una manera determinada y únicamente lo hace por estas razones, y no porque realmente lo quiera hacer.

Para García (2008) se habla de motivación extrínseca cuando una persona realiza las actividades de aprendizaje por motivos distintos al propio aprendizaje, para así obtener recompensas o evitar sanciones. A la persona no le interesa el aprendizaje en sí mismo, sino las consecuencias que se derivan de su conducta de aprendizaje. (p.33).

Dentro de estos móviles externos se encuentran: los medios de comunicación social, ubicación demográfica, el estrato social de pertenencia, el nivel cultural, instituciones educativas, las fuentes de trabajo, la estructura económica, familiar y local, entre otros.

### **Definición de Intereses**

Cirino (2013) refiere que los intereses son un patrón de conductas y sentimientos generados por motivos de una identificación con un grupo ocupacional. Los intereses son como tendencias conductuales generalizadas que llevan a una persona a sentirse atraída hacia ciertas clases de incentivos o actividades.

### **Los intereses y la vocación**

Méndez (2005) explica que para establecer las relaciones existentes entre los intereses y la vocación es necesario conocer ampliamente cada uno de los términos. Los intereses reflejan las intenciones de los individuos o su inclinación hacia una determinada profesión.

Por su parte la vocación constituye un componente de la personalidad y es una necesidad social, moral, mental y emocional. Es un factor de madurez, es una forma de expresar la personalidad frente al mundo de trabajo y del estudio, a medida que se adquiere mayor experiencia, mayor madurez y que se profundice cada vez más en la esfera de la realidad.

### **1.3 Justificación**

#### **Justificación epistemológica**

Las variables estudiadas fueron motivación e intereses profesionales. Para la primera variable se utilizó una encuesta, la escala de motivación M-L 1996 revisada el 2010 para evidenciar el grado de motivación del estudiante. Para estudiar la variable de intereses profesionales se utilizó el Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83 – R 2010. La puntuación de estos ítems se ordenó y clasificó para hacer el análisis estadístico. La presente investigación pretende servir como un antecedente para enriquecer futuras investigaciones.

#### **Justificación teórica**

La motivación ha sido considerada por varios autores. Sus distintas consideraciones y ópticas de estudio permitirán enriquecer la presente investigación. Los intereses profesionales no solamente están en la intencionalidad del adolescente, sino también en las realidades concretas que la realidad expone y que se presentan como desafíos y retos que hay que superar. La consideración de las dimensiones de cada una de las variables propuestas, se presentan como un campo de estudio a explorar y enriquecer.

#### **Justificación pedagógica**

Permitirá una reflexión y el establecimiento de estrategias y proyectos que consoliden la motivación del adolescente y su capacidad de elección. De tal forma que el adolescente despierte su interés en las distintas áreas profesionales y

ocupacionales. La presente investigación permitirá a los estudiantes, padres de familia y docentes de la Institución educativa en mención, del distrito de Breña, establecer un referente para clarificar mejor sus metas académicas, y psicopedagógicas en el caso de la institución educativa, y proyectar el impacto que producirán en la sociedad en la que se desenvolverán.

### **Justificación metodológica**

La presente investigación permitirá a los docentes ampliar su conocimiento acerca de la relación entre la motivación de logro a través de la Escala de Motivación M-L 1996 RP 2010 y los intereses profesionales mediante el CASM 83 – R2010, que servirá para que los estudiantes aclaren sus verdaderas motivaciones en la elección de una carrera profesional cualquiera que sea su preferencia y que asuman con responsabilidad los retos que se le presenten.

## **1.4 Problema**

### **1.4.1 Planteamiento del problema**

Vivimos en un mundo globalizado, el mismo que podría generar muchos beneficios económicos, pero también que podría crear una polarización social muy marcada. Es entendible, por tanto, que en muchas sociedades latinoamericanas, los que tienen mayor poder adquisitivo accedan a una buena educación en colegios de gestión privada. Mientras que una pronunciada mayoría de personas, de estratos socioeconómicos menos favorecidos, reciban una educación muy elemental, generalmente en colegios de gestión estatal, en los que se matriculan la mayoría de estudiantes de educación primaria de menores del país (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2008).

El Perú se encuentra en el último lugar de los resultados de la evaluación realizada por PISA (Programme for International Student Assessment, es decir, Programa para la evaluación internacional de alumnos) 2003 en 61 países del mundo. PISA se aplica cada tres años en países de todo el mundo, mide las

aptitudes de los estudiantes de 15 años en las áreas de Comprensión lectora, Matemática y Ciencias. Perú en el área de matemática obtuvo un puntaje de 368 puntos, colocándolo en el puesto 65 de 66 países evaluados, el último lugar dentro de los países latinoamericanos (PISA - 2012).

La evaluación internacional realizada por la UNESCO en América Latina en 1997 (publicada el 2002) y la evaluación nacional realizada por la Unidad de Medición de la Calidad Educativa del Ministerio de Educación en el 2001 mostraron resultados parecidos a los de PISA (Cueto, Ramírez & León, 2003; UMC & GRADE, 2001). Por tanto, podemos inferir que los estudiantes peruanos tienen serias dificultades en comunicación y matemáticas, instrumentos que sin duda, les permitirán desarrollar competencias para enfrentar el mundo laboral cada vez más competitivo.

Es preciso nombrar aquí la experiencia de Finlandia, país que ha obtenido el primer lugar en la evaluación PISA 2006, razón por la cual se le considera como el mejor sistema educativo del mundo. Algunos indicadores de la eficacia del sistema educativo finlandés son que todos los estudiantes pueden estudiar lo que les interesa a su propio ritmo, vale decir que los que tienen dificultades de aprendizaje tienen mayores oportunidades de recuperación y desarrollo. De otro lado, es preciso indicar que las escuelas poseen una buena infraestructura y ofrecen un clima propicio de aprendizaje a los estudiantes, pues brindan un ambiente acogedor y casi lúdico. Además, el trato entre docentes y alumnos es horizontal (Struyf, 2007). Es lógico pensar, por tanto, que en este sistema educativo, se da mucha importancia en clase, al clima motivacional adecuado, para que los alumnos se motiven no solo a aprender, sino aprender a aprender.

El planteamiento de la motivación como motor de la inteligencia y la voluntad, y la relación con los intereses profesionales, será atractivo de objetivar. En una sociedad como la nuestra tan cambiante y donde el marco axiológico se ve cada vez más comprometido, la motivación se verá afectada a la hora de elegir una ocupación y/o carrera profesional. Además es importante anotar que la etapa de la adolescencia pone a la persona en una situación de crisis constante, ya que

no ha terminado de definir su identidad y ya casi de inmediato debe definir su futuro próximo. Ante esta realidad, sería poco responsable pretender maximizar los resultados de la evaluación PISA en nuestro país, ya que correríamos el riesgo de sesgar nuestra visión de la realidad problemática de fondo. No se trata, por tanto de evidenciar que tan mal estamos respecto a otros países, sino de describir que somos capaces de ser y hacer de acuerdo a nuestra realidad para integrarla, enriquecerla y trascenderla.

### **Problema general**

¿Qué relación existe entre motivación e intereses profesionales en alumnos de cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña - 2015?

### **Problema específico 1**

¿Qué relación existe entre la dimensión de afiliación de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña?

### **Problema específico 2**

¿Qué relación existe entre la dimensión de poder de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña?

### **Problema específico 3**

¿Qué relación existe entre la dimensión de logro de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio Salesiano de Breña?

## **1.5 Hipótesis**

### **Hipótesis general:**

Existe una relación significativa entre la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

**Hipótesis específica 1**

Existe una relación significativa entre la dimensión de afiliación de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

**Hipótesis específica 2**

Existe una relación significativa entre la dimensión de poder de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

**Hipótesis específica 3**

Existe una relación significativa entre la dimensión de logro de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

**1.6. Objetivos****Objetivo general**

Establecer la relación que existe entre la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

**Objetivo específico 1**

Establecer la relación que existe entre la dimensión de afiliación de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

**Objetivo específico 2**

Identificar la relación que existe entre la dimensión de poder de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

**Objetivo específico 3**

Establecer la relación que existe entre la dimensión de logro de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

## **II. Marco metodológico**

## **2.1 Variables**

### **Definición conceptual de la variable motivación de logro**

Por su parte Feldman (2006) señala que el término motivación, “se refiere a factores que dirigen y activan el comportamiento de los seres humanos y de otros organismos” (p. 301).

Según Vicuña (2004), la motivación viene a ser el proceso de activación selectiva, que orienta la acción del individuo hacia la satisfacción de necesidades. Agrega que este estado de motivación se consigue a partir de un hipotético estado previo de desequilibrio que impulsa un comportamiento, en respuesta a estos mismos estímulos de desequilibrio, produciendo de esta manera la motivación en la persona. Estas conductas van orientadas a alcanzar un estado de equilibrio que es anticipado como satisfactorio. De esta manera, la medición y observación no se puede realizar sobre la motivación, sino sobre estas conductas que se presentan según los tipos de incentivos y circunstancias presentes.

### **Definición operacional.**

La variable motivación se ha podido medir mediante la Escala de Motivación M-L 1996 con la revisión psicométrica 2010P. Dicha Escala de Motivación se elaboró para evaluar situaciones en donde se identifique el grado de motivación que presenta la persona evaluada, tanto en adolescentes como en adultos. A partir de las puntuaciones obtenidas se representará su nivel de motivación, considerando tres tipos de dimensiones, a saber: la dimensión de afiliación, la dimensión de poder y la dimensión de logro.

### **Definición conceptual de la variable intereses profesionales**

Cirino (2013), refiere que los intereses son un patrón de conductas y sentimientos generados por motivos de una identificación con un grupo ocupacional. Asimismo los intereses son como tendencias conductuales generalizadas que llevan a una persona a sentirse atraída hacia cierta clase de incentivos o actividades (p. 203).

### Definición operacional de la variable intereses profesionales

Variable de tipo cuantitativo representada por los puntajes obtenidos en el Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83- R 2010 del Dr. Luis Vicuña Perú. Dicha variable contempla once áreas o escalas de interés. Además considera una escala de veracidad y una escala de consistencia con un total de 22 ítems. Las áreas en mención son las siguientes:

- Ciencias Físico-Matemáticas (CCFM)
- Ciencias Sociales (CCSS)
- Ciencias Naturales (CCNA)
- Ciencias de la Comunicación (CCCO)
- Arte (ARTE)
- Burocracia (BURO)
- Ciencias Económico-Políticas (CCEP)
- Institutos Armados (IAA)
- Finanzas (FINA)
- Lingüística (LING)
- Jurisprudencia (JURI)
- Escala de Veracidad (VERA)

### 2.2 Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de la variable Motivación de logro

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles y rangos
De Afiliación.	Deseo de relacionarse con otras personas, buscando el reconocimiento ajeno. Preferencia de trabajo en grupo	1a, 2a, 3a, 4a, 5a, 6a, 7a, 8a; 9a,10a, 11a,12a, 13a,	Muy alto. 294-324
		14a, 15a, 16a, 17a, 18a	Alto. 238-283
		1b, 2b, 3b, 4b, 5b, 6b,	Tendencia Alto. 192-237
De Poder.	Deseo para controlar los medios que les permitan dirigir, influir y dominar a otras personas	7b, 8b; 9b, 10b, 11b, 12b,	Tendencia Bajo. 146 -191
		13b, 14b, 15b, 16b, 17b, 18b	Bajo. 100 -145
De Logro.	Impulso de sobresalir Deseo de luchar por alcanzar el éxito.	1c, 2c, 3c, 4c, 5c, 6c,	Muy Bajo 54- 99
		7c, 8c; 9c, 10c, 11c, 12c, 13c, 14c, 15c, 16c, 17c, 18c	

Tabla 2  
Operacionalización de la variable Intereses profesionales

Dimensiones	Indicadores	Items	Niveles y rangos
Ciencias Físicas Matemáticas.	Interés técnico y matemático.	1a, 14a, 27a, 40a, 53a, 66a, 79a, 92a, 105a, 118a, 131a, 1b, 2b, 3b, 4b, 5b, 6b, 7b, 8b, 9b, 10b, 11b,	Desinterés definitivo. 01-14
Ciencias Sociales.	Interés de buscar bienestar o ayuda a las personas que lo rodean	2a, 15a, 28a, 41a, 54a, 67a, 80a, 93a, 106a, 119a, 132a, 14b, 15b, 16b, 17b, 18b, 19, 20b, 21b, 22b, 23b, 24b,	Bajo interés. 15-29
Ciencias Naturales.	Interés por experimentar, transformar, manipular elementos anatómicos y fisiológicos	3a, 16a, 29a, 42a, 55a, 68a, 81a, 94a, 107a, 120a, 133a, 27b, 28b, 30b, 31b, 32b, 33b, 34b, 35b, 36b, 37b	Promedio Bajo. 30-39
Ciencias de la Comunicación.	Interés en buscar y transmitir información a las personas lo más objetivamente posible.	4a, 17a, 30a, 43a, 56a, 69a, 82a, 95a, 108a, 121a, 134a, 40b, 41b, 42b, 43b, 44b, 45b, 46b, 47b, 48b, 49b, 50b,	Promedio/Indeciso. o. 40-60
Arte.	Interés por actividades relacionadas con el dibujo, canto, baile, etc.	5a, 18a, 31a, 44a, 57a, 70a, 83a, 96a, 109a, 122a, 135a, 53b, 54b, 55b, 56b, 57b, 58b, 59b, 60b, 61b, 62b, 63b,	Promedio alto. 61-74
Burocracia.	Interés por actividades relacionadas con catalogar y clasificar material especializado.	6a, 19a, 32a, 45a, 58a, 70a, 84a, 97a, 110a, 123a, 136a, 66b, 67b, 68b, 69b, 70b, 71b, 72b, 73b, 74b, 75b, 76b,	Alto interés. 75-89
Ciencias Económicas Políticas.	Interés por actividades relacionadas con el estudio de la oferta y la demanda de bienes y servicios y las formas de intercambio, producción y consumo.	7a, 20a, 33a, 46a, 59a, 77a, 85a, 98a, 111a, 124a, 137a, 79b, 80b, 81b, 82b, 83b, 84b, 85b, 86b, 87b, 88b, 89b,	Interés muy alto. 90-99
Institutos Armados.	Interés por actividades relacionadas con la vida militar.	8a, 21a, 34a, 47a, 60a, 73a, 86a, 99a, 112a, 125a, 138a, 92b, 93b, 94b, 95b, 96b, 97b, 98b, 99b, 100b, 101b, 102b,	
Finanzas.	Interés por actividades vinculadas con el fin de mantener sistemas de contabilidad, archivos en establecimientos comerciales e industriales.	9a, 22a, 35a, 48a, 61a, 74a, 87a, 100a, 113a, 126a, 139a, 105b, 106b, 107b, 108b, 109b, 110b, 111b, 112b, 113b, 114b, 115b,	
Lingüística.	Interés por actividades relacionadas al estudio del idioma y su traducción verbal o escrita.	10a, 23a, 36a, 49a, 62a, 75a, 88a, 101a, 114a, 127a, 140a, 118b, 119b, 120b, 121b, 122b, 123b, 124b, 125b, 126b, 127b, 128b,	
Jurisprudencia.	Interés por actividades relacionadas a defender las causas ante los tribunales, de examinar los casos y determinar las disposiciones legales pertinentes.	11a, 24a, 37a, 50a, 63a, 76a, 89a, 102a, 115a, 128a, 141a, 131b, 132b, 133b, 134b, 135b, 136b, 137b, 138b, 139b, 140b, 141b,	

### 2.3 Metodología

El presente trabajo de investigación está enmarcado dentro del paradigma positivista y de enfoque cuantitativo.

En la presente investigación, se utilizó el método científico como método general que según Carrasco (2005) está definido como un conjunto de procedimientos, técnicas y estrategias para analizar y resolver situaciones problemáticas.

Como método específico se aplicó el método descriptivo, el cual según Sánchez & Reyes (2006), consiste en describir, analizar e interpretar sistemáticamente un conjunto de hechos o fenómenos y sus variables que les caracterizan de manera tal como se oriente la presente investigación. El método descriptivo apunta a estudiar el fenómeno en su estado actual y en su forma natural. En consecuencia, las posibilidades de tener un control directo sobre las variables de estudio son mínimas (p. 50).

Según los mismos autores antes mencionados, el método descriptivo presenta varias clases. Siendo la encuesta la más apropiada para recoger información en este tipo de investigación descriptiva. “El propósito de la encuesta es recolectar información acerca de las variables que caracterizan a una muestra, antes que información acerca de individuos” (p. 51).

## **2.4 Tipo de estudio**

El tipo de investigación es sustantiva, según Sánchez y Reyes (2006). Es decir, aquella investigación que, “trata de responder a los problemas teóricos o sustantivos. En tal sentido, está orientada a describir, explicar, predecir o retrodecir la realidad, con lo cual se va en búsqueda de principios y leyes generales que permitan organizar una teoría científica” (p. 14).

Esta investigación es de nivel descriptivo, según Sánchez y Reyes (2006). La investigación descriptiva “está orientada al conocimiento de la realidad tal como se presenta en una situación espacio – temporal dada. Responde a las siguientes interrogantes, a saber:

¿Cómo es o cómo se presenta el fenómeno X?, ¿Cuáles son las características actuales del fenómeno X?” (p. 14).

## 2.5 Diseño

El presente estudio corresponde a los diseños no experimentales, según Carrasco (2009). En estos diseños las variables carecen de manipulación intencional, no poseen grupo de control, ni mucho menos experimental. Vale decir, se dedican a analizar y estudiar los hechos y fenómenos de la realidad después de su ocurrencia (p. 71).

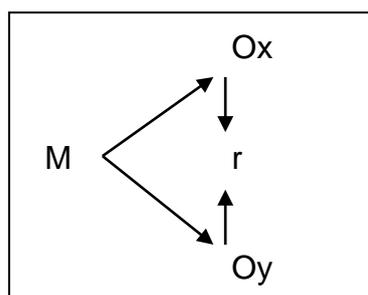
Por lo tanto este estudio es no experimental porque no se manipulan las variables. Más aún, se realiza una observación directa de las variables y de cómo éstas se presentan en la realidad problemática.

Así también dentro de estos diseños no experimentales, el presente estudio corresponde a los diseños transeccionales correlacionales, según Carrasco (2009). Estos diseños tienen la particularidad de permitir al investigador, analizar y estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad (variables) para conocer su nivel de influencia o ausencia de ellas. Es decir, buscan determinar el grado de relación entre las variables que se estudia (p.73).

De acuerdo con lo anterior podemos decir que es transeccional porque se realizó la recolección de los datos en un determinado momento de la realidad problemática, a través de encuestas.

Y es correlacional, porque busca la relación de la variable motivación de logro y la variable de intereses profesionales.

El siguiente esquema corresponde a este tipo de diseño:



Donde:

M = Muestra

Ox = Observación de la variable Motivación de logro.

Oy = Observación de la variable Intereses profesionales.

r = relación entre las variables.

## 2.6 Población, muestra y muestreo

### Población

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) “una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p. 174)

La población participante, objeto de estudio, está constituida por 131 estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de Sales” del distrito de Breña, distribuidos en tres aulas solo del género masculino.

Tabla 3

*Distribución de la población de estudiantes*

Secciones	Nº de estudiantes
A	44
B	44
C	43
Total	131

Fuente: Archivo de la CENE Colegio Salesiano “San Francisco de Sales” – 2015.

### Muestra

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010) “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el que se recolectarán datos, los mismos que tienen que definirse o delimitarse de antemano con precisión. Todo esto deberá ser representativo de dicha población” (p. 175).

De la población de estudio referido anteriormente se ha tomado el total de la población, siendo una muestra de tipo censal.

### **Muestreo**

El muestreo es no probabilístico, ya que se tomaron grupos ya formados para poder extraer la información.

Primero se aplicó el Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83-R 2010 a 123 estudiantes que habían asistido el día de la encuesta. De este total se hizo la selección de aquellos que habían alcanzado la puntuación correspondiente. El resto fue excluido de la investigación, quedando 80 estudiantes que conformarían la muestra de estudio. El segundo instrumento se aplicó solamente a este grupo de la muestra.

Por lo tanto, la muestra de estudio quedó conformada por 80 estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de Sales” del distrito de Breña.

### **Criterios de selección**

#### **Criterios de inclusión.**

- Accesibilidad del investigador.
- Estudiantes del cuarto grado de secundaria.
- Estudiantes del género masculino.
- Edades entre 14-16 años.
- Estudiantes que pertenecen a la institución educativa objeto de estudio.

#### **Criterios de exclusión.**

- No accesibilidad del investigador.
- Estudiantes que no son del cuarto grado de secundaria.
- Estudiantes de edades no comprendidas en el rango 14-16 años.
- Estudiantes que no pertenezcan a la institución educativa objeto de estudio.

## 2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

### Con respecto a la variable Motivación de logro

Se aplicó la técnica de la encuesta. En este caso, el instrumento fue una escala. Al aplicarse la técnica de la encuesta, se reunió a la cantidad de estudiantes por secciones, de acuerdo a la muestra proporcional en un ambiente adecuado dentro de la institución. A los estudiantes se les informó el motivo de la encuesta. Además, se les manifestó que el presente estudio solo tenía fines académicos y que en absoluto les iba a perjudicar su persona, sino que por el contrario podría ser un elemento de juicio que les permita visualizar mejor sus motivaciones e intereses.

El instrumento aplicado fue el de la “Escala de Motivación M-L 1996 R2010P”, el mismo que sirvió para medir la motivación de logro en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

### Ficha Técnica

Autor	: Dr. Luis Vicuña Perí
Colaboradores	: Ps. Héctor Manuel Hernández Valz Rune Arauco Mengoni
Año	: 1996
Revisión	: Psicométrica 2010P
Procedencia	: Lima –Perú.
Duración	: 20 minutos (aproximadamente)
Objetivos	: Explora la motivación de Logro, Afiliación y Poder en jóvenes y adultos. Basado en la teoría de McClelland D. C.
Tipo de ítem	: Enunciados de situaciones estructuradas acompañadas por tres alternativas de respuesta obligada. Cada alternativa identifica un tipo de motivación cuyas respuestas van en una escala de seis grados que van desde el definitivamente en desacuerdo (grado 1), hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).

Administración : Es necesario poner énfasis en las instrucciones del cómo debe responder el examinado. Debe quedar claro que deberá contestar a cada una de las alternativas de cada situación estructurada.

### **Descripción del instrumento**

La Escala de Motivación se elaboró para evaluar situaciones en donde se identifique el grado de motivación que presenta la persona evaluada, tanto en adolescentes como en adultos.

A partir de las puntuaciones obtenidas se representará su nivel de motivación, puesto en tres tipos de dimensiones, a saber: la dimensión de logro, la dimensión de afiliación, así como la dimensión de poder.

### **Validez y confiabilidad**

En esta parte de la investigación se ha considerado la validez realizado por el autor del instrumento el Dr. Luis Vicuña Perí, quien ha aplicado la validez de contenido y de constructo que a continuación se describe.

La demostración de si las escalas cumplen con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces, y por la validez del constructo. Para la validez del contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24, quedaron después del análisis 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del Ji cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jóvenes a un nivel del 0.01 de significación. Para el método de constructo se efectuaron correlaciones inter-escalas y escala total esperando encontrar correlaciones significativas entre cada uno de sus componentes y puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas pero de baja intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente pero a su vez todas

evalúan motivación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen.

Con el propósito de evaluar el comportamiento del instrumento en el momento de la toma de datos para la consistencia interna, se utilizó la prueba de confiabilidad de alfa de Cronbach para estimar la consistencia interna del instrumento, cuya fórmula es:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Donde:

K : número de preguntas o ítems.

$\sum S_i^2$  : sumatoria de varianzas de los ítems.

$S_T^2$  : varianza de la suma de los ítems.

$\alpha$  : alfa de Cronbach

En el presente estudio se aplicó la prueba piloto a 30 alumnos aplicándose el alfa de Cronbach para determinar la fiabilidad del instrumento y el resultado fue para 54 elementos o ítems de **0,855**. Sin embargo, en atención a la supresión de cinco ítems negativos, el alfa de Cronbach se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 4

*Estadística de fiabilidad de la variable Motivación de logro con Alfa de Cronbach*

Variable	Alfa de Cronbach	N° de elementos
Motivación de logro	<b>0,884</b>	49

Fuente: Base de datos de la prueba piloto

### **Con respecto la variable intereses profesionales.**

El instrumento aplicado fue el “Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83 –Rev. 2010” El mismo que sirvió para medir los distintos intereses (once áreas propuestas por el instrumento) del adolescente

en relación a la motivación de logro-con cada una de sus dimensiones- en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

### **Ficha Técnica**

<b>Nombre</b>	: Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83 –Rev. 2010
<b>Autor</b>	: Luis A. Vicuña Peri. Año: 1983 revisado en 1991, 1998, 2003 y en el 2010.
<b>Procedencia</b>	: Lima, Perú.
<b>Administración</b>	: Colectiva e Individual.
<b>Duración</b>	: 40 minutos aproximadamente.
<b>Objetivo</b>	: Explorar los intereses de los jóvenes y sus expectativas en el ámbito profesional y ocupacional.
<b>Tipo de Ítem</b>	: Enunciados de doble elección.
<b>Tipificación</b>	: Baremo de Escolares y Universitarios del primer año (Varones y Mujeres).

### **Descripción del instrumento**

El Inventario está constituido por 143 Ítems distribuidos en once escalas de interés, que en este caso consideraremos como dimensiones. Además este instrumento tiene dos escalas más, a saber; una de veracidad y otra de consistencia. Finalmente hay que mencionar que este instrumento considera 22 Ítems por escala, como a continuación se describe:

#### **Ciencias físico - matemática (CCFM):**

Presenta actividades relacionadas con el interés técnico y matemático, con la investigación de la energía y su relación con ella; además, la investigación de la materia expresada en términos matemáticos; la reparación de objetos mecánicos como relojes, receptores de radio, T.V y el manejo de máquinas y herramientas.

**Ciencias sociales (CC.SS.):**

Presenta actividades relacionadas con el interés de buscar el bienestar o ayuda a las personas que lo rodean, como de contribuir en la formación de sus semejantes en el estudio de todo aquello que significa creación y transformación por la mano del hombre. Además de actividades relacionadas con estimular y fortalecer los lazos de tipo social entre la gente procurando reajustar internamente los conflictos entre las personas.

**Ciencias naturales (CCNA):**

Presenta actividades acorde con el interés de experimentar, transformar y manipular elementos anatómicos, fisiológicos y químicos. Actividades que conduzcan a su aplicación de conocimientos en las personas, en la agricultura y en los animales para obtener siempre un mayor rendimiento y mejor calidad de vida.

**Ciencias de la comunicación (CCCO):**

Presenta actividades de interés ligados a buscar y transmitir información a las personas lo más objetivamente posible. De escribir crónicas con la información lograda; de lograr y enviar reportajes por medio de fotografías. De lograr en definitiva, técnicas publicitarias y de propaganda, etc.

**Artes (ARTE)**

Referido actividades relacionadas con el dibujo, canto, baile, diseño de trajes, afiches, pintura, decoración y modelación. Es decir, está dirigido a aquellos que gustan de estudiar la armonía y la composición.

**Burocracia (BURO):**

Encontramos actividades relacionadas con catalogar y clasificar material especializado (libros, películas, etc.), cumplimiento de encargos, de recibir y proporcionar información en oficinas administrativas y centros comerciales.

**Ciencias económicas políticas (CCEP):**

Actividades relacionadas con el estudio de la oferta y la demanda, de bienes y servicios y de las distintas formas de intercambio, producción y consumo. Además, de las diversas formas de gobierno, su constitución, fines y causas.

Actividades referidas a la planificación, recolección de datos para producir e interpretar datos numéricos y cuantitativos sobre hechos y eventos sociales.

**Institutos armados (IIAA):**

Presenta actividades relacionadas a la vida militar. Así como su quehacer con el manejo, arreglo y conservación del armamento de Fuerzas Policiales y Armadas, y del cómo debe producirse el cumplimiento de órdenes.

**Finanzas (FINA):**

Presenta actividades vinculadas con el interés de mantener sistemas de contabilidad, archivos en establecimientos comerciales e industriales, determinación de costos de los insumos, declaraciones financieras, organización del presupuesto en compras y gastos de materiales

**Lingüística (LING):**

Presenta actividades relacionadas al estudio del idioma y su traducción verbal o escrita; por la lectura selecta en literatura, escritura de poemas y poesías.

**Jurisprudencia (JURI):**

Presenta actividades relacionadas con los intereses de defender las causas ante los tribunales, de examinar los casos y determinar las disposiciones legales pertinentes, estudiando códigos, el cuerpo de leyes, la jurisprudencia en la materia y la debida reglamentación. Acciones como redactar alegatos, asumir la defensa de una persona interrogando y careando testigos. Actividades con asesoría a clientes sobre derechos y obligaciones legales; legalización de documentos jurídicos, contratos, acuerdos para conservar el registro con los originales.

**Campo de aplicación**

El Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM-83, R2010, puede ser aplicado a estudiantes de los últimos años de Secundaria así como a los alumnos de Educación Superior (Universitarios y de Institutos Superiores) de los primeros años tanto varones como mujeres.

### **Administración:**

Para la administración del test es necesario poner énfasis en las instrucciones de cómo debe responder el examinado. La elección es marcada con una circunferencia en torno a la letra que acompaña a la actividad de acuerdo a sus intereses, que pueden ser de la siguiente manera:

Eligiendo la primera actividad del par de enunciados, o sea (a) y rechazando la segunda actividad signada con la letra (b).

Eligiendo la (b) y rechazando la (a).

Eligiendo ambas actividades (a) y (b).

Rechazando ambas actividades (a) y (b).

En consecuencia, el examinado al marcar con una circunferencia la letra (a) y/o (b), indicaría su preferencia. No marcando ninguna alternativa mostraría su rechazo.

### **Calificación:**

Después de administrada la prueba se procede a la valoración de la misma, es decir a la obtención de los puntos directos. Se debe comenzar por la Escala de Consistencia para comprobar la validez de las respuestas del examinado.

Se procede de la manera siguiente: Comparar las respuestas de los siguientes pares de ítems: el ítem 13 con el ítem 131; el ítem 26 con el ítem 132; el ítem 39 con el ítem 133; el ítem 52 con el ítem 134; el ítem 65 con el ítem 135; el ítem 78 con el ítem 136; el ítem 91 con el ítem 137; el ítem 104 con el ítem 138; el ítem 117 con el ítem 139 el ítem 130 con el ítem 140; el ítem 143 con el ítem 1. Cinco o más inconsistencias invalidan la aplicación.

Luego se procede a calificar la columna correspondiente a la Escala de Veracidad, sumándose las respuestas encerradas con circunferencia de la letra "a". Hay que mencionar que cinco o más respuestas con la letra "a" anulan la aplicación.

Después de estos dos pasos previos, se procede a contar las respuestas identificadas con la letra "a" de la primera columna, sumando las respuestas de la línea horizontal identificada con la letra "b" correspondientes a cada escala, empezando por (CCFM) y terminando por (JURI). En el anverso de la hoja de

respuestas donde está el Dispersigrama se gráfica la sumatoria de las puntuaciones obtenidas en la suma de las elecciones dadas en cada columna y en cada línea horizontal. Dicha sumatoria podrá oscilar entre cero y veintidós (0 - 22).

### **Confiabilidad**

De la misma manera para esta variable, se ha considerado la validez realizada por el autor del instrumento el Dr. Luis Vicuña Peri, quien ha aplicado la validez de contenido y validez concurrente que a continuación se describe.

La demostración de si estamos midiendo lo que nos proponemos fue por el Método de Construcción, al efectuar un riguroso análisis para la selección de los indicadores para cada uno de los once grupos ocupacionales o escalas donde cada uno de los ítems se expresa con un nivel de confianza de 0.01 que pertenece típicamente a un grupo ocupacional y no a otros. Cabe recordar que los profesionales consultados son considerados como destacados y con reconocida trayectoria profesional.

Adicionalmente se efectuó la validez concurrente, para lo cual se les presentó un listado de autorrealización por logros alcanzados con su profesión, el que fue correlacionado con la puntuación de la escala encontrándose correlacionados entre 0.90 a 0.98 con índices de predicción que va desde un mínimo del 57% hasta un 80% de una variable sobre la otra. Está en proyecto la estimación predictiva dentro de un programa de seguimiento longitudinal.

Siguiendo esta línea de respeto por al autor del instrumento, para la siguiente investigación se aplicó una prueba piloto a 30 estudiantes del cuarto grado de secundaria del CENE Salesiano "San Francisco de Sales" en el distrito de Breña. El criterio de confiabilidad del instrumento de esta segunda variable, se determinó en la presente investigación, mediante el coeficiente de Richardson Kuder (KR-20 que es aplicable a instrumentos dicotómicos). Dicho coeficiente produce valores que oscilan entre uno y cero. Siendo la unidad la expresión de máxima confiabilidad. En el caso de esta investigación se calculó la confiabilidad del instrumento con las fórmulas que a continuación se expone. El instrumento

es confiable por sí mismo debido a que contiene dos escalas: una de veracidad y otra de consistencia. Las mismas que tienen un total de 22 ítems. Si el examinado evidencia incoherencia e inconsistencia en sus respuestas, es porque el instrumento está diseñado con esta seguridad interna. Sin embargo, debo anotar que el resultado difiere con el grupo examinado, pues un adolescente es muy inestable y puede no querer responder con propiedad. Afortunadamente el mismo instrumento verifica las incoherencias. Es así que de 30 examinados, quedaron inhabilitadas doce pruebas debido a las incoherencias presentadas en el evaluado. Por ello de 30 alumnos examinados nos quedamos con 18 y esto es justamente lo que nos presenta siguiente tabla, como veremos al aplicar el KR-20. El índice del rango del rtt debe oscilar  $0 \leq rtt \leq 1$ . En este caso es de **0,662**, es decir, una confiabilidad moderada.

Tabla 5

*Índice de consistencia interna mediante KR-20 para el inventario de intereses profesionales*

Variable	KR-20	Nº de elementos
Intereses profesionales	0,662	18

Fuente: Base de datos de la prueba piloto

La tabla anterior procede de la aplicación de la fórmula general del KR20 que determina el grado de consistencia y precisión es la siguiente, a saber:

Vale decir que, el criterio de confiabilidad del instrumento, se determinó en la presente investigación, mediante la aplicación del coeficiente de Richardson Kuder (KR-20).

$$r_{tt} = \frac{k}{k-1} * \frac{st^2 - \sum p.q}{st^2} \quad st_1^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}$$

$$st_2^2 = \frac{\sum f_i (x_i - \bar{x})^2}{n}$$

Su fórmula es la siguiente y determina el grado de consistencia y precisión, a saber:

Donde:

$k$  = Número de preguntas

$P_j$  = Número de personas con acierto

$Q_j$  = Número de personas con error

$\sigma^2$  = Valor de varianza para datos no agrupados. Hay que apuntar aquí que el cálculo de la varianza para datos agrupados varía. Por eso, la fórmula es distinta. Y naturalmente los resultados también.

### Escala valorativa de las variables

En la tabla 6 se pueden observar los niveles y rangos en los que se expresa la variable Motivación de Logro.

Tabla 6

*Escala valorativa de la variable: Motivación de Logro.*

Variable / Dimensiones	Puntajes		Niveles y Rangos					
	Mínimo	Máximo	Muy bajo	Bajo	Tendencia bajo	Tendencia alto	Alto	Muy alto
<b>Motivación de Logro</b>	<b>54</b>	<b>324</b>	54- 99	100 - 145	146 - 191	192-237	238-283	294-324
<b>De Afiliación</b>	18	108	18- 33	34 - 49	50 - 65	66-81	82-97	98-108
<b>De Poder</b>	18	108	18- 33	34 - 49	50 - 65	66-81	82-97	98-108
<b>De Logro</b>	18	108	18- 33	34 - 49	50 - 65	66-81	82-97	98-108

*Nota.* Se pueden observar los niveles y rangos en los que se expresa la variable Intereses Vocacionales y Ocupacionales.

Tabla 7

*Escala valorativa de la variable: Intereses vocacionales y ocupacionales.*

Dimensiones/ Variable	Niveles y Rangos						
	Desinterés	Bajo	Promedio Bajo	Indecisión	Promedio Alto	Alto	Muy Alto
Ciencias Físicas Matemáticas	0-4	5-7	8-9	10-13	14-15	16-17	18-22
Ciencias Sociales	1-3	4-6	7-8	9-12	13-14	15-16	17-22
Ciencias Naturales	0-4	5-7	8-9	10-13	14-15	16-18	19-22
Ciencias de la Comunicación	0-2	3-4	5-6	7-10	11-13	14-17	18-22
Arte	0-2	3-4	5-6	7-10	11-14	15-17	18-22
Burocracia	0-3	4-5	6-7	8-11	12-13	14-16	17-22
Ciencias Económicas Políticas	0-3	4-5	6-7	8-12	13-14	15-17	18-22
Institutos Armados	0-3	4-5	6-7	8-12	13-14	15-17	18-22
Finanzas	0-2	3-4	5-6	7-10	11-12	13-16	17-22
Lingüística	0-2	3-4	5-6	7-9	10-12	13-15	16-22
Jurisprudencia	0-2	3-4	5-6	7-10	11-13	14-16	17-22
Intereses vocacionales y ocupacionales	1-14	15- 29	30-39	40-60	61-74	75-89	90-99

## 2.8 Método de análisis de datos

Para el análisis de datos se realizó la revisión de la consistencia de la información, según Valderrama (2010) “Esta consiste en verificar los resultados a través de una muestra pequeña, por ejemplo para hallar la confiabilidad o la prueba de hipótesis” (p. 142). Así también se realizó la clasificación de la información con la finalidad de agrupar datos mediante la distribución de frecuencias de variables.

En la primera etapa, se elaboró la base de datos con la respectiva codificación y tabulación en el programa Excel según Hernández, Fernández y Baptista (2010). “Una vez recolectados los datos éstos deben de codificarse...; las categorías de un ítem o pregunta requieren codificarse en números, porque de lo contrario no se efectuaría ningún análisis, sólo se contaría el número de respuestas en cada categoría” (p. 262). De esta manera se procesaron de forma ordenada los datos obtenidos de cada uno de los instrumentos.

En la segunda etapa se realizó la estadística descriptiva, según Hernández, Fernández y Baptista (2010). A decir de estos autores, “La primera tarea consiste en describir los datos, los valores o las puntuaciones obtenidas para cada una de las variables de estudio esto se logra al describir la distribución de las puntuaciones o frecuencias de cada variable” (p. 287). En consecuencia, el análisis e interpretación de datos, se debe realizar en primer lugar mediante la estadística descriptiva de las variables y de cada una de sus respectivas dimensiones.

En la tercera etapa se realizó la estadística inferencial, según Hernández, Fernández y Baptista (2010), “La estadística inferencial se utiliza fundamentalmente para dos procedimientos vinculados: probar las hipótesis y estimar los parámetros” (p. 306). En tal sentido se debe realizar la prueba de hipótesis. Para este cometido, se utilizó la prueba Rho de Spearman, debido a que los resultados obedecen una distribución no normal.

Estadígrafo Rho de Spearman

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Donde:

$\rho$  = Rho de Spearman

N = Muestra

D = Diferencias entre variables

## 2.9 Aspectos éticos

El desarrollo de la presente investigación se ha realizado dentro de lo que indica la ética profesional, con no poco esfuerzo, por cierto, y evitando en todo momento el plagio intelectual y la manipulación y/o alteración de los datos obtenidos. Debo mencionar además que la recolección de datos ha sido minuciosa por respeto a la carrera y al examinado en vista a una posterior orientación y/o tutoría. Finalmente debo añadir que el presente trabajo ha sido diseñado y planificado siguiendo las indicaciones y asesoramientos en clase conforme a los principios éticos, fundamentos teóricos y metodológicos de la investigación científica educacional.

De la misma manera se ha de desarrollar el proyecto de investigación siguiendo las instrucciones brindadas por la Universidad Cesar Vallejo desde la elaboración del marco referencial y recolección de la información, hasta el análisis de datos y elaboración del informe final.

Por consiguiente, debo añadir que toda la información contenida en el presente documento es producto de mi trabajo personal y de mi intento por aprender a investigar. Siento que he aprendido las bases para futuras investigaciones y/o publicaciones. Debo mencionar que me he ceñido a la legislación sobre la propiedad intelectual, sin haber incurrido en falsificación de la información o cualquier tipo de fraude. Por tanto, me someto a las normas disciplinarias establecidas en el reglamento de Investigación de la Escuela de posgrado de la UCV.

### **III. Resultados**

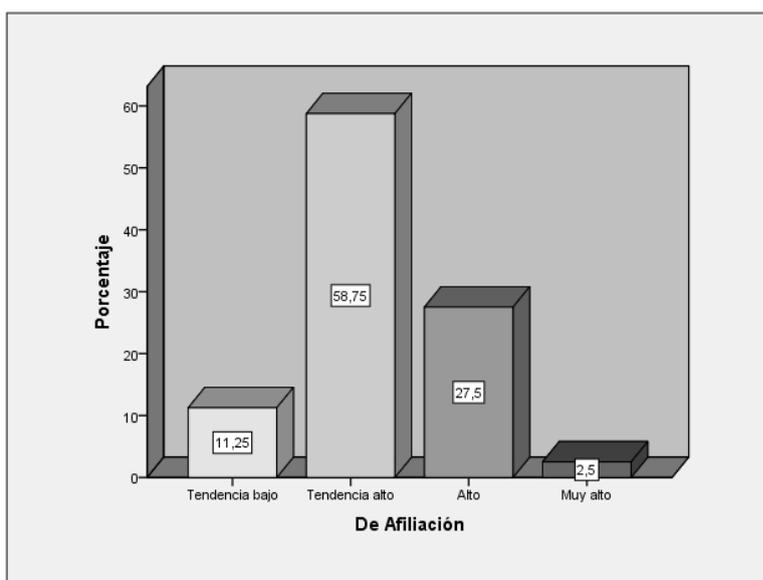
## Descripción de los resultados

### Niveles de Motivación de Logro y sus dimensiones.

Tabla 8

*Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De Afiliación.*

	Frecuencia	Porcentaje
Tendencia bajo	9	11,3
Tendencia alto	47	58,8
Alto	22	27,5
Muy alto	2	2,5
Total	80	100,0



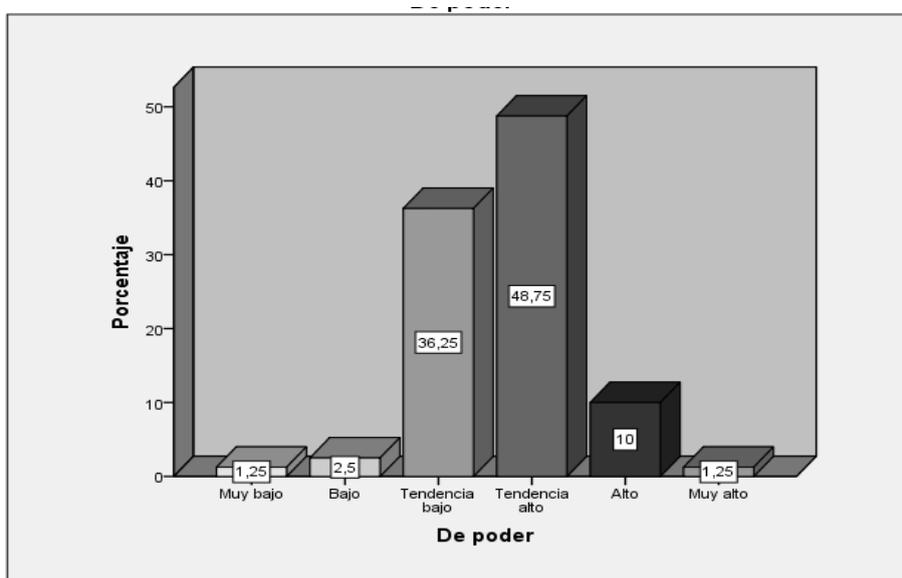
*Figura 4.* Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De Afiliación.

En la tabla 8 y figura 4, se aprecian los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se evidencia que el 58,8% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia alto en el nivel de motivación de logro en su dimensión de afiliación. También se observa que el 27,5% de los estudiantes presentan el resultado alto. Finalmente vemos que el 11,3% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia bajo.

Tabla 9

*Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De Poder.*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bajo	1	1,3
Bajo	2	2,5
Tendencia bajo	29	36,3
Tendencia alto	39	48,8
Alto	8	10,0
Muy alto	1	1,3
Total	80	100,0



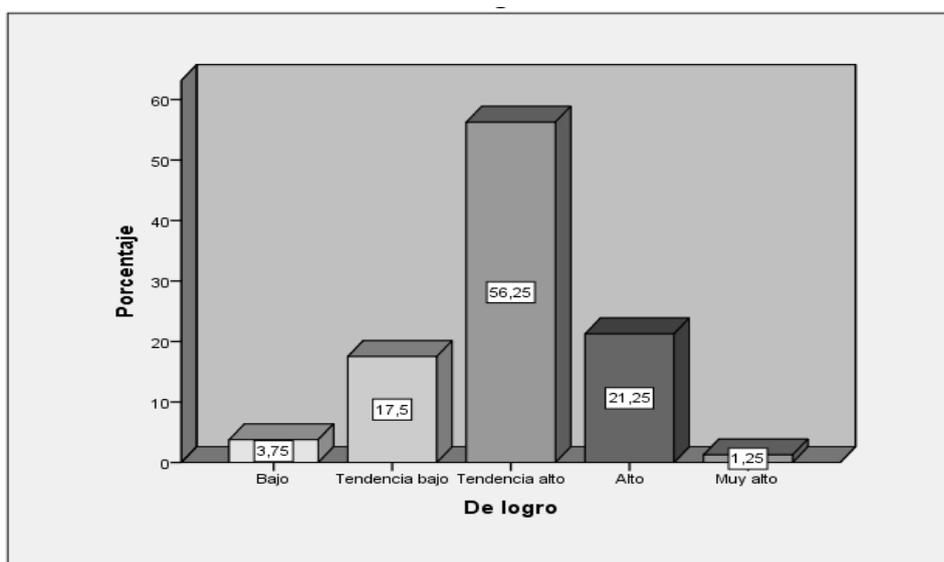
*Figura 5. Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De Poder.*

En la tabla 9 y figura 5, se pueden apreciar los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. En primer lugar notamos que el 48,8% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia alto de motivación de logro en su dimensión de poder. De otro lado también se observa que, el 36,3% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia bajo, mientras que el 10% de estudiantes presentan el resultado de tendencia alto. Finalmente se evidencia que el 2,5% de los estudiantes presentan el resultado de bajo en el nivel de motivación de logro en su dimensión de poder.

Tabla 10

*Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De logro.*

	Frecuenci a	Porcentaje
Bajo	3	3,8
Tendencia bajo	14	17,5
Tendencia alto	45	56,3
Alto	17	21,3
Muy alto	1	1,3
Total	80	100,0



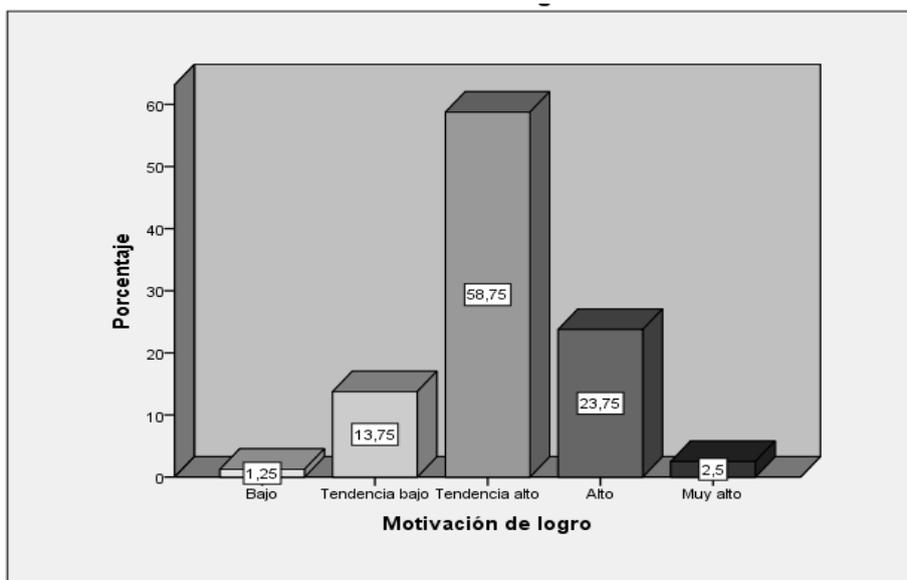
*Figura 6. Niveles de Motivación de Logro de los estudiantes en la dimensión De Logro.*

En la tabla 10 y figura 6 se puede apreciar los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 56,3% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia alto en la variable de motivación de logro en su dimensión de logro. De otro lado, el 21,3% de los estudiantes presentan el resultado alto. Mientras que el 17,5% presenta tendencia baja. Finalmente, el 3,8% de los estudiantes presentan baja motivación de logro en su dimensión de logro.

Tabla 11

*Niveles de Motivación de Logro*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	1	1,3
Tendencia bajo	11	13,8
Tendencia alto	47	58,8
Alto	19	23,8
Muy alto	2	2,5
Total	80	100,0

*Figura 7. Niveles de Motivación de Logro*

En la tabla 11 y figura 7 se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se evidencia que el 58,8% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia alta en la variable de motivación de logro. Además que, el 23,8% de los estudiantes presentan alta motivación de logro. También que, el 13,8% de estudiantes presentan tendencia baja. De otro lado, el 2,5% del total,

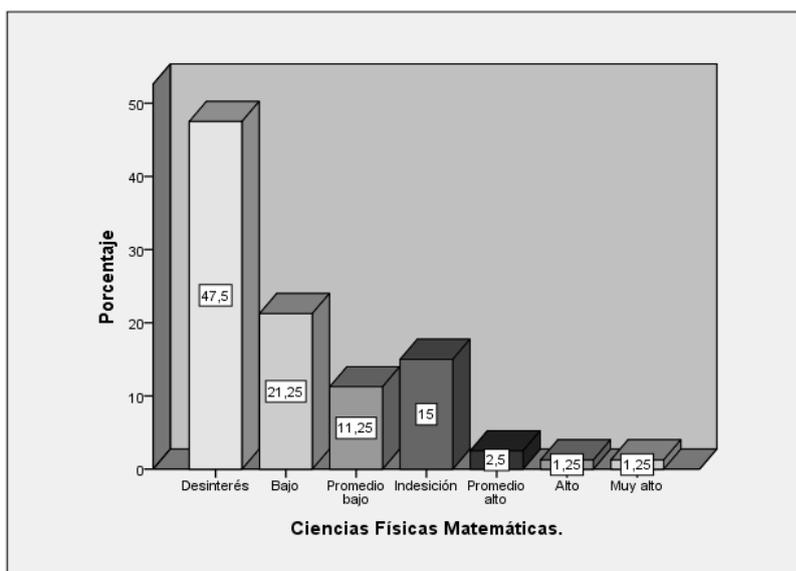
presentan una motivación de logro muy alta. Finalmente, el 1,3% de los estudiantes presentan baja motivación de logro.

### Niveles de Intereses profesionales y sus dimensiones.

Tabla 12

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Físicas Matemáticas.*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	38	47,5
Bajo	17	21,3
Promedio bajo	9	11,3
Indecisión	12	15,0
Promedio alto	2	2,5
Alto	1	1,3
Muy alto	1	1,3
Total	80	100,0



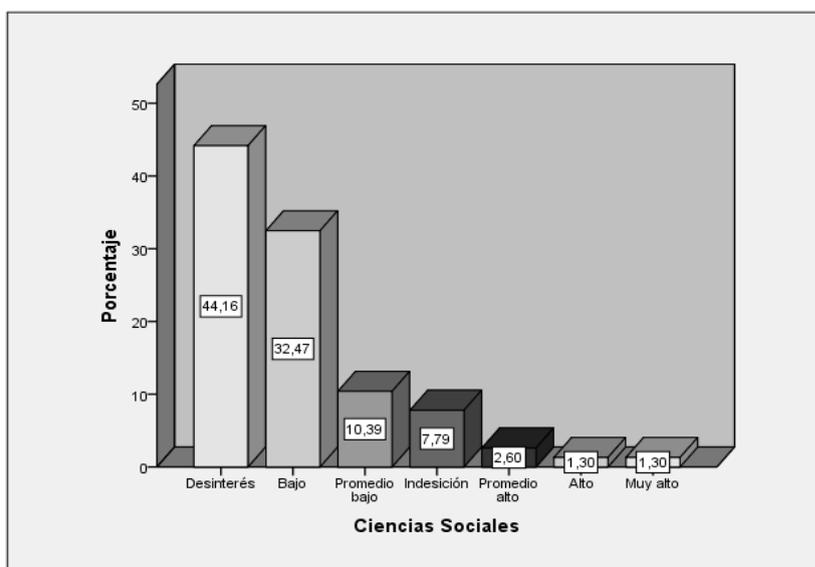
*Figura 8. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Físicas Matemáticas*

En la tabla 12 y figura 8, se observa los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se nota que el 47,5% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Ciencias Físicas Matemáticas, el 21,3% de los estudiantes presentan bajo de interés por el área; el 15% de los estudiantes presentan indecisión por el área; el 11,3% de los estudiantes presentan un promedio bajo de interés por el área. Finalmente, el 2,5% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés por el área de Ciencias Físicas Matemáticas.

Tabla 13

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Sociales*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	36	44,16
Bajo	26	32,47
Promedio bajo	8	10,39
Indecisión	6	7,79
Promedio alto	2	2,60
Alto	1	1,30
Muy alto	1	1,30
Total	80	100,0



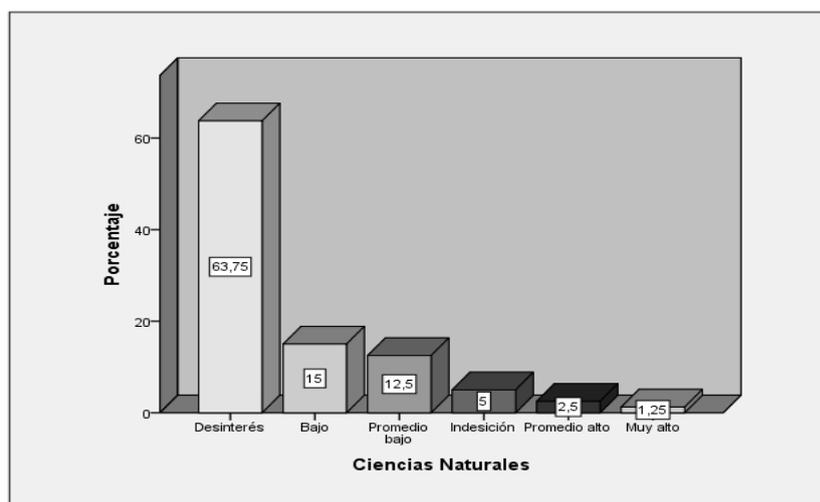
*Figura 9. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Sociales*

En la tabla 13 y figura 9 se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 44,16% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Ciencias Sociales. El 32,47% de los estudiantes presentan bajo interés por el área. El 10,39% de los estudiantes presentan promedio bajo de interés por el área; el 7,79% de los estudiantes presentan el resultado de indecisión de interés por el área. Y finalmente el 2,6% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés por el área de Ciencias Sociales.

Tabla 14

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Naturales*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	51	63,8
Bajo	12	15,0
Promedio bajo	10	12,5
Indecisión	4	5,0
Promedio alto	2	2,5
Muy alto	1	1,3
Total	80	100,0



*Figura 10. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Naturales*

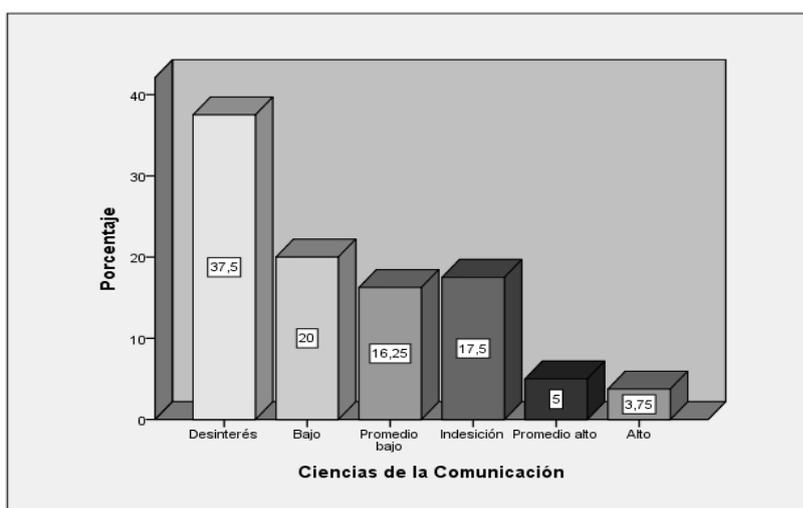
En la tabla 14 y figura 10 apreciamos los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 63,8% de los estudiantes presentan

desinterés por el área de Ciencias Naturales. El 15% de los estudiantes presentan bajo interés por el área; el 12,5% de los estudiantes presentan promedio bajo de interés por el área; el 5% de los estudiantes presentan el resultado de indecisión de interés por el área. Mientras que el 2,5% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés por el área de Ciencias Naturales.

Tabla 15

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias de la Comunicación.*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	30	37,5
Bajo	16	20,0
Promedio bajo	13	16,3
Indecisión	14	17,5
Promedio alto	4	5,0
Alto	3	3,8
Total	80	100,0



*Figura 11. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias de la Comunicación.*

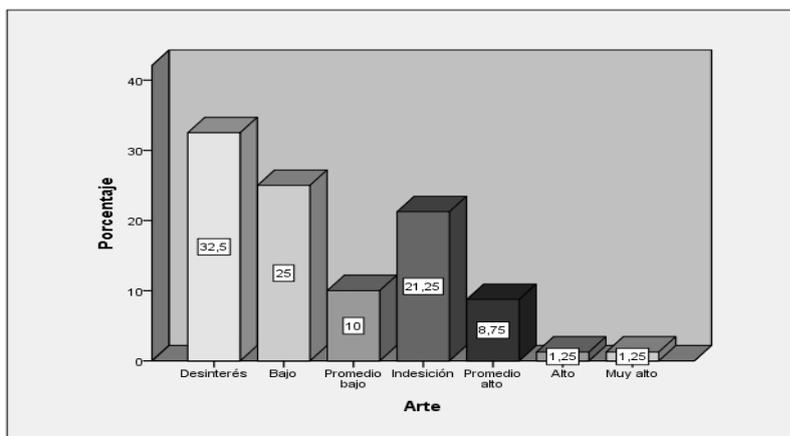
En la tabla 15 y figura 11, se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 37,5% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Ciencias de la Comunicación. El 20% de los estudiantes presentan bajo interés por el área. El 16,3% de los estudiantes presentan el

resultado de promedio bajo de interés por el área. Mientras que el 17,5% de los estudiantes presentan indecisión de interés por el área. Y finalmente, el 5% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés por el área de Ciencias de la Comunicación.

Tabla 16

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Arte*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	26	32,5
Bajo	20	25,0
Promedio bajo	8	10,0
Indecisión	17	21,3
Promedio alto	7	8,8
Alto	1	1,3
Muy alto	1	1,3
Total	80	100,0



*Figura 12. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Arte*

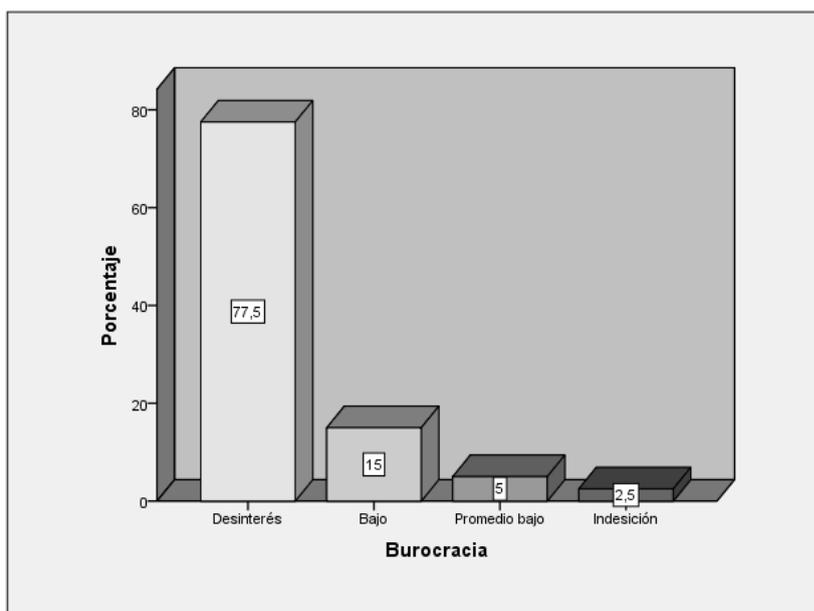
En la tabla 16 y figura 12 se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 32,5% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Arte. El 25% de los estudiantes presentan bajo interés por el área. El 10% de los estudiantes presentan promedio bajo de interés por el área. El 21,3% de los estudiantes presentan el resultado de indecisión de interés

por el área. Finalmente el 8,8% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés por el área de Arte.

Tabla 17

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Burocracia*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	62	77,5
Bajo	12	15,0
Promedio bajo	4	5,0
Indecisión	2	2,5
Total	80	100,0



*Figura 13. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Burocracia*

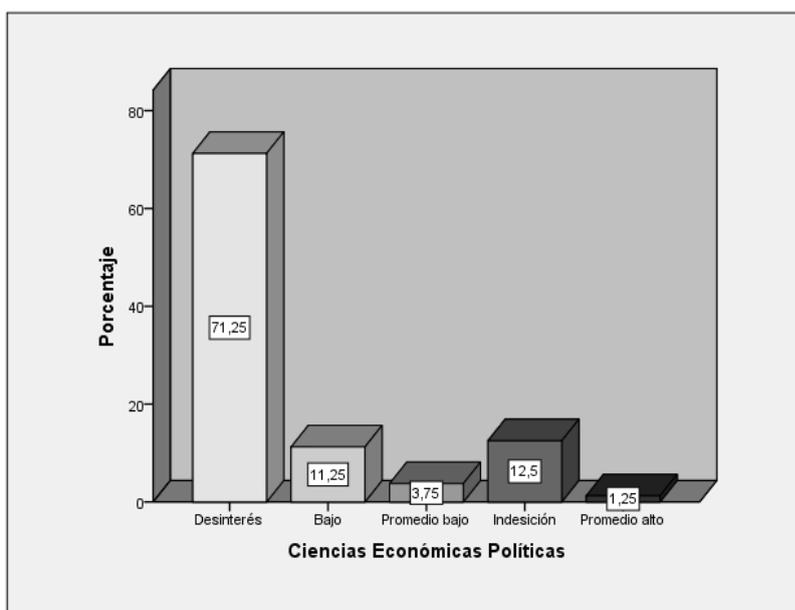
En la tabla 17 y figura 13 se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 77,5% de los estudiantes presentan desinterés por el área de burocracia. El 15% de los estudiantes presentan bajo interés por el área. El 5% de los estudiantes presentan promedio bajo de interés

por el área. Finalmente, el 2,5% de los estudiantes evidencian indecisión en su grado de interés por el área de burocracia.

Tabla 18

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Económicas Políticas*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	57	71,3
Bajo	9	11,3
Promedio bajo	3	3,8
Indecisión	10	12,5
Promedio alto	1	1,3
Total	80	100,0



*Figura 14. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Ciencias Económicas Políticas*

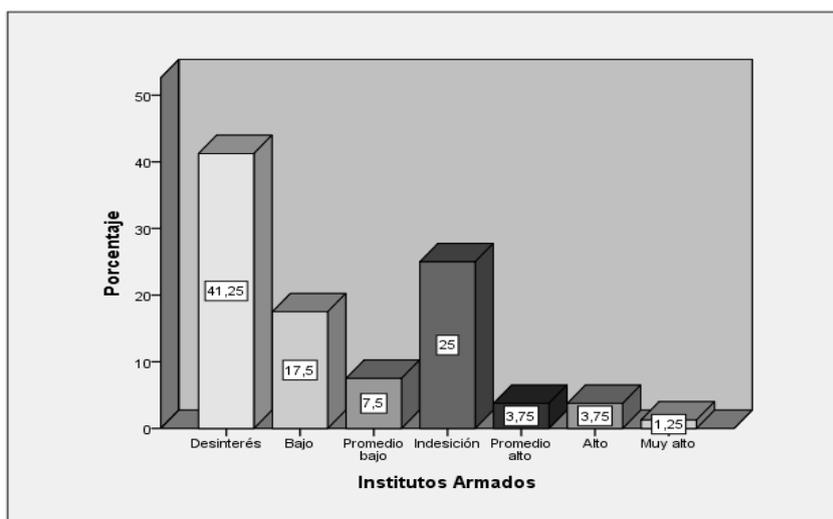
En la tabla 18 y figura 14, se aprecian los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 71,3% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Ciencias Económicas Políticas. El 12,5% de los estudiantes presentan indecisión de interés por el área. El 11,3% de los estudiantes presentan bajo interés por el área. El 3,8% de los estudiantes presentan promedio bajo de interés por el área. Finalmente el 1,3% de los

estudiantes presentan un promedio alto de interés por el área de Ciencias Económicas Políticas.

Tabla 19

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Institutos Armados.*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	33	41,3
Bajo	14	17,5
Promedio bajo	6	7,5
Indecisión	20	25,0
Promedio alto	3	3,8
Alto	3	3,8
Muy alto	1	1,3
Total	80	100,0



*Figura 15. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Institutos Armados.*

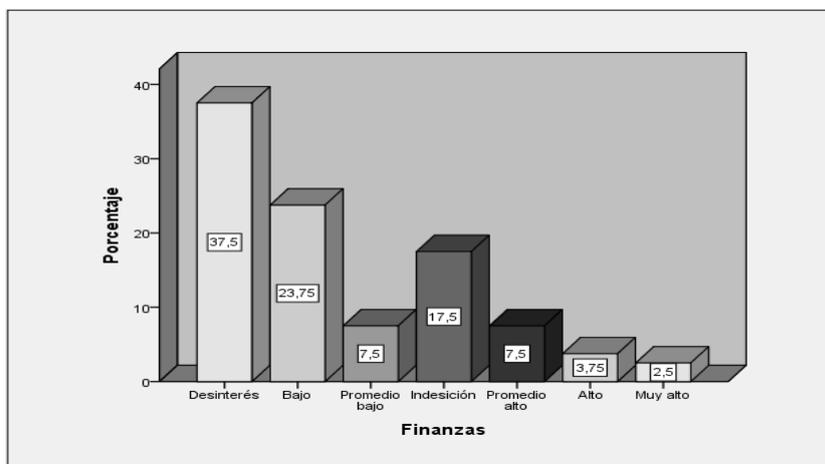
En la tabla 19 y figura 15 se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 41,3% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Institutos Armados. El 25% de los estudiantes presentan indecisión de interés por el área. El 17,5% de los estudiantes presentan bajo interés por el área. El 7,5% de los estudiantes presentan promedio bajo de interés

por el área. Finalmente el 3,75% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés por el área de Institutos Armados.

Tabla 20

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Finanzas*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	30	37,5
Bajo	19	23,8
Promedio bajo	6	7,5
Indecisión	14	17,5
Promedio alto	6	7,5
Alto	3	3,8
Muy alto	2	2,5
Total	80	100,0



*Figura 16. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Finanzas.*

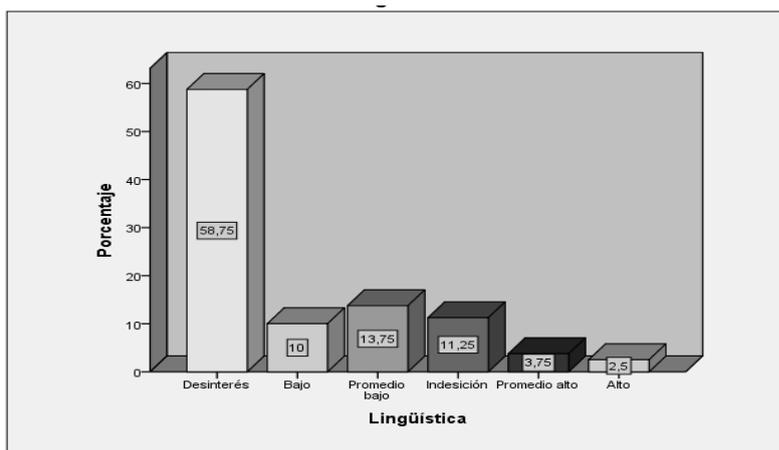
En la tabla 20 y figura 16 se aprecian los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 37,5% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Institutos finanzas. El 23,8% de los estudiantes presentan bajo interés por el área El 7,5% de los estudiantes presentan promedio bajo de interés por el área. El 17,5% de los estudiantes presentan indecisión de interés por el área. Finalmente 7,5% de los estudiantes presentan un promedio

alto de interés por el área de finanzas. Este último porcentaje coincide con el porcentaje de alumnos de promedio bajo.

Tabla 21

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Lingüística*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	47	58,8
Bajo	8	10,0
Promedio bajo	11	13,8
Indecisión	9	11,3
Promedio alto	3	3,8
Alto	2	2,5
Total	80	100,0



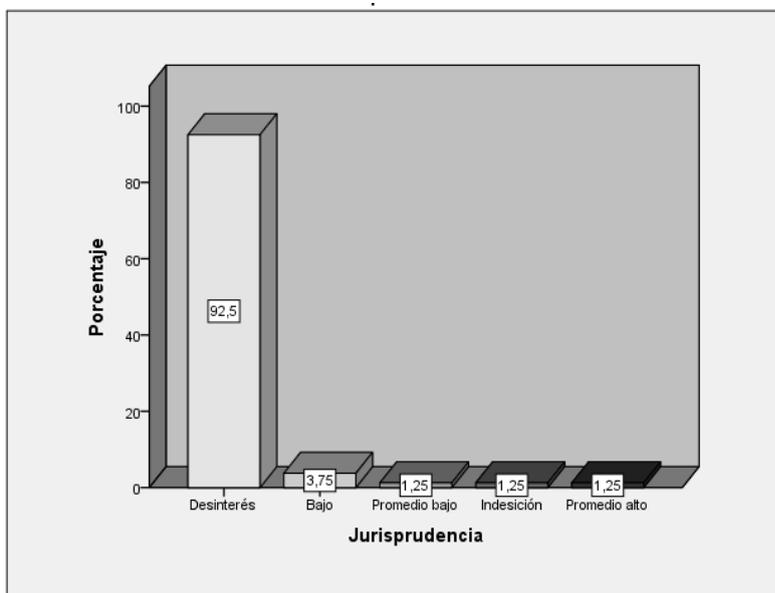
*Figura 17. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Lingüística*

En la tabla 21 y figura 17 se aprecian los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 58,8% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Lingüística. El 10% de los estudiantes presentan bajo interés por el área. El 13,8% de los estudiantes presentan promedio bajo de interés por el área. El 11,3% de los estudiantes presentan indecisión de interés por el área. Finalmente, el 3,8% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés por el área de finanzas.

Tabla 22

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Jurisprudencia*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	74	92,5
Bajo	3	3,8
Promedio bajo	1	1,3
Indecisión	1	1,3
Promedio alto	1	1,3
Total	80	100,0



*Figura 18.* Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes sobre el área de Jurisprudencia.

En la tabla 22 y figura 18 se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se observa que el 92,5% de los estudiantes presentan desinterés por el área de Jurisprudencia. El 3,8% de los estudiantes presentan bajo interés por el área. Mientras que el 1,3% de los estudiantes presentan coincidentemente un promedio bajo, de indecisión y promedio alto de interés por el área de Jurisprudencia.

Tabla 23

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	3	3,8
Bajo	20	25,0
Promedio bajo	16	20,0
Indecisión	25	31,3
Promedio alto	7	8,8
Alto	3	3,8
Muy alto	6	7,5
Total	80	100,0

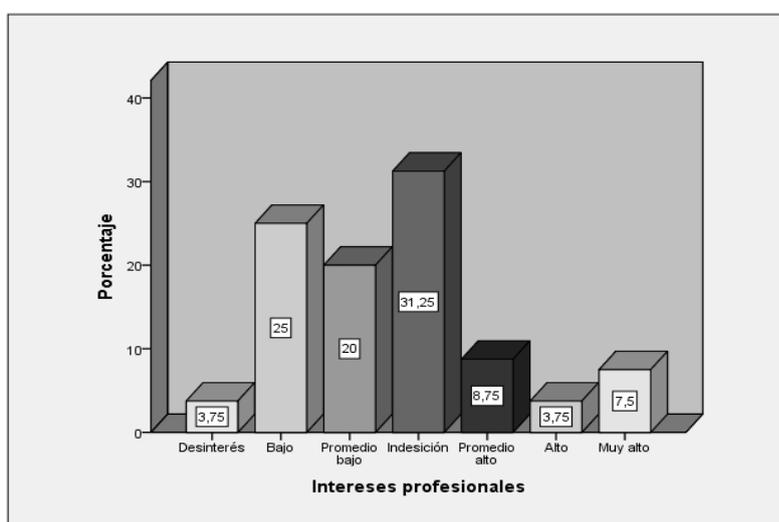


Figura 19. Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes

De la tabla 23 y figura 19 se aprecian los resultados estadísticos de la variable de estudio, observándose que el 3,75% de los estudiantes presentan desinterés profesionales, el 25% de los estudiantes presentan bajo nivel de Intereses profesionales; el 20% de los estudiantes presentan promedio bajo de Intereses profesionales; el 31,25% de los estudiantes presentan indecisión; el 8,75% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés profesional y el 7,5% de los estudiantes presentan muy alto nivel de interés profesional.

Tabla 24

*Tabla de contingencia entre la Motivación de logro e Intereses profesionales*

		Intereses profesionales						Total	
		Desinterés	Bajo	Promedio bajo	Indecisión	Promedio alto	Alto		Muy alto
Motivación de logro	Bajo	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	1 1,2%	0 0,0%	0 0,0%	1 1,2%
	Tendencia bajo	0 0,0%	5 6,2%	1 1,2%	2 2,5%	2 2,5%	0 0,0%	1 1,2%	11 13,8%
	Tendencia alto	2 2,5%	12 15,0%	10 12,5%	14 17,5%	3 3,8%	3 3,8%	3 3,8%	47 58,8%
	Alto	1 1,2%	3 3,8%	3 3,8%	9 11,2%	1 1,2%	0 0,0%	2 2,5%	19 23,8%
	Muy alto	0 0,0%	0 0,0%	2 2,5%	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	2 2,5%
	Total	3 3,8%	20 25,0%	16 20,0%	25 31,2%	7 8,8%	3 3,8%	6 7,5%	80 100,0%

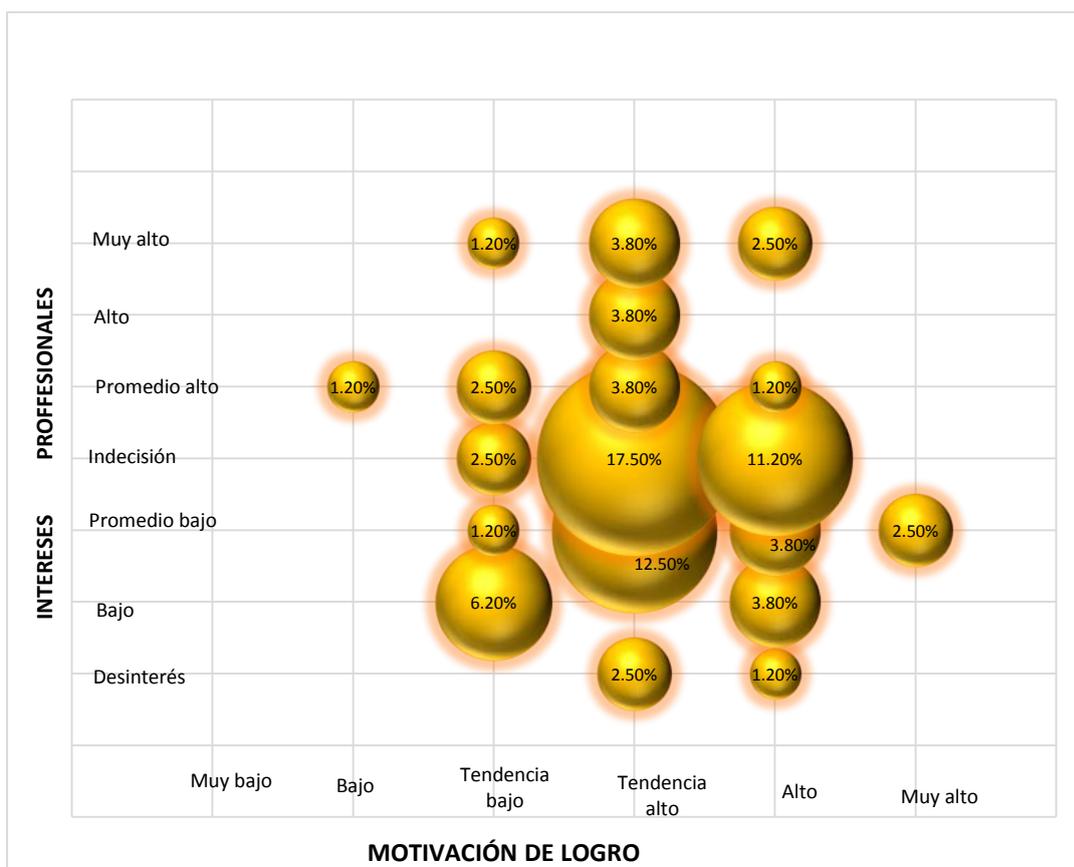


Figura 20. Gráfico que muestra la Motivación de logro e Intereses profesionales

En la tabla 24 y figura 20 se observa la estadística descriptiva referente a la relación entre el nivel de la Motivación de logro e Intereses profesionales. Se evidencia que cuando la Motivación de logro es de tendencia alto, por lo general los estudiantes presentan indecisión en 17,5% en el nivel de intereses profesionales. Cuando la Motivación de logro es alto, los estudiantes presentan indecisión en 11,2%. Cuando la Motivación de logro es de tendencia alto, los estudiantes presentan promedio bajo de interés en un 12,5%. Cuando la Motivación de logro es de tendencia bajo, los estudiantes presentan bajo interés profesional en 6,2%. Y finalmente cuando el nivel de la Motivación de logro es alto, los estudiantes presentan promedio bajo, y bajo en el nivel de interés profesional en un 3,8%.

## **Nivel inferencial**

### **Prueba de normalidad**

Planteamiento de hipótesis

Ho: Los datos se aproximan a la normal. Ho (Hipótesis nula).

Ha: Los datos no se aproximan a la normal. Ha (Hipótesis alterna).

Regla de decisión:

Si  $p > \alpha$ , entonces, se acepta la hipótesis nula (Ho). En caso contrario, se da por cierta la hipótesis alterna (Ha).

$\alpha = ,05$

Se aplica K-S para  $n > 50$  (En este caso,  $n = 80$ ). Este test no paramétrico se utiliza comúnmente para verificar si una distribución se ajusta o no a una distribución esperada a la distribución normal. Este test es bastante potente con muestras grandes como es el caso ( $N=80$ ).

Tabla 25  
Prueba de normalidad

Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			
	Estadístico	gl	Sig.
Motivación de logro	,307	80	,000
Intereses profesionales	,190	80	,000

*Nota.* Se precisa que, los datos no se aproximan a la normalidad para la variable Motivación de logro ( $p = ,000 < ,05$ ) por lo que se rechaza la hipótesis nula. De la misma manera para la variable Intereses profesionales ( $p = ,000 < ,05$ ) se rechaza la hipótesis nula. En consecuencia se deduce que los datos no se aproximan a la normalidad. En consecuencia, observamos que el nivel de significación es menor que, 05, por tanto la distribución no es normal. Por tanto, si verificamos una variable o dos, son discretas o continuas no normales, como es el caso, entonces, solo son aplicables técnicas no paramétricas. En este caso aplicaremos el Coeficiente de correlación de Spearman.

Para determinar la relación entre las variables motivación de logro e intereses profesionales y para demostrar las hipótesis planteadas, se utilizó la prueba estadística del Coeficiente de correlación de Spearman, ya que el coeficiente de correlación de Spearman,  $\rho$  ( $r_s$ ) es una medida de la correlación (de asociación o interdependencia) entre dos variables aleatorias continuas. Para calcular  $\rho$  ( $r_s$ ), los datos son ordenados y reemplazados por su respectivo orden.

La fórmula estadística para  $\rho$  viene dada por la siguiente expresión:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Donde:

**D**, es la diferencia entre los correspondientes estadísticos de orden de x - y.

**N**, es el número de parejas.

La interpretación del coeficiente de Spearman es igual que la del coeficiente de correlación de Pearson, es decir, **oscila entre -1 y +1**, indicándonos asociaciones negativas o positivas respectivamente. El número **0** cero, significa no correlación, pero no independencia.

**Los índices de correlación:**

$rs = -1,$	correlación perfecta negativa
$-1 < rs < -0.5,$	correlación negativa intensa
$rs = -0.5,$	correlación negativa moderada
$-0.5 < rs < 0,$	correlación negativa débil
$rs = 0,$	correlación nula
$0 < rs < 0.5,$	correlación positiva débil
<b><math>rs = 0.5,</math></b>	<b>correlación positiva moderada.</b>
$0.5 < rs < 1,$	correlación positiva intensa
$rs = 1,$	correlación perfecta positiva

**Prueba de hipótesis:**

**Aplicación de la prueba de hipótesis**

La aplicación de este diseño estadístico implica la consideración de los siguientes pasos:

**Formulación de las Hipótesis estadísticas:**

**Hi:** Existe una relación significativa entre la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña. Hi (Hipótesis de investigación).

**Ho:** No Existe una relación significativa entre la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña. Ho (Hipótesis nula).

**Determinación del margen de error:**

Para  $\alpha < 0,05$  (nivel de significación)

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Aplicación de la fórmula: Rho de Spearman

Regla de decisión:

Si el valor  $r_s$  (Rho de Spearman) es significativo para valores menores a 0.05, se asume que la hipótesis de investigación es cierta. En caso contrario, se da por cierta a la hipótesis nula  $H_0$ .

Contrastación de hipótesis general

Hipótesis general

$H_0: r_s = 0$ , No Existe una relación significativa entre la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña.

$H_1: r_s \neq 0$ , Existe una relación significativa entre la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña.

Fórmula de Spearman:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Los resultados han sido ingresados en el programa estadístico SPSS Versión 22, obteniendo el siguiente resultado, a saber de la información que nos da la tabla que a continuación presentamos:

Tabla 26

*Relación entre la motivación de logro e intereses profesionales*

Correlaciones		Motivación de logro	Intereses profesionales
	Coeficiente de correlación	1,000	,548*
Rho de Spearman	Motivación de logro	Sig. (bilateral)	.
			,005
	N	80	80
	Coeficiente de correlación	,548	1,000
Intereses profesionales		Sig. (bilateral)	,005
			.
	N	80	80

*Nota.* La motivación de logro e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de ,548. Es decir, siguiendo los índices de correlación, *representa una relación positiva moderada*. Asimismo se puede afirmar, siguiendo la Regla de decisión antes mencionada, que existe evidencia para concluir que estadísticamente hay una relación significativa ya que el valor obtenido es de ,005 < ,05 entre la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña. Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula. En conclusión, debido a que el nivel de significación es menor a 0,05, se asume que la hipótesis de investigación es cierta, a saber: ,005 < ,05.

**Contrastación de hipótesis específica 1**

Ho:  $r_s=0$ , No Existe una relación significativa entre la dimensión de afiliación de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

Hi:  $r_s \neq 0$ , Existe una relación significativa entre la dimensión de afiliación de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

Tabla 27

*Relación entre la dimensión de afiliación de la motivación de logro con los intereses profesionales.*

Correlaciones		De	Intereses
		Afiliación	profesionales
Rho de	Intereses	1,000	,470
	profesionales	.	,002
		80	80
Spearman	De Afiliación	,470	1,000
		,002	.
		80	80

*Nota.* La motivación de logro en su dimensión de afiliación e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de ,470. Es decir, representa una relación positiva débil. Asimismo se puede afirmar que existe evidencia para concluir que estadísticamente hay una relación significativa, siguiendo la regla de decisión mencionada, ya que el valor de significancia en este caso es de ,002 < ,05 entre la dimensión de afiliación de la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña. Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula. Y si el nivel de significación es de ,002 < ,05, se asume que la hipótesis de investigación es cierta.

### **Contrastación de hipótesis específica 2**

Ho:  $r_s=0$ , No Existe una relación significativa entre la dimensión de poder de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña.

Hi:  $r_s \neq 0$ , Existe una relación significativa entre la dimensión de poder de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña.

Tabla 28

*Relación entre la dimensión de poder de la motivación de logro con los intereses profesionales.*

Correlaciones		De poder	Intereses profesionales
	Coeficiente de correlación	1,000	-,439
De poder	Sig. (bilateral)	.	,031
Rho de Spearman	N	80	80
	Coeficiente de correlación	-,439	1,000
Intereses profesionales	Sig. (bilateral)	,031	.
	N	80	80

*Nota.* La dimensión de poder de la motivación de logro e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de -,439. Es decir, siguiendo los índices de correlación antes mencionados, el valor obtenido, representa una correlación negativa débil. Asimismo se puede afirmar, siguiendo la regla de decisión antes mencionada, que existe evidencia para concluir que estadísticamente hay una relación significativa, ya que el valor de significancia obtenido en la tabla es de: ,031 < ,05 entre la dimensión poder de la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se asume que la hipótesis de investigación es cierta.

Del resultado anterior se puede inferir que, a mayor motivación de logro en su dimensión de poder, menor son los intereses profesionales que evidencian los alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña.

### Contrastación de hipótesis específica 3

$H_0: r_s=0$ , No Existe una relación significativa entre la dimensión de logro de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña.

Hi:  $r_s \neq 0$ , Existe una relación significativa entre la dimensión de logro de la motivación con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña.

Tabla 29

*Relación entre la dimensión de logro de la motivación de logro con los intereses profesionales.*

Correlaciones		De logro	Intereses profesionales
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,614
	De logro		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	80	80
	Intereses profesionales		
	Sig. (bilateral)	,614	1,000
	N	80	80

*Nota.* La dimensión de logro de la motivación de logro e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de ,614. Es decir, representa una relación positiva intensa. Asimismo se puede afirmar, siguiendo la regla de decisión antes mencionada que existe evidencia para concluir que estadísticamente hay una relación significativa, como se observa en la tabla, habiéndose obtenido el valor  $000 < ,05$  entre la dimensión de logro de la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña. Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se asume que la hipótesis de la presente investigación es cierta.

## **IV. Discusión**

La finalidad de este trabajo consistió en demostrar la relación existente entre la motivación e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria de un colegio del distrito de Breña en el año 2015.

Los resultados obtenidos se presentarán para ser discutidos de acuerdo a los objetivos planteados en el presente estudio.

En la parte descriptiva, se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. En general, respecto a los niveles de motivación de logro, se observa que el 58,8% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia alta en la variable de la motivación de logro, tal como se evidencia en la tabla 11 y figura 7 del presente estudio. Además que, el 23,8% de los estudiantes presentan alta motivación de logro. También que, el 13,8% de estudiantes presentan tendencia baja. Mientras que, el 2,5% del total de estudiantes en estudio, presentan una motivación de logro muy alta. Y finalmente, para terminar, el 1,3% de los estudiantes presentan una baja motivación de logro.

De la misma manera, en general, respecto a los niveles de intereses profesionales se aprecian los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio en la tabla 23 y figura 19 respectivamente. Se observa que el 3,75% de los estudiantes presentan un índice de desinterés profesional. Se verifica, además, que el 25% de los estudiantes presentan bajo nivel de Intereses profesionales. Mientras que el 20% de los estudiantes presentan promedio bajo de Intereses profesionales.

Es interesante el índice del 31,25% de los estudiantes que presentan indecisión en relación a sus intereses profesionales. Se presta para una reflexión institucional ulterior que el 8,75% de los estudiantes presenten un promedio alto de interés profesional. Y finalmente que el 3,8% y 7,5% respectivamente de los estudiantes presenten un nivel alto y muy alto consecutivamente de interés profesional. Vale decir, que en estos tres últimos rangos, se evidencia que un 20,05% de estudiantes manifiestan un interés profesional en las distintas áreas.

Es decir, de un total de 80 estudiantes, 25 de ellos muestran estadísticamente un interés profesional.

Con respecto a la prueba de hipótesis, debo mencionar que, el coeficiente de correlación entre la variable de la motivación de logro y la variable de intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de ,548. Así se evidencia en la tabla 26 del presente estudio. Ello significa, siguiendo los índices de correlación antes mencionados, una correlación positiva moderada. Es más, existe evidencia para concluir que estadísticamente hay una relación significativa ya que el valor obtenido de significancia es de ,005 < ,05 entre la variable motivación de logro y la variable de intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña. Así lo manifiesta la tabla 26 del presente estudio. Es bueno explicar aquí, que el nivel de significación es el riesgo o probabilidad que voluntariamente asume el investigador de equivocarse al rechazar la hipótesis nula, cuando en realidad es cierta. Este riesgo se establece normalmente en 0,05 (95%) y 0,01 (99%). Y si, como es el presente caso, el valor de significancia es menor a 0,05, entonces se considera que existe una relación significativa. Por tanto, se asume que la hipótesis de la presente investigación es cierta rechazándose la hipótesis nula.

Asimismo la motivación en su dimensión de afiliación e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de ,470. Así lo evidencia la tabla 27 del presente estudio. Es decir, siguiendo los índices de correlación antes mencionados en el presente estudio, representa una correlación positiva débil. Además, cabe señalar que el valor obtenido de significancia es de 0,002, en consecuencia es estadísticamente significativo como ya había explicado en el párrafo anterior.

Respecto a la variable de la motivación en su dimensión de poder e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de - ,439. Es decir, representa una correlación negativa débil. Siendo su valor de significancia del orden de 0,031, por tanto significativo. Así lo evidencia la tabla 28 del presente estudio.

Finalmente, la motivación en su dimensión de logro e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de ,614. Es decir, representa una relación positiva intensa en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña. Y su valor de significancia es de 0,000, en consecuencia significativo. Así lo evidencia la tabla 29 del presente estudio.

Algunos varios estudios similares respecto a las variables en estudio. Zevallos (1998) en su tesis Motivación de Logro y Rendimiento Académico en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, concluye que, los estudiantes que poseen una visualización de metas más exitosas presentan Alto rendimiento académico a diferencia de los estudiantes de bajo rendimiento que poseen una visualización de metas futuras menos exitosas. Existe la evidencia de que los estudiantes de alto rendimiento poseen un elevado deseo de éxito académico, contrariamente a los estudiantes de bajo rendimiento en las que el deseo de éxito está ausente o se manifiesta muy débilmente.

Panella y Mussolini (2005) los autores mencionados llegan en sus estudios a la siguiente conclusión: Del análisis del grupo de alumnos encuestados se puede inferir en las preguntas analizadas que las metas y motivos personales que más interesan a los alumnos de la carrera de medicina veterinaria están relacionadas con los temas objetivos, de poder y logro.

De igual manera Arbeláez y Otros (2004) llegan a los siguientes resultados: Existen atribuciones o facultades internas y externas que hacen los estudiantes en la elección de su carrera profesional. Entre las atribuciones o facultades externas se pudo encontrar la influencia del contexto socio-cultural en la elección de la carrera profesional, De igual manera, la influencia familiar es considerada como una atribución externa.

Yactayo (2010) en su investigación realizada en la Universidad San Ignacio de Loyola. Lima Perú. En su tesis cuyo título es Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una institución educativa del Callao, tuvo como propósito de su estudio establecer la relación entre la

motivación de logro académico y el rendimiento académico en alumnos de secundaria. Se aplicó una prueba de Motivación de logro académico (MLA) en alumnos de secundaria. La muestra fue de 93 alumnos de tercero, cuarto y quinto de secundaria en la I.E. mixta Fe y Alegría 43 de Ventanilla Callao con edades entre los 14 y 18 años. Se obtuvo un índice de correlación de 0.39 mediante la prueba de Spearman. Se encontró una relación moderada entre la motivación de logro y el rendimiento académico, también se evidenció que las mujeres tienen una motivación de logro mayor respecto a los varones.

Loro (2014) en su tesis Motivación de logro y autoeficacia percibida en docentes de instituciones educativas del distrito de Lurín, presentó su estudio que tuvo como finalidad determinar la relación existente entre motivación de logro y autoeficacia percibida en docentes de instituciones educativas del distrito de Lurín. La población considerada fue de 187 docentes del distrito de Lurín, siendo la muestra estudiada de 136 docentes. La recolección de datos se realizó a través de la Escala de Motivación de Logro del Dr. Vicuña y sus colaboradores, y la Escala de Autoeficacia Percibida de Tschannen-Moran & Woolfolk. Los resultados demostraron, que no existe relación significativa entre motivación de logro y autoeficacia percibida en docentes del distrito de Lurín, vale decir que las variables son independientes.

## **V. Conclusiones**

Primera: Respecto a la primera hipótesis, los resultados demuestran que existe una correlación positiva moderada ( $r_s = ,470$ ) entre la dimensión de afiliación de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Esta correlación es estadísticamente significativa ( $\rho = ,002 < \alpha = ,05$ ).

Segunda: Respecto a la segunda hipótesis, los resultados demuestran que existe una correlación negativa débil o inversa ( $r_s = -,439$ ) entre la dimensión de poder de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Esta correlación es estadísticamente significativa, saber: ( $\rho = ,031 < \alpha = ,05$ ).

Tercera: Respecto a la tercera hipótesis, los resultados demuestran que existe una correlación positiva intensa ( $r_s = ,614$ ) entre la dimensión de afiliación de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Esta correlación es estadísticamente significativo, a saber: ( $\rho = ,000 < \alpha = ,05$ ).

Cuarta: Respecto a la hipótesis general, los resultados demuestran que existe una correlación positiva moderada ( $r_s = ,548$ ) entre la Motivación e Intereses Profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Esta correlación es estadísticamente significativa, a saber: ( $\rho = ,005 < \alpha = ,05$ ).

## **VI. Recomendaciones**

Primera. Es necesario que los docentes de la Institución Educativa en estudio traten de informar a los estudiantes de las diferentes carreras profesionales, para que ellos puedan elegir la opción en la que puedan desenvolverse adecuadamente. Sin embargo, sobre la base de ello, está la urgente necesidad de trabajar el aspecto motivacional. Este aspecto es fundamental debido a que los adolescentes pasan por el aspecto de definiciones sobre todo sobre su identidad. Creo que es importante revisar la currícula para insertar en ella no solo lo primariamente cognitivo, sino además volitivo dentro de un marco axiológico coherente.. Una orientación bien dada, un consejo bien dado, una palabra bien dicha una observación pertinente bien expresada, puede en el futuro, marcar toda una vida. No es acaso cierto que todos recordamos con afecto a los maestros que nos formaron? Siempre hay uno a quien no podemos olvidar por el bien que nos hizo. Quizás nos salvó la vida. Después de terminar esta investigación solo me queda una recomendación fundamental. Hay que motivar siempre y enseñar a discriminar las motivaciones que nos ayudarán a ser mejores personas, a partir de ahí lo que elijamos será lo correcto y ello nos conducirá a la felicidad.

Segunda: Es importante que se pueda aplicar el Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83-R 2010 a los estudiantes de los últimos grados para poder orientar a la elección más acertada de la carrera a estudiar. Aunque es instrumento válido, hay que tomar en cuenta que los adolescentes son muy cambiantes. Por tanto los resultados obtenidos solo deberán ser un termómetro para orientarlos y acompañarlos en sus búsquedas y elecciones definitivas.

Tercera: Es importante que los docentes conozcan los intereses de los estudiantes con el fin de redireccionar la planificación de las clases y los procesos de enseñanza aprendizaje que desarrollen realmente lo que el estudiante desea aprender. Creo que el tema de la tutoría en clases debe convertirse en talleres y no en clases de motivación que consideren al estudiante de manera más integral.

## **VII. Referencias**

- Amorós, E. (2007). *Comportamiento organizacional: En Busca del Desarrollo de Ventajas Competitivas*. Perú: Pearson Educación.
- Angelini, A. L. (1984). *Inventario de Intereses vocacionales*. México. Trillas.
- Atkinson, J. W. (1957). *Motivational determinants of risk-taking behavior*. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Cabeza, A. y Ramos, O. (2012). *Factores motivacionales internos y externos relacionados con el desempeño docente en la PUCE*. España
- Chávez, M. B. (2006). *El interés vocacional y rendimiento escolar en alumnas de quinto de secundaria de instituciones educativas estatal y particular*. Tesis para optar el grado de Magister en psicología con mención en problemas de aprendizaje
- Cuba, M. B. (1999). *Estandarización del Inventario de Intereses Profesionales y ocupacionales CASM83 – R91 y la relación entre el sexo, tipo de colegio y localidad con los intereses vocacionales en estudiantes del quinto de secundaria de la provincial de Trujillo* (Tesis de Licenciatura). Lima: UIGV.
- Cirino, G. (2013). *Origen, Desarrollo y Naturaleza de los Intereses*. Estados Unidos de América: Palibrio.
- Chóliz, M. (2004). *Psicología de los motivos sociales*. Universidad de Valencia, España.
- Chóliz, M. (2003). *El proceso motivacional*. En E. Fernández-Abascal, P. Jiménez y D. Martín (Dir.). *Emoción y Motivación* (pp. 501-568). Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Daft, R. (2006). *La experiencia del liderazgo*. (3a. Ed). México: Cengage Learning Editores. Daft
- Fogliatto, H. y Pérez, E. (2004). *Sistema de orientación vocacional informatizado*. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba.
- Feldman, R. (2006). *Psicología, con aplicaciones en países de habla hispana*. (6ª.Ed.).México: Mc Graw Hill.
- Gross, M. (2012). *Las 8 Teorías más importante de la motivación*. (En red). Consultado el 25 de marzo 2013 de: <http://manuelgross.bligoo.com/20120311-las-ocho-teorias-mas-importantes-sobre-la-motivacion>
- Heckhausen, H. (1980). *Motivation und Handeln*. Springer-Verlag. Traducido al

- castellano: Motivo y motivación. En T. Herrmann: Conceptos fundamentales de psicología. Barcelona: Herder.
- Holland, J. (1978). *La elección vocacional. Teoría de las carreras*. México: Trillas.
- Kleinginna, P. R. y Kleinginna, A. M. (1981). *A categorized list of emotion definitions with suggestions for a consensual definition*. *Motivation and emotion*, 4(5), 345-379.
- Kuder, F. (1979). *Manual de registro de preferencias vocacionales de Kuder*
- Loro, L. E. (2014). *Motivación de logro y autoeficacia percibida en docentes de instituciones educativas del distrito de Lurín*. Universidad Cesar Vallejo. Lima Perú.
- Madsen, K. B. (1977). *Teorías de la motivación*. Buenos Aires Paidós.
- Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. N.Y.: Harper
- Maslow, A. (1991). *Motivación y Personalidad*. España: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Méndez, J. (2005). *Intereses Vocacionales y Oferta Educativa de los Establecimientos del Ciclo Diversificado*. Tesis Inédita, Universidad Rafael Landívar, Campus Quetzaltenango, Guatemala.
- Morán, A. (2006). *Relación a la motivación y el rendimiento académico en estudiantes del sexto grado de educación primaria en el distrito de Lurigancho – Chosica*. Universidad Villarreal. Lima Perú.
- McClelland, D. C. (1971). *Assessing human motivation*. Morristown: General Learning Press.
- McClelland, D. C. (1989). Motivational factors in health and disease. *American Psychologist*, 44, 675-683.
- McClellan, D.C. (1989). *Estudios de la Motivación Humana*. España: Narcea.
- McClelland, D. C. y Boyatzis, R.E. (1982). *Leadership motive pattern and longterm success in management*. *Journal of Applied Psychology*, 67, 737-743.
- Olivera, A. y Martínez, S. (2011). *Expectativas académicas y laborales de estudiantes próximos a egresar de una licenciatura en Psicología Educativa*. Tesis Inédita, Universidad Pedagógica Nacional, México.
- Osorio, E. Y. (2014). *La motivación de logro en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de la licenciatura en arquitectura de la universidad Rafael Landívar*. Universidad Rafael Landívar. Guatemala.

- Panella, Q. y Mussolini, Y. (2005). *Los Factores Motivacionales y Métodos de los ingresantes de la carrera de Medicina y Veterinaria de la Universidad de Río Cuarto*. Córdoba, Argentina.
- Portela, O., Alfonso, J., Argüelles, Á. y Morales, C. (2006). *La Motivación (Concepto, teorías y Aplicación escolar)*. Universidad de Ciego de Ávila, Cuba.
- Rojas, G. (1985). *Estandarización del inventario de Intereses Profesionales y Ocupacionales CASM 83*, en la ciudad de Junín-Huancayo.
- Rodríguez, P. Núñez, C. Valle, D. Blas, T. y Rosario, C. (2009). *Autoeficacia docente, motivación del profesor y estrategias de enseñanza*. Buenos Aires.
- Tirado, U. (2007). *La relación entre la motivación para el logro y los patrones clínicos de personalidad*. Universidad "César Vallejo".
- Vicuña, L. A. (2010). *Inventario de Intereses Profesionales y Vocacionales CASM83 – Revisión 2010*. (4ta. Ed.) Lima: LAVP.
- Vicuña, L. (2004). *La motivación de logro y el autoconcepto en estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. *Revista de Investigación en Psicología* Vol. 7, Nº 2, Instituto de Investigaciones Psicológicas, Facultad de Psicología, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
- Vega, A. (2013). *Orientación Profesional*. México: Pearson Educación.
- Yactayo, Y. L. (2010). *Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una institución educativa del callao*. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima Perú.
- Zavala, G. W. (2001). *El clima familiar, su relación con los intereses vocacionales y los tipos caracterológicos de los alumnos de 5to. De secundaria de los colegios nacionales Del Distrito Del Rímac* (Tesis de Licenciatura). Lima: UNMSM.
- Zevallos, D. (1998). *Motivación de Logro y Rendimiento Académico*. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima Perú.

## **Anexos**

**TEST SOBRE MOTIVACIÓN DE LOGRO.**

Esta escala le presenta a usted algunas posibles situaciones. En cada una deberá indicar **su grado de Acuerdo o Desacuerdo**, para lo cual deberá poner una equis (x) debajo de la categoría que describa mejor sus rasgos motivacionales.

El criterio de valoración es el siguiente: DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO (1); MUY EN DESACUERDO (2); EN DESACUERDO (3); DE ACUERDO (4); MUY DE ACUERDO (5); DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO (6).

**Apellidos:** ----- **Nombres:** ----- **Grado:**  
 Cuarto de secundaria. **Colegio:** Salesiano San Francisco de Sales - Breña. **Secciones:** A B C

Escala de Motivación M-L 1996. Revisión Psicométrica 2010P		DESACUERDO			ACUERDO		
		1	2	3	4	5	6
<b>1</b>	<b>CUANDO ESTOY CON MIS PADRES:</b>						
a	Hago lo necesario para comprenderlos.						
b	Cuestiono lo que me parece inapropiado.						
c	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo.						
<b>2</b>	<b>EN CASA:</b>						
a	Apoyo en la consecución (adquisición; logro; conquista) de algún objetivo.						
b	Soy el que da forma a las ideas.						
c	Soy quien logra que se haga algo útil.						
<b>3</b>	<b>CON MIS PARIENTES:</b>						
a	Me esfuerzo para obtener su aprobación.						
b	Hago lo necesario para evitar su influencia.						
c	Puedo ser tan afectuoso como convenga.						
<b>4</b>	<b>CUANDO TENGO UN TRABAJO EN GRUPO:</b>						
a	Acopio (Acumulo; reúno) mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos,						
b	Distribuyo los temas para facilitar el análisis.						
c	Finalmente, hago visible mi estilo (conjunto de rasgos peculiares que caracterizan a una persona) en la presentación.						
<b>5</b>	<b>CUANDO ESTOY AL FRENTE DE UN GRUPO DE TRABAJO:</b>						
a	Me sumo al trabajo de los demás.						
b	Controlo el avance del trabajo.						
c	Oriento para evitar errores.						
<b>6</b>	<b>SI EL TRABAJO DEPENDIERA DE MI:</b>						
a	Elegiría asesores con mucho talento						
b	Determinaría las normas y formas de trabajo.						
c	Oriento para evitar errores.						
<b>7</b>	<b>MIS AMIGOS:</b>						
a	Los trato por igual.						
b	Suelen acatar (aceptar) mis ideas.						
c	Alcanzo mis metas con o sin ellos.						
<b>8</b>	<b>CUANDO ESTOY CON MIS AMIGOS:</b>						
a	Los tomo como modelos.						
b	Censuro (repruebo) las bromas que no me parecen.						
c	Busco la aprobación de mis iniciativas.						
<b>9</b>	<b>CUANDO MI AMIGO ESTA CON SUS AMIGOS:</b>						
a	Busco la aceptación de los demás.						
b	Oriento el tema de conversación.						
c	Los selecciono según me parezca.						
<b>10</b>	<b>CON EL SEXO OPUESTO:</b>						
a	Busco los puntos de coincidencia (concordancia; compatibilidad).						

b	Busco la forma de controlar la situación.						
c	Soy simpático (agradable; amable; bien dispuesto) si me interesa. <b>Escala de Motivación M-L 1996. Revisión Psicométrica 2010P</b>						
		1	2	3	4	5	6
<b>11</b>	<b>EL SEXO OPUESTO:</b>						
a	Es un medio para consolidar la identidad sexual.						
b	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva.						
c	Permite la comprensión del otro.						
<b>12</b>	<b>EN LA RELACIÓN DE PAREJA:</b>						
a	Ambos se complacen al sentirse acompañados.						
b	Uno de ellos es quien debe orientar la relación.						
c	Intento por obtener mayor utilidad.						
<b>13</b>	<b>RESPECTO A MIS VECINOS:</b>						
a	Busco los lugares donde se reúnen.						
b	Decido qué deben hacer para mejorar algo.						
c	Los ayudo siempre que obtengo un beneficio.						
<b>14</b>	<b>QUIENES VIVEN CERCA DE CASA:</b>						
a	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos.						
b	Son fáciles de convencer y manejar.						
c	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad.						
<b>15</b>	<b>EN GENERAL, CON MIS CONOCIDOS DE MI CALLE:</b>						
a	Acato lo que se decide en grupo.						
b	Impongo mis principios.						
c	Espero que me consideren como un ganador.						
<b>16</b>	<b>SIEMPRE QUE NOS REUNIMOS A JUGAR:</b>						
a	Acepto los retos, aunque me parezcan tontos.						
b	Aceptan mi consejo para decidir.						
c	Elijo el juego en el que puedo ganar.						
<b>17</b>	<b>DURANTE EL JUEGO:</b>						
a	Me adapto a las normas						
b	Impongo mis reglas.						
c	Intento ganar a toda costa.						
<b>18</b>	<b>CUANDO EL JUEGO TERMINA:</b>						
a	Soy buen perdedor.						
b	Uso las normas más convenientes.						
c	Siempre obtengo lo que quiero.						

# INVENTARIO DE INTERESES VOCACIONALES Y OCUPACIONALES

## CASM83-R2010

### INSTRUCCIONES

Este es un inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales, en el que Ud. encontrará un conjunto de pares de preguntas, permitiéndole obtener su perfil de preferencias Profesionales y Ocupacionales. Para ello solo tiene que elegir entre dos alternativas; y, en la Hoja de Respuestas que se le entregará dentro de un círculo la letra "a" o la "b", según sea su preferencia; trabaje como en el siguiente ejemplo:

A). LE AGRADA LEER LIBROS SOBRE FÍSICA NUCLEAR; O

B). PREFIERE LEER LIBROS DE HISTORIA UNIVERSAL.

- Si su respuesta es "a" deberá encerrarla dentro de un círculo.

- Si su respuesta es "b" deberá encerrarla dentro de un círculo.

- Si su respuesta es tanto para "a" como para "b" deberá encerrar ambas letras en un círculo cada una.

Si tanto "a" como "b" no le interesan, no ponga ninguna marca. Como nota importante cabe señalar que **NO HAY RESPUESTAS BUENAS NI MALAS**; y si Ud. desea **un** resultado confiable, procure contestar, en función de lo que a Ud. realmente le interesa y no en base a lo que otros podrían opinar (criterios ajenos a los suyos)

1. a) Le gusta resolver problemas de matemáticas; o  
b) Prefiere diseñar el modelo de casas, edificios, parques, etc.
2. a) Le agrada observar la conducta de las personas y opinar sobre su personalidad; o  
b) Prefiere expresar un fenómeno concreto en una ecuación matemática.
3. a) Le gusta caminar por los cerros buscando piedras raras; o  
b) Prefiere diseñar viviendas de una Urbanización.
4. a) Le gusta escribir artículos deportivos para un diario; o  
b) Prefiere determinar la resistencia de los materiales para una construcción.
5. a) Le gusta hacer tallado en madera; o  
b) Prefiere calcular la cantidad de materiales para una construcción.
6. a) Le gusta ordenar y archivar documentos; o  
b) Prefiere proyectar el sistema eléctrico para una construcción.
7. a) Le agrada dedicar su tiempo en el estudio de teorías económicas; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo en la lectura de revistas sobre mecánica.
8. a) Le gusta mucho la vida militar; o  
b) Prefiere diseñar: máquinas, motores, etc., de alto rendimiento.
9. a) Le gusta estudiar acerca de cómo formar una cooperativa; o  
b) Prefiere estudiar el lenguaje de computación IBM.
10. a) Le agrada estudiar la gramática; o  
b) Prefiere estudiar las matemáticas.

11. a) Le interesa mucho ser abogado; o  
b) Preferiría dedicarse a escribir un tratado de física-matemática.
12. a) Le cuenta a su madre y a su padre todas sus cosas; o  
b) Prefiere ocultar algunas cosas para Ud. solo (a).
13. a) Le agrada estudiar la estructura atómica de los cuerpos; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal de alguna persona acusada por algún delito.
14. a) Le interesa mucho estudiar cómo funciona un computador; o  
b) Prefiere el estudio de las leyes y principios de la conducta psicológica
15. a) Le agrada analizar la forma como se organiza un pueblo; o  
b) Prefiere el estudio de las leyes y principios de la conducta psicológica.
16. a) Le gusta analizar las rocas, piedras, tierra para averiguar su composición mineral; o  
b) Prefiere el estudio de las organizaciones sean: campesinas, educativas, políticas, Económicas o religiosas.
17. a) Le gusta escribir artículos culturales para un diario; o  
b) Prefiere pensar largamente acerca de la forma como el hombre podría mejorar su existencia.
18. a) Le agrada diseñar: muebles, puertas, ventanas, etc.; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo a conocer las costumbres y tradiciones de los pueblos.
19. a) Le gusta mucho conocer el trámite documentario de un ministerio público; o  
b) Prefiere el estudio de las religiones.
20. a) Le interesa mucho conocer los mecanismos de la economía nacional; o  
b) Prefiere ser guía espiritual de las personas.
21. a) Le interesa mucho tener bajo su mando a un grupo de soldados; o  
b) Prefiere enseñar lo que sabe a un grupo de compañeros.
22. a) Le gusta ser parte de la administración de una cooperativa; o  
b) Prefiere el estudio de las formas más efectivas para la enseñanza de jóvenes y niños.
23. a) Le interesa mucho estudiar la raíz gramatical de las palabras de su idioma; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo en la búsqueda de huacos y ruinas.
24. a) Le agrada mucho estudiar el código del derecho civil; o  
b) Prefiere el estudio de las culturas peruanas y de otras naciones.
25. a) Le agrada que sus hermanos o familiares lo vigilen constantemente; o  
b) Prefiere que confíen en su buen criterio.
26. a) Le gustaría escribir un tratado acerca de la historia del Perú; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal de un acusado por narcotráfico.
27. a) Le gusta proyectar las redes de agua y desagüe de una ciudad; o  
b) Prefiere estudiar acerca de las enfermedades de la dentadura.

- a) Le gusta visitar museos arqueológicos y conocer la vivienda y otros utensilios de nuestros antepasados; o  
b) Prefiere hacer moldes para una dentadura postiza.
29. a) Le gusta recolectar plantas y clasificarlas por especies; o  
b) Prefiere leer sobre el origen y funcionamiento de las plantas y animales.
30. a) Le gusta saber cómo se organiza una editorial periodística; o  
b) Prefiere conocer las características de los órganos humanos y cómo funcionan.
31. a) Le agrada construir; muebles, puertas, ventanas, etc.; o  
b) Prefiere estudiar acerca de las enfermedades de las personas.
32. a) Le agradaría trabajar en la recepción y trámite documentario de una oficina pública; o  
b) Prefiere experimentar con las plantas para obtener nuevas especies.
33. a) Le gusta proyectar los mecanismos de inversión económica de una empresa; o  
b) Prefiere analizar las tierras para obtener mayor producción agropecuaria.
34. a) Le agrada recibir y ejecutar órdenes de un superior; o  
b) Prefiere el estudio de los órganos de los animales y su funcionamiento.
35. a) Le gusta saber mucho sobre los principios económicos de una cooperativa; o  
b) Prefiere conocer las enfermedades que aquejan, sea: el ganado, aves, perros, etc.
36. a) Le agrada estudiar los fenómenos (sonidos verbales) de su idioma, o de otros; o  
b) Prefiere dedicar mucho de su tiempo en el estudio de la química.
37. a) Le agrada defender pleitos judiciales de recuperación de tierras; o  
b) Prefiere hacer mezclas de sustancias químicas para obtener derivados con fines productivos.
38. a) Sus amigos saben todo de usted, para ellos no tiene secretos; o  
b) Prefiere reservar algo para usted solo (a) algunos secretos.
39. a) Le gusta investigar acerca de los recursos naturales de nuestro país (su fauna, su flora y suelo); o  
b) Prefiere estudiar derecho internacional.
40. a) Le gusta desarrollar programas de computación para proveer de información rápida y Eficiente: a una empresa, institución, etc. o  
b) Prefiere obtener fotografías que hagan noticia.
41. a) Le gusta mucho conocer el problema de las personas y tramitar su solución; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo a la búsqueda de personajes que hacen noticia.
42. a) Le gusta estudiar las características territoriales de los continentes; o  
b) Prefiere entrevistar a políticos con el propósito de establecer su posición frente a un problema.
43. a) Le gusta conocer el funcionamiento de las máquinas impresoras de periódicos; o  
b) Prefiere trabajar en el montaje fotográfico de un diario o revista.
44. a) Le gusta proyectar el tipo de muebles, cortinas y adornos sea para una oficina o para un hogar; o  
b) Prefiere trabajar como redactor en un diario o revista.

45. a) Le gusta redactar cartas comerciales, al igual que oficios y solicitudes; o  
b) Prefiere averiguar lo que opina el público respecto a un producto.
46. a) Le gusta estudiar las leyes de la oferta y la demanda; o  
b) Prefiere redactar el tema para un anuncio publicitario.
47. a) Le gusta organizar el servicio de inteligencia de un cuartel; o  
b) Prefiere trabajar en una agencia de publicidad.
48. a) Le gusta trabajar buscando casas de alquiler para ofrecerlas al público; o  
b) Prefiere estudiar las características psicológicas para lograr un buen impacto publicitario.
49. a) Le interesa investigar acerca de cómo se originaron los idiomas; o  
b) Prefiere preparar y ejecutar encuestas para conocer la opinión de las personas.
50. a) Le agrada hacer los trámites legales de un juicio de divorcio; o  
b) Prefiere trabajar estableciendo contactos entre una empresa y otra.
51. a) Cuando está dando un examen y tiene la oportunidad de verificar una respuesta, nunca lo hace; o  
b) Prefiere aprovechar la seguridad que la ocasión le confiere.
52. a) Le interesa investigar sobre los problemas del lenguaje en la comunicación masiva; o b)  
Prefiere redactar documentos legales para contratos internacionales.
53. a) Le gusta trabajar haciendo instalaciones eléctricas; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo en la lectura de las novedades en la decoración de ambientes.
54. a) Le agrada mucho visitar el hogar de los trabajadores con el fin de verificar su verdadera situación social y económica; o b) Prefiere trabajar en el decorado de tiendas y vitrinas.
55. a) Le gusta estudiar los recursos geográficos; o  
b) Prefiere observar el comportamiento de las personas e imitarlas.
56. a) Le gustaría dedicar su tiempo a la organización de eventos deportivos entre dos o más centros laborales; o  
b) Preferiría dedicarse al estudio de la vida y obra de los grandes actores del cine y del teatro.
57. a) Le gustaría estudiar escultura en la escuela de bellas artes; o  
b) Preferiría ser parte de un elenco de teatro.
58. a) Le gusta trabajar de mecanógrafo (a); o  
b) Le gusta más dar forma a objetos moldeables; sea: plastilina, migas, arcilla piedras, etc.
59. a) Le agrada mucho estudiar los fundamentos por los que una moneda se devalúa; o  
b) Prefiere la lectura acerca de la vida y obra de grandes escultores como Miguel Ángel, Leonardo de Vinci, etc.
60. a) Le agrada mucho la vida del marinero; o  
b) Prefiere combinar colores para expresar con naturalidad y belleza un paisaje;
61. a) Le gustaría trabajar tramitando la compra-venta de inmuebles; o  
b) Prefiere utilizar las líneas y colores para expresar un sentimiento.

62. a) Le gusta estudiar las lenguas y dialectos aborígenes; o  
b) Prefiere combinar sonidos para obtener una nueva melodía.
63. a) Le agrada tramitar judicialmente el reconocimiento de sus hijos; o  
b) Le agrada más aprender a tocar algún instrumento musical.
64. a) Si pasa por un cine y descubre que no hay vigilancia, no se aprovecha o  
b) Prefiere aprovechar la ocasión para entrar sin pagar su boleto.
65. a) Le interesa más diseñar y/o confeccionar artículos de cuero; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal en la demarcación de fronteras territoriales.
66. a) Prefiere estudiar acerca de cómo la energía se transforma en imágenes de radio, tv, etc.;  
o  
b) Le gusta tomar apuntes textuales o didácticos de otras personas.
67. a) Le gusta leer sobre la vida y obra de los santos religiosos; o  
b) Prefiere hacer catálogos o listados de los libros de una biblioteca.
68. a) Le gusta dedicar mucho de su tiempo en la lectura de la astronomía; o  
b) prefiere trabajar clasificando los libros por autores.
69. a) Le gusta trabajar defendiendo el prestigio de su centro laboral; o  
b) Prefiere trabajar recibiendo y entregando documentos valorados como: cheques, giros, libretas de ahorro, etc.
70. a) Le interesa mucho leer sobre la vida y obra de músicos famosos; o  
b) Prefiere el tipo de trabajo de un empleado bancario.
71. a) Le interesa mucho conseguir un trabajo en un banco comercial; o  
b) Prefiere dedicarse a clasificar libros por especialidades.
72. a) Le gusta dedicar su tiempo en el conocimiento del por qué ocurre la inflación económica;  
o  
b) Prefiere dedicarse al estudio de cómo se organiza una biblioteca.
73. a) Le interesa mucho el conocimiento de la organización de un buque de guerra; o  
b) Prefiere dedicarse a la recepción y comunicación de mensajes sean verbales o por escrito.
74. a) Le gusta trabajar tramitando la compra-venta de vehículos motorizados; o  
b) Prefiere transcribir los documentos de la administración pública.
75. a) Le gusta dedicar gran parte de su tiempo al estudio de las normas y reglas para el uso adecuado del lenguaje; o  
b) Prefiere trabajar como secretario adjunto al jefe.
76. a) Le gusta dedicar su tiempo planteando la defensa de un juicio de alquiler; o  
b) Prefiere asesorar y aconsejar en torno a trámites documentarios.
77. a) Si en la calle se encuentra dinero, sin documento alguno acude a la radio, TV para buscar al infortunado; o  
b) Preferiría quedarse con el dinero, pues no se conoce al dueño.

78. a) Le interesa trabajar en la implementación de bibliotecas distritales; o  
b) Prefiere asumir la responsabilidad legal para que un fugitivo, con residencia en otro país, sea devuelto a su país.
79. a) Le gusta estudiar acerca de cómo la energía se transforma en movimiento; o  
b) Preferiría hacer una tesis sobre manejo económico para el país.
80. a) Le agrada leer sobre la vida y obra de grandes personajes de educación, sean: profesores, filósofos, psicólogos.  
b) Prefiere estudiar acerca de las bases económicas de un país.
81. a) Le gusta estudiar los astros; sus características, origen y evolución; o  
b) Prefiere establecer comparaciones entre los sistemas y modelos económicos del mundo.
82. a) Le gustaría trabajar exclusivamente promocionando la imagen de su centro laboral; o  
b) Prefiere estudiar las grandes corrientes ideológicas del mundo.
83. a) Le gusta y practica el baile como expresión artística; o  
b) Prefiere estudiar las bases de la organización política del Tahuantinsuyo.
84. a) Le gusta mucho saber sobre el manejo de los archivos públicos; o  
b) Prefiere establecer diferencias entre los distintos modelos políticos.
85. a) Le gusta investigar sobre las características de los regímenes totalitarios, democráticos, republicanos, etc.; o  
b) Prefiere ser el representante de su país en el extranjero.
86. a) Le gusta ser capitán de un buque de guerra; o b) Le interesa más formar y conducir grupos con fines políticos.
87. a) Le agrada ser visitador médico; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo en la lectura de la vida y obra de los grandes políticos.
88. a) Siente placer buscando en el diccionario el significado de palabras nuevas; o  
b) Prefiere dedicar todo su tiempo en aras de la paz entre las naciones.
89. a) Le interesa mucho estudiar el código penal; o  
b) Prefiere estudiar los sistemas políticos de otros países.
90. a) Le agradan que le dejen muchas tareas para su casa; o  
b) Prefiere que estas sean lo necesario para aprender.
91. a) Le agrada ser miembro activo de una agrupación política; o  
b) Prefiere escuchar acusaciones y defensas para sancionar de acuerdo a lo que la ley señala.
92. a) Le gusta hacer los cálculos para el diseño de telas a gran escala; o  
b) Le interesa más la mecánica de los barcos y submarinos.
93. a) Le agrada observar y evaluar cómo se desarrolla la inteligencia y personalidad; o  
b) Prefiere ser aviador.
94. a) Le gustaría dedicar su tiempo en el descubrimiento de nuevos medicamentos; o  
b) Prefiere dedicarse a la lectura acerca de la vida y obra de reconocidos militares, que han aportado en la organización de su institución.
95. a) Le gusta la aventura cuando está dirigida a descubrir algo que haga noticia; o

- b) Prefiere conocer el mecanismo de los aviones de guerra.
96. a) Le gusta ser parte de una agrupación de baile y danzas; o b) Preferiría pertenecer a la Fuerza Aérea.
97. a) Le gusta el trabajo de llevar mensajes de una dependencia a otra; o b) Prefiere ser miembro de la Policía.
98. a) Le gustaría trabajar estableciendo vínculos culturales con otros países; o b) Prefiere el trabajo en la detección y comprobación del delito.
99. a) Le gusta trabajar custodiando el orden público; o b) Prefiere ser vigilante receloso de nuestras fronteras.
100. a) Le gusta persuadir a los boticarios en la compra de nuevos medicamentos; o b) Prefiere trabajar vigilando a los presos en las prisiones.
101. a) Le apasiona leer de escritores serios y famosos; o b) Prefiere organizar el servicio de inteligencia en la destrucción del narcotráfico.
102. a) Le gusta asumir la defensa legal de una persona acusada de robo; o b) Prefiere conocer el mecanismo de las armas de fuego.
103. a) Se aleja Ud. cuando sus amistades cuentan "chistes colorados"; o b) Prefiere quedarse gozando de la ocasión.
104. a) Le interesa mucho saber cómo se organiza un ejército; o b) Prefiere participar como jurado de un juicio.
105. a) Le gusta proyectar la extracción de metales de una mina; o b) Prefiere estudiar el nombre de los medicamentos y su ventaja comercial.
106. a) Le gusta descifrar los diseños gráficos y escritos de culturas muy antiguas; o b) Prefiere persuadir a la gente para que compre un producto.
107. a) Le agrada el estudio de los mecanismos de la visión y de sus enfermedades; o b) Prefiere vender cosas.
108. a) Le gustaría ganarse la vida escribiendo para un diario o revista; o b) Prefieres estudiar el mercado y descubrir el producto de mayor demanda.
109. a) Le gusta actuar, representando a distintos personajes; o b) Le agrada más tener su propio negocio.
110. a) Le gusta sentirse importante sabiendo que de usted depende la rapidez o la lentitud de una solicitud; o b) Prefiere trabajar en un bazar.
111. a) Le gusta planificar sea para una empresa local o a nivel nacional; o b) Prefiere el negocio de una bodega o tienda de abarrotes.
112. a) Le interesa mucho utilizar sus conocimientos en la construcción de armamentos; o b) Prefiere organizar empresas de finanzas y comercio.
113. a) Le agrada llevar la contabilidad de una empresa o negocio; o b) Prefiere hacer las planillas de pago para los trabajadores de una empresa o institución.

114. a) Le agrada escribir cartas y luego hacer tantas correcciones como sean necesarias; o  
b) Prefiere ser incorporado como miembros de la corporación nacional de comercio.
115. a) Le gusta asumir la defensa legal de una persona acusada de asesinato; o  
b) Prefiere ser incorporado como miembro de la corporación nacional de comercio.
116. a) Le agrada vestir todos los días muy formalmente (con terno y corbata por ejemplo); o b)  
Prefiere reservar esa vestimenta para ciertas ocasiones.
117. a) Le gusta evaluar la producción laboral de un grupo de trabajadores; o  
b) Prefiere plantear, previa investigación, la acusación de un sujeto que ha actuado en  
contra de la ley.
118. a) Le gusta estudiar acerca de los reactores atómicos; o  
b) Prefiere el estudio de las distintas formas literarias.
119. a) Le agrada estudiar en torno de la problemática social del Perú; o  
b) Prefiere escribir cuidando mucho ser comprendido al tiempo que sus escritos resulten  
Agradables al lector.
120. a) Le gustaría escribir un tratado sobre anatomía humana; o  
b) Prefiere recitar sus propios poemas.
121. a) Le gustaría incorporarse al colegio de periodistas del Perú; o  
b) Prefiere aprender otro idioma.
122. a) Le gusta diseñar y/o confeccionar: adornos, utensilios, etc., en cerámica, vidrio; etc.; o  
b) Prefiere traducir textos escritos en otros idiomas.
123. a) Le gustaría desarrollar técnicas de mayor eficiencia en el trámite documentario de un  
ministerio público; o  
b) Prefiere escribir en otro idioma.
124. a) Le agradaría mucho ser secretario general de una central sindical; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo al estudio de lenguas extintas (muertas).
125. a) Le gustaría dedicarse al estudio de normas de alta peligrosidad; o  
b) Prefiere trabajar como traductor.
126. a) Le gusta llevar la estadística de ingresos y egresos mensuales de una empresa o tal vez  
de una nación; o  
b) Prefiere los cursos de idiomas: inglés, francés, italiano, etc.
127. a) Le gustaría ser incorporado como miembro de la Real Academia de la Lengua Española;  
o  
b) Prefiere ser incorporado al Instituto Nacional del Idioma.
128. a) Le interesaría ser el asesor legal de un ministro de estado; o  
b) Prefiere aquellas situaciones que le inspiran a escribir.
129. a) Nunca ha bebido licor, aún en ciertas ocasiones lo ha rechazado; o  
b) Por lo contrario se ha adecuado a las circunstancias.
130. a) Le agrada dedicar mucho de su tiempo en la escritura de poemas, cuentos, etc.; o  
b) Prefiere sentirse importante al saber que de su defensa legal depende la libertad de una  
persona.

131. a) Le agrada estudiar la estructura atómica de los cuerpos; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal de una persona acusada por algún delito.
132. a) Le gustaría escribir un tratado acerca de la historia del Perú; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal de un acusado por narcotráfico.
133. a) Le gusta investigar de los recursos naturales de nuestro país (su fauna, su flora, su suelo); o  
b) Prefiere estudiar el derecho internacional.
134. a) Le interesa investigar sobre los problemas del lenguaje en la comunicación masiva; o  
b) prefiere redactar documentos legales para contratos internacionales.
135. a) Le interesa diseñar y/o confeccionar artículos de cuero; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal en la demarcación de fronteras territoriales.
136. a) Le interesa trabajar en la implementación de bibliotecas distritales; o  
b) Prefiere asumir la responsabilidad legal para que un fugitivo con residencia en otro país sea devuelto a su país.
137. a) Le agrada ser miembro activo de una agrupación política; o  
b) Prefiere escuchar acusaciones y defensas para sancionar de acuerdo a lo que la ley
138. a) Le interesa mucho saber cómo se organiza un ejército; o  
b) Prefiere participar como jurado en un juicio:
139. a) Le gusta evaluar la producción laboral de un grupo de trabajadores; o  
b) Prefiere plantear previa investigación la acusación de un sujeto que ha ido en contra de la ley.
140. a) Le gusta dedicar mucho de su tiempo en la escritura de poemas, cuentos; o  
b) Prefiere sentirse importante al saber que de su defensa legal depende la libertad de una persona.
141. a) Le gustaría dedicarse a la legalización de documentos (contratos, cartas, partidas, títulos, etc.); o  
b) Prefiere ser incorporado en una comisión para redactar un proyecto de ley.
142. a) Le agrada viajar en un microbús repleto de gente aun cuando no tiene ningún apuro; o  
b) Prefiere esperar otro vehículo.
143. a) Le gusta resolver problemas matemáticos; o  
b) Prefiere diseñar el modelo de casas, edificios, parques, etc.

**NO ESCRIBA NI HAGA MARCA ALGUNA EN ESTE CUADERNILLO  
ESPERE LAS INSTRUCCIONES DEL EXAMINADOR**

---

## HOJA DE RESPUESTAS DEL INVENTARIO DE INTERESES VOCACIONALES Y OCUPACIONALES CASM-83 - R2010

(Colegio Salesiano San Francisco de Sales – Breña)  
**INSTRUCCIONES:**

- Encierre dentro de una circunferencia la letra (A) o (B) o ambas, según sea la elección de su respuesta.
- Si no marca ninguna de las dos alternativas, mostrará su rechazo.
- Lea bien cada ítem. Recuerde que sus respuestas lo acercarán mejor a visualizar sus intereses vocacionales y ocupacionales.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	CCFF	CCSS	CCNA	CCCO	ARTE	BURO	CCEP	IIAA	FINA	LING	JURI	VERA	CONS
CCFF	A 01 B	A 02 B	A 03 B	A 04 B	A 05 B	A 06 B	A 07 B	A 08 B	A 09 B	A 10 B	A 11 B	A 12 B	A 13 B
CCSS	A 14 B	A 15 B	A 16 B	A 17 B	A 18 B	A 19 B	A 20 B	A 21 B	A 22 B	A 23 B	A 24 B	A 25 B	A 26 B
CCNA	A 27 B	A 28 B	A 29 B	A 30 B	A 31 B	A 32 B	A 33 B	A 34 B	A 35 B	A 36 B	A 37 B	A 38 B	A 39 B
CCCO	A 40 B	A 41 B	A 42 B	A 43 B	A 44 B	A 45 B	A 46 B	A 47 B	A 48 B	A 49 B	A 50 B	A 51 B	A 52 B
ARTE	A 53 B	A 54 B	A 55 B	A 56 B	A 57 B	A 58 B	A 59 B	A 60 B	A 61 B	A 62 B	A 63 B	A 64 B	A 65 B
BURO	A 66 B	A 67 B	A 68 B	A 69 B	A 70 B	A 71 B	A 72 B	A 73 B	A 74 B	A 75 B	A 76 B	A 77 B	A 78 B
CCEP	A 79 B	A 80 B	A 81 B	A 82 B	A 83 B	A 84 B	A 85 B	A 86 B	A 87 B	A 88 B	A 89 B	A 90 B	A 91 B
IIAA	A 92 B	A 93 B	A 94 B	A 95 B	A 96 B	A 97 B	A 98 B	A 99 B	A 100 B	A 101 B	A 102 B	A 103 B	A 104 B
FINA	A 105 B	A 106 B	A 107 B	A 108 B	A 109 B	A 110 B	A 111 B	A 112 B	A 113 B	A 114 B	A 115 B	A 116 B	A 117 B
LING	A 118 B	A 119 B	A 120 B	A 121 B	A 122 B	A 123 B	A 124 B	A 125 B	A 126 B	A 127 B	A 128 B	A 129 B	A 130 B
JURI	A 131 B	A 132 B	A 133 B	A 134 B	A 135 B	A 136 B	A 137 B	A 138 B	A 139 B	A 140 B	A 141 B	A 142 B	A 143 B

**MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN.**  
Lic. Alberto Vargas Apaza.

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

Título: MOTIVACIÓN E INTERESES PROFESIONALES EN ALUMNOS DE CUARTO GRADO DE SECUNDARIA DE UN COLEGIO DE BREÑA - 2015.

Autor: Lic. Alberto Pablo Vargas Apaza.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES			
			Variable 1: MOTIVACIÓN DE LOGRO.			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
<p><u>Problema principal:</u></p> <p>¿Cuál es el grado de relación entre motivación de logro e intereses profesionales en alumnos de cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña?</p> <p><u>Problemas específicos:</u></p> <p><b>P1:</b> ¿Qué relación existe entre la dimensión de afiliación de la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña?</p> <p><b>P2:</b> ¿Qué relación existe entre la dimensión de poder de la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña?</p>	<p><u>Objetivo general:</u></p> <p>Establecer la relación entre motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña 2015.</p> <p><u>Objetivos específicos:</u></p> <p><b>O1:</b> Establecer la relación que existe entre la dimensión de afiliación de la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.</p> <p><b>O2:</b> Identificar la relación que existe entre la dimensión de poder de la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.</p>	<p><u>Hipótesis general:</u></p> <p>Existe una relación significativa entre la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.</p> <p><u>Hipótesis específicas:</u></p> <p><b>H1:</b> Existe una relación significativa entre la dimensión de afiliación de la motivación de logro con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.</p> <p><b>H2:</b> Existe una relación significativa entre la dimensión de poder de la motivación de logro con los intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.</p>	• De Afiliación.	Es el deseo de relacionarse con otras personas, buscando el reconocimiento ajeno, es decir, prefieren el trabajo en grupo.	1a, 2a, 3a, 4a, 5a, 6a, 7a, 8a; 9a,10a, 11a,12a, 13a, 14a, 15a, 16a, 17a, 18a	• Muy alto.
			• De Poder.	Es el deseo que tienen las personas para controlar los medios que les permitan dirigir, influir y dominar a otras personas.	1b, 2b, 3b, 4b, 5b, 6b, 7b, 8b; 9b, 10b, 11b, 12b, 13b, 14b, 15b, 16b, 17b, 18b	• Tendencia Alto.
			• De Logro.	Es el impulso de sobresalir, es el deseo de luchar por alcanzar el éxito.	1c, 2c, 3c, 4c, 5c, 6c, 7c, 8c; 9c, 10c, 11c, 12c, 13c, 14c, 15c, 16c, 17c, 18c	• Tendencia Bajo.
						• Bajo.
						• Muy Bajo.



			<p>Área: Ciencias Económicas Políticas.</p>	<p>Interés por actividades relacionadas con el estudio de la oferta y la demanda de bienes y servicios y las formas de intercambio, producción y consumo.</p>	<p>7a,20a,33a,46a,59a,77a,85a,98a,111a,124a,137a,79b,80b,81b,82b,83b,84b,85b,86b,87b,88b,89b,</p>	<p>Interés Muy alto. Percentil: 90-99.</p>
			<p>Área: Institutos Armados.</p>	<p>Interés por actividades relacionadas con la vida militar.</p>	<p>8a,21a,34a,47a,60a,73a,86a,99a,112a,125a,138a,92b,93b,94b,95b,96b,97b,98b,99b,100b,101b,102b,</p>	
			<p>Área: Finanzas.</p>	<p>Interés por actividades vinculadas con el fin de mantener sistemas de contabilidad, archivos en establecimientos comerciales e industriales.</p>	<p>9a,22a,35a,48a,61a,74a,87a,100a,113a,126a,139a,105b,106b,107b,108b,109b,110b,111b,112b,113b,114b,115b,</p>	
			<p>Área: Lingüística.</p>	<p>Interés por actividades relacionadas al estudio del idioma y su traducción verbal o escrita.</p>	<p>10a,23a,36a,49a,62a,75a,88a,101a,114a,127a,140a,118b,119b,120b,121b,122b,123b,124b,125b,126b,127b,128b,</p>	
			<p>Área: Jurisprudencia.</p>	<p>Interés por actividades relacionadas a defender las causas ante los tribunales, de examinar los casos y determinar las disposiciones legales pertinentes.</p>	<p>11a,24a,37a,50a,63a,76a,89a,102a,115a,128a,141a,131b,132b,133b,134b,135b,136b,137b,138b,139b,140b,141b.</p>	

TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA E INFERENCIAL
<p><b>TIPO:</b></p> <p>Sustantiva.</p> <p><b>DISEÑO:</b></p> <p>No experimental transeccional correlacional.</p> <p><b>Método:</b></p> <p>Hipotético deductivo y con el enfoque cuantitativo.</p> <p>Este método consiste en un procedimiento que parte de unas aseveraciones en calidad de hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos". (Bernal, 2006, p.56).</p> <p>El Enfoque es cuantitativo, porque se "usa la recolección de datos para probar la hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico" (Hernández et al., 2010, p. 4).</p>	<p><b>POBLACIÓN:</b></p> <p>La población participante, objeto de estudio, estará constituida por 132 estudiantes del género masculino del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano "San Francisco de sales" del distrito de Breña 2015.</p> <p><b>TIPO DE MUESTRA:</b></p> <p>Probabilístico estratificado</p> <p><b>TAMAÑO DE LA MUESTRA:</b></p> <p>Se realizó con el total de estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano "San Francisco de Sales" del distrito de Breña 2015.</p>	<p><b>Variable 1: <u>MOTIVACIÓN DE LOGRO.</u></b></p> <p><b>Técnica:</b> Encuesta.</p> <p><b>Instrumento:</b> <b>Escala de Motivación M-L 1996</b></p> <p><b>Autor:</b> Dr. Luis Alberto Vicuña Perú.</p> <p><b>Colaboradores:</b> Ps Héctor Manuel Hernández Valz y Rune Arauco Mengoni.</p> <p><b>Año:</b> 1996.</p> <p><b>Revisión:</b> Psicométrica 2010P</p> <p><b>Procedencia:</b> Lima-Perú.</p> <p><b>Variable 2: <u>INTERESES PROFESIONALES.</u></b></p> <p><b>Técnica:</b> Psicométrica.</p> <p><b>Instrumento:</b> <b>Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83 – Revisión 2010</b></p> <p><b>Autor:</b> Dr. Luis Alberto Vicuña Peri.</p> <p><b>Ámbito de aplicación:</b> Educativo.</p> <p><b>Forma de administración:</b> Colectiva e individual.</p> <p><b>Año:</b> 1983</p> <p><b>Revisión:</b> En 1991, 1998, 2003 y en el 2010.</p> <p><b>Procedencia:</b> Lima-Perú.</p>	<p><b>DESCRIPTIVA:</b></p> <p>Método de análisis de datos:</p> <p>Tablas de frecuencia</p> <p><b>INFERENCIAL:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis no paramétrico.</li> <li>• Para la comprobación de la hipótesis se llevará a cabo mediante la fórmula Spearman.</li> <li>• Se utilizó para analizar y organizar datos: <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Programa Excel</li> <li>➤ Programa SPSS.</li> </ul> </li> </ul>

Variable 1: Motivación.

Nº	FILIACIÓN(a)								PODER(b)																		LOGRO©										Tc	D1	D2	D3	Total																					
	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	Ta	I9	I0	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I0	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I0	I1	I2	I3	I4	I5						I6	I7	I8	I9																	
01	4	6	3	4	4	5	6	6	3	6	6	6	6	4	6	1	4	6	4	86	2	3	6	5	4	2	4	1	6	6	5	6	4	3	1	6	1	5	70	4	4	6	6	3	3	4	5	2	6	6	6	4	2	6	6	6	6	85	86	70	85	241
02	4	5	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	64	4	3	3	4	3	3	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	62	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	59	64	62	59	185				
03	5	4	4	5	5	4	5	2	4	5	3	5	1	4	4	4	4	4	72	4	3	1	4	2	4	4	2	4	4	2	1	1	2	1	2	2	3	46	3	4	1	5	2	2	3	3	3	5	5	1	1	2	2	3	2	49	72	46	49	167		
04	4	5	4	5	6	6	5	4	5	6	6	6	2	3	4	4	4	6	85	5	4	5	5	3	6	6	4	5	6	6	6	3	5	5	4	3	6	87	3	3	5	5	4	6	5	5	5	6	6	6	1	4	6	4	6	4	84	85	87	84	256	
05	1	3	4	6	6	6	6	4	4	6	2	6	6	6	5	2	4	4	81	5	1	3	6	6	5	5	1	5	6	2	6	2	2	2	5	4	4	70	5	4	6	6	5	5	6	4	5	6	6	4	2	5	6	5	6	4	90	81	70	90	241	
06	5	5	6	5	6	6	6	4	4	6	5	5	5	5	6	4	6	6	95	4	4	3	4	3	4	4	4	3	5	5	4	3	5	5	5	3	3	71	5	4	6	6	4	4	6	5	5	5	6	5	6	3	5	6	4	5	90	95	71	90	256	
07	2	3	4	4	5	6	2	3	3	5	4	5	1	1	1	3	5	6	63	5	3	5	4	4	6	4	2	1	5	4	5	1	1	1	4	4	63	4	1	2	3	4	4	4	3	6	5	5	5	1	1	1	5	6	4	64	63	63	64	190		
08	6	6	4	5	3	6	3	1	5	6	6	6	3	3	4	3	4	4	78	4	6	4	5	6	6	5	6	6	5	6	6	3	3	5	5	4	5	90	5	4	1	6	6	6	6	5	6	6	6	5	3	3	5	4	4	4	85	78	80	85	253	
09	4	6	5	3	6	5	4	5	4	5	5	6	3	2	3	4	5	6	81	5	6	5	4	4	6	5	5	4	5	4	4	4	2	3	6	4	4	80	4	5	5	5	5	6	4	5	6	6	5	5	3	2	3	4	3	3	79	81	80	79	240	
10	2	2	3	5	4	5	3	4	5	5	5	3	2	2	4	3	3	3	63	5	3	5	5	4	4	3	5	3	4	5	4	1	2	4	2	3	4	66	4	3	5	4	5	5	5	3	5	4	3	2	2	4	4	4	3	3	68	63	66	68	197	
11	4	3	4	4	3	4	6	4	4	5	6	4	1	2	4	4	5	4	71	5	5	3	3	5	3	4	1	3	4	5	2	1	3	5	3	3	4	62	6	2	1	4	5	5	4	5	5	5	4	5	1	4	3	5	4	3	71	71	62	71	204	
12	4	5	2	3	4	2	6	2	4	5	4	6	1	3	3	5	5	2	66	3	3	2	3	6	6	4	4	3	3	3	4	2	4	2	5	3	4	64	4	2	2	4	4	5	6	3	2	5	5	5	2	4	4	3	4	5	69	66	64	69	199	
13	5	6	5	6	6	6	3	6	6	6	6	6	2	4	1	5	5	5	89	6	3	2	5	2	3	6	4	6	6	4	3	1	3	1	5	1	3	64	6	4	5	5	3	5	6	5	3	6	6	4	1	3	1	2	1	4	70	89	64	70	223	
14	4	5	4	5	4	3	4	5	5	4	6	5	3	4	3	3	4	6	77	5	3	3	5	4	3	4	5	5	4	4	4	5	5	4	2	4	73	5	4	3	5	4	4	4	4	5	5	5	3	4	5	4	3	3	4	74	77	73	74	224		
15	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	3	2	4	4	5	78	5	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	2	2	4	2	4	62	5	3	5	3	4	4	4	4	3	4	5	3	4	2	3	3	4	2	65	78	62	65	205		
16	4	6	6	5	5	6	5	3	4	5	5	6	2	5	4	4	6	4	85	4	4	3	6	6	3	5	4	3	5	4	3	4	3	4	5	4	4	74	5	5	5	5	5	5	6	4	3	4	5	4	2	4	5	5	4	81	85	74	81	240		
17	4	3	4	4	4	4	6	3	4	4	4	6	3	2	1	4	4	4	68	6	2	1	4	2	3	6	4	3	4	1	3	3	2	1	5	5	5	60	5	3	6	4	2	3	6	4	6	4	6	3	3	2	1	4	6	2	70	68	60	70	198	
18	3	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	3	4	5	4	4	75	5	4	2	4	4	4	4	3	4	5	5	5	3	3	4	5	4	4	72	4	3	2	4	5	5	5	4	4	5	6	4	4	4	3	4	3	4	73	75	72	73	220	
19	4	4	4	4	1	4	1	4	4	6	4	4	1	4	1	1	1	1	53	5	1	4	4	4	4	1	1	1	6	4	4	1	1	1	1	1	45	5	4	4	1	4	4	4	4	4	6	4	4	1	1	1	4	1	4	60	53	45	60	158		
20	4	4	5	4	5	4	5	4	3	5	5	5	3	5	5	4	5	4	79	5	4	1	4	5	5	4	4	4	5	5	4	3	3	4	5	3	3	71	5	4	3	5	5	5	4	4	4	5	5	3	3	3	4	3	4	3	72	79	71	72	222	
21	5	5	3	5	4	5	6	2	3	5	4	5	1	2	3	4	5	3	70	6	5	3	4	4	6	4	5	2	4	4	2	1	1	1	4	4	64	4	4	2	5	5	6	5	4	4	5	5	5	1	1	3	5	5	4	73	70	64	73	207		
22	4	4	3	5	4	6	4	4	4	5	4	5	3	1	1	1	4	4	66	4	4	4	4	4	5	4	3	3	5	4	3	3	1	1	1	3	4	60	5	4	5	4	5	4	5	3	3	6	5	4	3	1	1	1	6	6	71	66	60	71	197	
23	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	3	4	3	4	4	68	5	3	2	4	4	4	4	3	3	4	3	3	2	3	4	4	3	61	4	3	3	5	4	4	4	4	3	4	4	4	2	3	3	3	2	3	62	68	61	62	191		
24	5	6	6	5	6	6	5	4	4	5	6	6	3	2	4	4	5	3	85	5	4	4	6	6	5	5	5	4	6	5	4	4	2	4	5	4	4	82	6	5	4	5	5	5	5	6	3	6	6	6	4	3	5	5	6	4	89	85	82	89	256	
25	5	4	4	4	4	4	5	3	4	4	5	5	5	6	3	4	4	6	79	4	3	3	5	4	4	3	4	4	3	3	5	3	3	4	4	1	3	63	5	3	3	4	4	4	5	5	3	5	6	4	3	5	4	3	4	3	73	79	63	73	215	
26	4	4	1	5	5	6	5	1	4	5	4	5	1	2	4	4	5	4	69	6	2	3	4	3	4	2	2	3	4	4	2	2	3	2	3	2	55	3	3	2	2	3	3	5	1	2	4	3	2	1	1	3	4	3	4	4	69	69	55	69	173	



56	4	3	5	5	6	3	3	6	6	4	2	4	4	4	4	1	72	6	4	5	6	4	6	4	6	3	6	5	4	2	3	6	4	6	4	84	4	5	5	4	6	6	6	4	4	5	5	5	2	2	6	6	6	6	8	7	72	8	4	8	7	243						
57	3	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	5	73	4	5	4	4	4	5	4	1	4	4	3	4	4	5	4	4	4	3	70	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	7	5	73	7	0	7	5	218
58	5	6	5	6	6	6	5	6	6	4	6	1	4	6	5	6	6	95	5	5	2	5	6	6	4	3	6	6	4	1	5	3	4	4	3	6	78	6	6	4	6	6	6	5	6	6	5	6	5	6	3	5	3	5	3	9	2	95	7	8	9	2	265					
59	4	4	5	5	4	6	5	3	3	5	4	5	3	4	4	3	4	5	76	6	4	5	4	4	6	5	4	4	5	4	3	3	4	5	4	2	5	77	5	5	2	4	4	6	4	4	6	5	5	5	3	4	4	2	4	3	7	5	76	7	7	7	5	228				
60	5	5	4	5	4	3	3	4	4	5	3	6	3	4	4	4	4	74	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	64	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	6	6	74	6	4	6	6	204					
61	5	5	3	5	6	5	5	3	3	6	5	6	3	4	3	3	5	4	79	6	4	4	4	5	5	5	4	3	4	5	3	3	4	3	4	5	4	75	4	5	4	5	4	5	5	4	4	6	6	4	4	4	3	3	5	4	7	9	79	7	5	9	233					
62	4	4	3	4	3	5	5	5	1	6	5	4	1	4	1	1	1	58	4	1	4	5	4	5	4	6	4	6	5	1	2	4	6	4	6	1	72	5	1	3	5	5	5	6	4	3	5	4	4	6	5	5	4	6	4	8	0	58	7	2	8	0	210					
63	4	4	5	5	4	6	5	4	1	5	5	6	2	5	4	3	5	2	75	5	1	2	4	5	5	5	1	2	5	4	1	2	1	1	4	2	4	54	4	1	4	1	5	4	4	4	4	6	6	5	3	5	2	1	1	1	6	1	75	5	4	6	1	190				
64	4	6	5	6	6	5	6	4	3	1	3	5	3	3	2	1	6	6	75	6	3	4	6	4	4	5	3	3	3	3	3	3	3	6	4	1	1	65	6	3	3	6	5	5	6	3	3	1	4	4	3	3	3	6	3	7	0	75	6	5	0	210						
65	4	5	3	4	5	6	6	5	2	6	4	6	1	3	6	4	6	6	82	5	3	5	4	5	5	6	1	4	6	6	2	6	4	4	6	4	4	80	4	3	5	5	6	6	5	4	4	6	6	5	3	4	4	6	6	4	8	6	82	8	0	8	6	248				
66	4	5	5	4	4	5	6	4	5	5	3	4	5	6	5	6	5	5	86	5	4	3	4	5	5	5	4	5	5	2	5	4	5	3	5	2	2	73	4	4	4	4	4	5	6	5	3	5	6	6	3	5	4	2	5	5	8	0	86	7	3	0	239					
67	4	5	4	4	3	3	3	3	4	5	6	5	3	2	2	3	4	4	67	5	3	4	4	4	4	4	4	3	5	5	6	4	3	3	4	4	5	74	4	3	6	4	5	5	5	4	4	6	5	5	4	3	3	4	3	5	7	8	67	7	4	8	219					
68	5	5	6	4	3	6	6	4	5	5	3	6	4	5	3	2	5	3	80	6	5	3	4	5	6	5	5	3	5	4	3	4	3	6	6	5	4	82	5	4	5	5	5	6	6	5	4	5	4	5	3	5	5	4	6	5	8	7	80	8	2	8	7	249				
69	4	4	3	4	4	5	2	2	2	4	3	5	2	1	2	2	4	4	57	5	3	4	4	4	5	4	6	3	4	3	3	2	1	3	4	3	4	65	4	3	3	5	5	5	4	4	3	4	4	3	2	1	4	4	4	3	6	5	57	6	5	5	187					
70	5	5	6	5	6	6	6	4	6	5	4	5	3	3	3	4	6	6	88	6	5	1	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	2	3	3	2	6	71	1	4	3	5	4	4	6	4	5	5	5	6	2	1	3	5	3	1	6	7	88	7	1	6	7	226				
71	5	5	3	4	3	4	5	3	4	5	4	5	3	4	4	4	4	4	74	4	4	3	5	3	4	4	4	4	4	5	3	3	3	4	5	3	5	70	4	4	3	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4	3	3	4	4	7	1	74	7	0	1	215				
72	4	5	2	4	2	4	5	3	5	5	5	5	2	2	4	3	4	4	68	5	4	2	2	4	4	4	4	3	5	4	3	2	4	2	5	2	3	62	3	4	2	5	4	4	5	4	4	5	4	3	2	2	2	3	2	4	6	2	68	6	2	2	192					
73	4	4	5	3	1	6	5	5	4	4	4	5	2	1	4	2	4	1	64	5	4	3	5	4	1	4	2	4	6	4	5	3	2	4	4	3	4	67	1	2	6	4	5	4	4	6	5	1	5	4	4	2	3	2	1	1	6	0	64	6	7	0	191					
74	3	5	3	5	6	5	4	5	5	5	4	4	3	2	2	6	6	2	75	6	5	2	5	5	5	5	4	5	4	4	4	3	2	2	5	5	4	75	5	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	3	1	2	5	6	5	7	5	75	7	5	5	225					
75	4	4	4	5	4	4	5	3	4	5	4	5	4	5	3	3	3	74	5	3	3	5	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	5	3	4	68	6	3	4	4	4	4	3	5	4	5	4	3	4	4	4	5	4	3	74	6	8	3	215							
76	6	5	6	4	5	4	3	1	6	6	6	5	2	5	6	6	6	4	86	4	4	2	3	5	6	5	1	4	6	6	4	2	5	4	4	2	1	68	3	4	5	6	4	6	6	4	5	6	6	6	4	2	6	4	5	3	8	5	86	6	8	8	5	239				
77	6	5	5	5	5	3	1	5	5	5	3	1	1	4	5	5	1	70	5	1	3	1	1	5	5	5	5	5	5	3	1	3	4	5	1	5	63	5	5	5	1	1	3	5	5	3	5	5	3	1	1	4	1	5	3	6	1	70	6	3	6	1	194					
78	6	6	4	4	6	6	5	4	4	6	6	6	3	6	6	6	6	6	96	6	4	5	5	5	6	5	6	6	4	6	6	3	4	6	6	4	4	91	6	6	6	5	4	4	6	4	6	6	6	6	6	5	4	4	6	6	9	6	96	9	1	9	6	283				
79	4	4	5	4	5	4	5	4	6	3	3	4	2	3	4	4	4	6	74	4	3	2	4	5	4	5	3	5	4	4	3	3	4	5	5	3	5	71	6	3	4	6	6	6	4	4	3	4	5	4	3	4	5	4	5	5	8	1	74	7	1	1	226					
80	5	4	1	5	6	5	4	4	5	6	4	6	1	3	3	5	5	6	78	4	1	3	4	3	4	6	1	3	5	4	3	1	2	3	5	2	6	60	4	1	2	5	4	5	6	4	3	4	4	4	3	2	2	6	4	4	6	7	78	6	0	6	7	205				

VARIABLE: INTERESES PROFESIONALES.

NºAlum/secc	CCFM	CCSS	CCNA	CCCO	ARTE	BURO	CCEP	IIAA	FINA	LING	JURI	TOTAL
01	2	1	0	7	4	5	3	1	2	5	0	30
02	6	3	7	5	9	6	3	12	8	13	1	73
03	4	3	2	0	4	1	1	1	4	2	2	24
04	5	10	5	15	15	11	6	9	13	0	9	98
05	4	2	4	3	0	0	1	1	3	2	0	20
06	10	5	0	6	1	5	9	4	18	1	1	60
07	3	10	9	7	4	7	3	3	7	1	0	54
08	8	3	14	3	1	1	2	5	3	1	0	41
09	3	5	2	9	4	0	0	6	0	10	0	39
10	3	3	0	10	5	1	10	3	9	2	1	47
11	1	3	5	7	9	3	3	4	3	5	1	44
12	13	12	9	6	9	10	5	13	7	4	2	90
13	9	1	0	0	6	3	10	2	4	7	0	42
14	15	0	1	0	0	1	1	1	6	0	0	25
15	11	2	3	3	10	7	2	4	4	2	2	50
16	5	15	2	13	2	2	5	3	9	6	0	62
17	11	6	10	1	4	2	1	11	0	5	1	52
18	11	7	2	3	7	0	1	8	4	8	0	51
19	1	3	1	2	1	1	0	7	0	0	0	16
20	7	8	3	13	8	3	11	15	12	7	3	90
21	0	2	0	10	1	0	0	0	0	1	0	14
22	11	4	3	10	10	2	4	5	7	5	0	61
23	2	17	0	14	11	1	4	0	1	13	0	63
24	9	12	9	8	4	4	12	13	19	4	0	94
25	13	13	14	5	21	3	1	15	3	10	0	98
26	4	14	5	17	11	5	10	3	11	7	6	93

27	4	4	1	11	13	1	5	4	9	2	0	54
28	8	6	0	2	3	4	12	2	11	6	0	54
29	12	8	11	2	8	0	0	5	4	1	1	52
30	9	3	3	5	1	1	4	2	3	1	0	32
31	4	6	2	9	6	1	2	10	1	2	0	43
32	1	2	1	7	0	0	1	6	0	1	0	19
33	6	8	9	0	4	0	0	4	5	0	0	36
34	3	6	9	4	3	5	3	9	4	1	2	49
35	3	3	0	3	2	2	10	1	11	0	0	35
36	1	7	0	0	2	0	0	11	3	6	0	30
37	1	6	0	6	4	0	5	3	1	9	1	36
38	13	4	12	8	10	5	6	10	14	4	3	89
39	2	4	7	11	9	2	1	11	9	4	2	62
40	6	3	0	5	11	2	0	4	5	2	1	39
41	5	0	0	0	2	1	0	0	6	1	0	15
42	0	4	0	2	1	1	0	3	8	0	3	22
43	3	3	7	1	3	3	1	1	2	8	0	32
44	7	5	19	1	2	0	0	1	1	1	0	37
45	18	3	4	6	11	5	0	6	3	6	0	62
46	6	3	0	4	1	2	3	9	9	8	2	47
47	3	7	4	5	5	2	6	10	6	1	1	50
48	12	2	1	3	4	1	0	12	0	5	0	40
49	7	4	7	3	4	0	3	3	3	2	0	36
50	16	12	4	8	0	0	3	18	3	0	2	66
51	7	1	0	3	8	1	1	3	2	0	0	26
52	10	4	9	4	6	0	0	5	1	2	0	41
53	1	3	0	6	7	1	1	1	3	1	0	24
54	9	2	8	2	3	7	12	4	11	7	12	77
55	2	4	6	1	0	4	2	11	0	0	2	32

56	1	2	1	2	0	1	0	13	0	1	1	22
57	11	6	10	3	4	1	0	17	1	0	0	53
58	3	4	7	2	6	5	1	8	8	2	0	46
59	7	3	7	0	4	0	0	3	1	0	0	25
60	4	5	4	3	7	0	1	10	1	2	1	38
61	8	7	6	5	12	3	3	4	2	8	0	58
62	4	2	0	2	0	0	4	1	7	1	0	21
63	5	5	1	2	9	0	0	4	3	3	0	32
64	0	4	3	0	0	0	1	2	0	2	2	14
65	3	3	0	0	4	0	0	0	0	2	0	12
66	1	3	2	2	3	2	14	1	11	4	2	45
67	6	2	1	4	1	0	1	8	5	1	0	29
68	2	1	0	4	1	0	1	3	0	3	0	15
69	3	5	0	9	3	3	4	10	9	2	1	49
70	15	2	1	1	5	2	2	2	2	0	0	32
71	3	2	1	2	8	4	2	4	7	6	0	39
72	0	7	0	3	7	2	0	0	1	4	0	24
73	8	3	2	0	0	0	0	10	0	2	0	25
74	4	9	2	6	3	5	11	7	16	12	1	76
75	1	3	6	5	7	0	1	1	2	1	0	27
76	5	6	9	8	2	1	0	10	3	2	0	46
77	8	4	1	0	0	1	2	6	2	1	0	25
78	7	6	9	1	6	0	2	12	1	5	2	51
79	7	1	9	1	2	0	0	2	4	2	0	28
80	4	0	0	1	12	0	1	1	1	0	0	20

MOTIVACIÓN  
E INTERESES PROFESIONALES EN ALUMNOS DE CUARTO GRADO DE  
SECUNDARIA DE UN COLEGIO DE BREÑA – 2015.

Vargas Apaza, Alberto Pablo

**Universidad Cesar Vallejo**

**Resumen**

El objetivo del presente estudio es establecer la relación que existe entre la motivación e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Se enmarca dentro del paradigma positivista, enfoque cuantitativo. Este estudio utilizó el tipo de investigación sustantiva, de nivel descriptivo, con un diseño no experimental transeccional correlacional. El mismo que con una muestra de 80 estudiantes de cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña, a quienes se les aplicó dos instrumentos, a saber: una Escala de Motivación M-L 1996 y el Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83-R 2010. La validez para ambos casos es que son fiables. Asimismo, los instrumentos tienen niveles

altos de consistencia y precisión de medida. La prueba de hipótesis se realizó mediante la aplicación de la correlación Rho de Spearman. La principal conclusión a la que se llegó fue: Se evidenció la existencia de una correlación positiva moderada ( $r = 0.548$ ) entre la motivación de logro e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Así mismo la significancia  $p = 0,005 < 0.05$ , nos permite señalar que la relación es estadísticamente significativa. Esto confirma que a mayor motivación de logro, existe una graduada tendencia a que sean mayores los intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano.

Palabras claves: Motivación e Intereses profesionales.

MOTIVATION AND PROFESSIONAL INTERESTS IN FOURTH GRADERS OF A  
SECONDARY SCHOOL BRENA - 2015.

Vargas Apaza, Alberto Pablo

**Universidad Cesar Vallejo**

**Abstract**

This study aims to establish the relationship between achievement motivation and professional interests fourth graders in junior high Salesian College "San Francisco de Sales" Brena district.

The study is part of the positivist paradigm, quantitative approach, this study used the kind of substantive research, descriptive level, a correlational no experimental design; with a

sample of 80 high school fourth grade students of the Salesian School "San Francisco de Sales" district of Brena, who were applied two instruments, Motivation Scale ML 1996 Vocational Interest Inventory and Occupational CASM83-R 2010, valid for both cases are reliable instruments also have high levels of consistency and accuracy of measurement, the hypothesis test is performed by applying Spearman correlation Rho. The main conclusion reached was: the

existence of a moderate positive correlation ( $r = 0.548$ ) between achievement motivation and professional interests in fourth grade students of secondary Salesian College "San Francisco de Sales" district is evident Brena. Likewise, the significance  $p = 0.005 < 0.05$ , allows us to note that the relationship is statistically significant. This confirms that the higher the achievement motivation, the greater the professional interests fourth graders in high school the Salesian College.

Keywords: Achievement motivation and professional interests.

Estudiante de Maestría en Psicología Educativa de la Escuela de Postgrado UCV

[alberto13031@hotmail.com](mailto:alberto13031@hotmail.com)

## **Introducción**

Grandes dificultades individuales se presentan a lo largo de nuestra vida, pero aun así, el entusiasmo, creatividad y esperanza forman parte de los elementos esenciales que nos dan la oportunidad de crecer. Una parte importante de nuestro crecimiento se da en el contexto familiar y otra, en nuestra integración con grupos sociales.

Parte de estas interacciones ayudan a la formación de la personalidad, y de manera directa, en proyecciones profesionales, en donde se verán reflejadas las aspiraciones, interés y motivaciones de lo que se quiere lograr. Una vez que se plantean los proyectos, se pasa a la etapa de la elección, que debe equilibrar las oportunidades disponibles y los intereses que se tienen sobre las mismas, para el logro de la satisfacción personal y profesional.

Al plantearse la meta profesional, se debe revalorar, si realmente, es congruente con las expectativas que se tenía sobre la misma, y la realidad, situación que se presenta en todo los ámbitos profesionales y que con especial importancia involucra al campo de la educación, puesto que el objeto de trabajo son los seres humanos, en situación diferenciada que requieren atención, cuidados y orientación. Todo ello amerita, plena conciencia, compromiso, disponibilidad, y motivación como herramientas fundamentales para la satisfacción individual y colectiva.

En base a las consideraciones anteriores se realizó un estudio titulado “Motivación de logro e intereses profesionales en alumnos de cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña - 2015”.

En cuanto a las investigaciones realizadas a **nivel nacional**, Vicuña (2004) realizó el estudio titulado La motivación de logro y el Autoconcepto en estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. El objetivo consistió en identificar la relación del Autoconcepto con los tipos de motivación propuestos por McClellan (1974): afiliación, poder y logro. También averiguar el papel que cumple el rendimiento académico y el sexo sobre la autoestima e identificar el papel que cumple el rendimiento académico y el sexo sobre los componentes de la motivación: afiliación, poder, y logro. Llegaron a las siguientes conclusiones: El Autoconcepto en relación con la motivación de afiliación, poder y logro son variables independientes entre sí. El Autoconcepto no es afectado por las variables del sexo y el área de pertenencia académica. La muestra estudiada presenta una adecuada motivación de afiliación con un 86% seguido por la motivación de poder con un 66% y por ultimo con un 63% de Motivación de logro. En consecuencia los promedios encontrados así como los porcentajes hallados, son buenos predictores de éxito en la culminación de sus metas.

En el **contexto internacional** destacamos el estudio de En Argentina, Fogliatto y Pérez (2004) se realizaron un análisis crítico de los cuestionarios de interés vocacional contruidos en Estados Unidos tales como: El registro de preferencias de Kuder, el cuestionario de interés vocacional de Strong y el inventario de la personalidad de Holland. Fogliatto et al. Proponen que los inventarios mencionados evalúan los intereses vocacionales acordes a la sociedad norteamericana, la cual es muy diferente a la de

Argentina. Además observaron que los giros idiomáticos utilizados en los inventarios son extraños a la realidad argentina, ya que expresan características de determinado nivel cultural. Además que los cuestionarios presentan una cantidad de ítems en áreas que están desprestigiadas socialmente en Argentina. Fogliatto et al. Son de la opinión que, al aplicar estos instrumentos no se obtengan los resultados esperados. Por lo que proponen que estos instrumentos sean elaborados de acuerdo a las características locales.

## **Teorías de la Motivación**

Existen teorías que definen la motivación de diferentes formas; entre ellas:

### **Teoría del Incentivo**

Portela, Alfonso, Argüelles y Morales (2006) señalan que la explicación por incentivos se debe a autores como Young, Thorndike, McClelland, entre otros.

Un incentivo es un elemento importante en un comportamiento motivado. El cual consiste en premiar y reforzar el motivo mediante una recompensa.

Para el sujeto un incentivo es el incitador a la acción, es un motivo visto desde afuera, lo que le atrae. Estas teorías explican también cómo algunos motivos llegan a oponerse a la satisfacción de las necesidades orgánicas básicas e incluso desencadenan comportamientos perjudiciales. Este tipo de motivación por la búsqueda del placer sería por ejemplo el consumo de tabaco y drogas.

### **Teoría de las tres necesidades de McClelland**

Gross (2012) señala que la teoría de McClelland está enfocada en tres necesidades: logro, poder y afiliación.

El logro se refiere al éxito, al impulso de sobresalir. Esta necesidad de logro, dirige a las personas a imponerse metas más elevadas. Las personas tienen una gran necesidad de desarrollar actividades, pero muy pocas de afiliarse con otros. Estos individuos desean la excelencia, por un trabajo bien realizado y muestran una necesidad de retroalimentación constante.

El poder implica una necesidad de influir y controlar a las personas para así obtener reconocimiento por parte de ellas. A estas personas les gusta que se les considere importantes y desean adquirir progresivamente prestigio. Regularmente luchan por que sus ideas predominen.

El deseo o la necesidad de la afiliación consisten en tener relaciones interpersonales cercanas y formar parte de un grupo. Le gusta tener contacto con los demás, no se sienten cómodos con el trabajo individual y les agrada ayudar a otra gente.

### **Intereses Profesionales.**

Chávez (2006) nos habla de la intervención del individuo en lo más profundo de los niveles de la motivación, mostrando una actitud caracterizada por el enfoque de la atención sobre ciertos datos cognoscitivos.

Kuder (1979) considera el Interés como cierta forma de sentir, cierto estado de ánimo. Decimos que a una persona le interesa cierta actividad cuando la encuentra satisfactoria, cuando le agrada realizarla, cuando se esmera para que salga de la mejor manera posible.

### **Teoría del Rasgo Psicológico**

Vicuña (2010) propone la Teoría del Rasgo Psicológico. Este enfoque, justificado en gran parte por la medición de las dimensiones comportamentales relevantes (rasgos) para el desempeño profesional, sirve de base teórica para la estructuración del Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83- R 2010 y se fundamenta en una metodología de trabajo que descansa en la existencia de diferencias individuales y personales (capacidades, intereses, personalidad, etc.) y su contrastación con el puesto de trabajo al que se opta (descripción del puesto de trabajo, actividad profesional, etc.).

La teoría del rasgo justifica su aplicación psicológica a través de mediciones y estudios psicométricos referidos tanto a las personas como a los puestos de trabajo y profesionales. Debido a esto, Hogans y Cols (1977) afirman que los rasgos como tales son aprendidos y obviamente modificables en la medida en que se incorporan nuevos aprendizajes y experiencias.

El acople entre las características individuales y las de ocupación o profesión y su relación entre ambos reflejan, en su simplicidad, el enfoque del asesoramiento vocacional cifrado en la teoría del rasgo psicológico.

## **Realidad problemática**

### **Objetivos**

Establecer la relación que existe entre la motivación de logro e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

Establecer la relación que existe entre la dimensión de afiliación de la motivación de logro e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

Identificar la relación que existe entre la dimensión de poder de la motivación de logro e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

Establecer la relación que existe entre la dimensión de logro de la motivación de logro e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

**Metodología.** Como método específico se aplicó el hipotético-deductivo y analógico. Que, según Carrasco (2005) refiere que este método es el producto de la observación de un fenómeno que determina el objeto de estudio. Se le considera hipotético porque busca dar respuestas a situaciones problemáticas. Es deductivo porque a partir de teorías generales se arriba a conclusiones particulares y analógicas porque al estudiar el fenómeno se establecen relaciones entre las variables de la realidad que se investiga.

**Tipo de estudio.** El tipo de investigación es sustantiva, según Sánchez y Reyes (1998) se define “como aquella que trata de responder a los problemas teoréticos o sustantivos. En tal sentido, está orientada a describir, explicar, predecir o retrodecir la realidad, con lo cual se

va en búsqueda de principios y leyes generales que permitan organizar una teoría científica” (p. 14).

Esta investigación es de nivel descriptivo. Según Sánchez y Reyes (1998) la investigación descriptiva “está orientada al conocimiento de la realidad tal como se presenta en una situación espacio – temporal dada. Responde a las interrogantes: ¿Cómo es o cómo se presenta el fenómeno X?, ¿Cuáles son las características actuales del fenómeno X?” (p. 14).

**Diseño.** El presente estudio corresponde a los diseños no experimentales, según Carrasco (2009). En estos diseños las variables carecen de manipulación intencional, no poseen grupo de control, ni mucho menos experimental. Éstos, se dedican a analizar y estudiar los hechos y fenómenos de la realidad después de su ocurrencia (p. 71).

Así también dentro de estos diseños este estudio corresponde a los diseños transeccionales correlacionales. Según Carrasco (2009) estos diseños tienen la particularidad de permitir al investigador, analizar y estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad (variables) para conocer su nivel de influencia o ausencia de ellas. Éstos, buscan determinar el grado de relación entre las variables que se estudia (p.73).

De acuerdo con lo anterior podemos decir que es transeccional porque se realizó la recolección de los datos en un determinado momento de la realidad problemática, mediante las encuestas. Y correlacional porque se busca la relación de la variable motivación de logro y la variable intereses profesionales.

**Población y Muestra.** La población participante, objeto de estudio, estuvo constituida por 131 estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña, distribuidos en tres aulas solo del género masculino. Pero en el momento de la prueba fueron evaluados solo 121. Sin embargo, debido a las escalas de veracidad y consistencia de la segunda variable quedó una muestra de estudio conformada por 80 estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

**Técnicas e instrumentos de recolección de datos.** El instrumento aplicado fue el “Escala de Motivación M-L 1996 R2010P”, el cual sirvió para medir el motivación de logro en estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

Con respecto la variable intereses profesionales.

Aunque debo indicar que el primer instrumento aplicado fue el de “Inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales CASM83 –Rev. 2010”, el cual sirvió para medir el motivación de logro de estudiantes del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña.

**Método de análisis de datos.** En la primera etapa, se realizó la respectiva codificación. En la segunda etapa se realizó la estadística descriptiva, la distribución de las puntuaciones o frecuencias de cada variable. En la tercera etapa se realizó la estadística inferencial, para lo cual se utilizó la prueba Rho de Spearman, debido a que los resultados obedecen una distribución no normal.

## Resultados

### Nivel descriptivo

Tabla 1

*Niveles de Motivación de Logro*

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	1	1,3
Tendencia bajo	11	13,8
Tendencia alto	47	58,8
Alto	19	23,8
Muy alto	2	2,5
Total	80	100,0

En la tabla 1 se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se evidencia que el 58,8% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia alta en la motivación de logro. Además que, el 23,8% de los estudiantes presentan alta motivación de logro. También que, el 13,8% de estudiantes presentan

tendencia baja. Mientras que el 2,5% presentan una motivación de logro muy alta. Finalmente, el 1,3% de los estudiantes presentan baja motivación de logro.

Tabla 2

*Nivel de Intereses profesionales de los estudiantes*

	Frecuencia	Porcentaje
Desinterés	3	3,8
Bajo	20	25,0
Promedio bajo	16	20,0
Indecisión	25	31,3
Promedio alto	7	8,8
Alto	3	3,8
Muy alto	6	7,5
Total	80	100,0

En la tabla 2 se aprecian los resultados estadísticos de la variable de estudio, observándose que el 3,75% de los estudiantes presentan desinterés profesional. El 25% de los estudiantes presentan bajo nivel de Intereses profesionales. El 20% de los estudiantes presentan promedio bajo de Intereses profesionales. El 31,25% de los estudiantes presentan indecisión en sus intereses profesionales. El 8,75% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés profesional. Y finalmente, el 7,5% de los estudiantes presentan muy alto nivel de interés profesional.

**Prueba de hipótesis**

**Prueba de hipótesis general**

**Hi:** Existe una relación significativa entre la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña. Hi (Hipótesis de investigación).

**Ho:** No Existe una relación significativa entre la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña. Ho (Hipótesis nula).

Nivel de significancia:  $\alpha = 0,05 = 5\%$  de margen máximo de error.  
 Regla de decisión:  $p \geq \alpha \rightarrow$  se acepta la hipótesis nula  $H_0$ ; pero  
 Si  $p < \alpha \rightarrow$  se acepta la hipótesis alterna  $H_a$ .

Tabla 3

*Relación entre la motivación de logro e intereses profesionales*

<b>Correlaciones</b>			
		Motivación de logro	Intereses profesionales
Rho de Spearman	Motivación de logro	Coeficiente de correlación	1,000
		<b>Sig. (bilateral)</b>	<b>,548*</b>
		<b>n</b>	80
	Intereses profesionales	Coeficiente de correlación	,548
		<b>Sig. (bilateral)</b>	<b>,005</b>
		<b>n</b>	80

Tal como se aprecia en la tabla 3, la motivación de logro e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de **,548**. Es decir, **representa una relación positiva moderada**. Asimismo se puede afirmar que existe evidencia para concluir que estadísticamente hay una relación significativa ya que el valor de significancia es de **,005 < ,05** entre las variables motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña. Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula.

### **Discusión de resultados**

La finalidad de este trabajo consistió en demostrar la relación existente entre la motivación de logro e intereses profesionales en estudiantes del cuarto grado de secundaria en el año 2015.

Los resultados obtenidos se presentarán para ser discutidos de acuerdo a los objetivos planteados en el presente estudio.

En la parte descriptiva, se aprecia los siguientes resultados estadísticos de la variable de estudio. Se evidencia que el 58,8% de los estudiantes presentan el resultado de tendencia alta en la motivación de logro. Además que, el 23,8% de los estudiantes presentan alta motivación de logro. También que, el 13,8% de estudiantes presentan tendencia baja. Mientras que el 2,5% presentan una motivación de logro muy alta. Finalmente, el 1,3% de los estudiantes presentan baja motivación de logro.

De la misma manera, con respecto a los intereses profesionales se aprecian los resultados estadísticos de la variable de estudio, observándose que el 3,75% de los estudiantes presentan desinterés profesional, el 25% de los estudiantes presentan bajo nivel de Intereses profesionales. El 20% de los estudiantes presentan promedio bajo de Intereses profesionales. El 31,25% de los estudiantes presentan indecisión. El 8,75% de los estudiantes presentan un promedio alto de interés profesional. Finalmente el 7,5% de los estudiantes presentan muy alto nivel de interés profesional.

Con respecto a la prueba de hipótesis, la motivación e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de **,548**. Lo cual representa una relación positiva moderada y existe evidencia para concluir que estadísticamente hay una relación significativa debido a que el valor de significancia es  $0,005 < ,05$  entre la motivación de logro e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

Asimismo la motivación en su dimensión de afiliación e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de **0,470**. Es decir, representa una relación positiva débil y estadísticamente significativo con un índice de **0,002**. De otro lado, la motivación en su dimensión de poder e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de **- ,439**. Es decir, representa una relación inversa débil con un índice de significancia de **0,031**. Finalmente, la motivación de logro en su dimensión de logro e intereses profesionales según la correlación Rho de Spearman es de **0,614** con un índice de significancia de **0,000**. Es decir, representa una relación positiva intensa en alumnos del cuarto grado de secundaria de un colegio de Breña.

## **Conclusiones**

Primera: Respecto a la primera hipótesis, los resultados demuestran que existe una correlación positiva moderada ( $r_s = ,470$ ) entre la dimensión de afiliación de la motivación

e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Esta correlación es estadísticamente significativa ( $\rho = ,002 < \alpha = ,05$ ).

Segunda: Respecto a la segunda hipótesis, los resultados demuestran que existe una correlación débil e inversa ( $r_s = -,439$ ) entre la dimensión de poder de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Esta correlación es estadísticamente significativa ( $\rho = ,031 < \alpha = ,05$ ).

Tercera: Respecto a la tercera hipótesis, los resultados demuestran que existe una correlación positiva intensa ( $r_s = ,614$ ) entre la dimensión de logro de la motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Esta correlación es estadísticamente significativo ( $\rho = ,000 < \alpha = ,05$ ).

Cuarta: Respecto a la hipótesis general, los resultados demuestran que existe una correlación positiva moderada ( $r_s = ,548$ ) entre la Motivación e intereses profesionales en alumnos del cuarto grado de secundaria del Colegio Salesiano “San Francisco de sales” del distrito de Breña. Esta correlación es estadísticamente significativa ( $\rho = ,005 < \alpha = ,05$ ).

### **Referencias Bibliográficas**

- Amorós, E. (2007). Comportamiento organizacional: En Busca del Desarrollo de Ventajas Competitivas. Perú: Pearson Educación.
- Angelini, A. L. (1984). Inventario de Intereses vocacionales. México. Trillas.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64,359-372.
- Cabeza, A. y Ramos, O. (2012). Factores motivacionales internos y externos relacionados con el desempeño docente en la PUCE. España
- Chávez, M.B. (2006). El interés vocacional y rendimiento escolar en alumnas de quinto de secundaria de instituciones educativas estatal y particular. Tesis para optar el grado de Magíster en psicología con mención en problemas de aprendizaje
- Cuba, M.B. (1999). Estandarización del Inventario de Intereses Profesionales y ocupacionales CASM83 – R91 y la relación entre el sexo, tipo de colegio y localidad

- con los intereses vocacionales en estudiantes del quinto de secundaria de la provincial de Trujillo (Tesis de Licenciatura). Lima: UIGV.
- Cirino, G. (2013). *Origen, Desarrollo y Naturaleza de los Intereses*. Estados Unidos de América: Palibrio.
- Chóliz. (2004). *Psicología de los motivos sociales*. Universidad de Valencia, España.
- Chóliz, M. (2003). El proceso motivacional. En E. Fernández-Abascal. Jiménez y D. Martín (Dir.). *Emoción y Motivación* (pp. 501-568). Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Daft, R. (2006). *La experiencia del liderazgo*. (3a. Ed). México: Cengage Learning Editores. Daft
- Fogliatto, H. y Pérez, E. (2004). *Sistema de orientación vocacional informatizado*. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba.
- Feldman, R. (2006). *Psicología, con aplicaciones en países de habla hispana*. (6ª.Ed.). México: Mc Graw Hill.
- Gross, M. (2012). Las 8 Teorías más importante de la motivación. (En red). Consultado el 25 de marzo 2013 de: <http://manuelgross.bligoo.com/20120311-las-ocho-teorias-mas-importantes-sobre-la-motivacion>
- Heckhausen, H. (1980). *Motivation und Handeln*. Springer -Verlag. Traducido al castellano: *Motivo y motivación*. En T. Herrmann: *Conceptos fundamentales de psicología*. Barcelona: Herder.
- Holland, J. (1978). *La elección vocacional. Teoría de las carreras*. México: Trillas.
- Kleinginna, P. R. y Kleinginna, A. M. (1981). A categorized list of emotion definitions with suggestions for a consensual definition. *Motivation and emotion*, 4(5), 345-379.
- Madsen, K.B. (1977). *Teorías de la motivación* Buenos Aires. Paidós.
- Maslow, A.H. (1954). *Motivation and personality*. N.Y.: Harper
- Maslow, A. (1991). *Motivación y Personalidad*. España: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- Méndez, J. (2005). *Intereses Vocacionales y Oferta Educativa de los Establecimientos del Ciclo Diversificado*. Tesis Inédita, Universidad Rafael Landívar, Campus Quetzaltenango, Guatemala.
- Morán, A. (2006). *Relación a la motivación y el rendimiento académico en estudiantes del sexto grado de educación primaria en el distrito de Lurigancho – Chosica*. Universidad Villarreal. Lima Perú.
- McClelland, D.C. (1971). *Assessing human motivation*. Morristown: General Learning

Press.

- McClelland, D.C. (1989). Motivational factors in health and disease. *American Psychologist*, 44,675-683.
- McClelland, D.C. (1989). Estudios de la Motivación Humana España Narcea.
- McClelland, D.C. y Boyatzis, R.E. (1982). Leadership motive pattern and long term success in management. *Journal of Applied Psychology*, 67, 737-743.
- Olivera, A. y Martínez, S. (2011). Expectativas académicas y laborales de estudiantes próximos a egresar de una licenciatura en Psicología Educativa. Tesis Inédita, Universidad Pedagógica Nacional, México.
- Panella, Q. y Mussolini, Y. (2005). Los Factores Motivacionales y Métodos de los ingresantes de la carrera de Medicina y Veterinaria de la Universidad de Río Cuarto. Córdoba, Argentina.
- Portela, O., Alfonso, J., Argüelles, Á. y Morales, C. (2006). La Motivación (Concepto, teorías y Aplicación escolar). Universidad de Ciego de Ávila, Cuba.
- Kuder, F. (1979). Manual de registro de preferencias vocacionales de Kuder
- Rojas, G. (1985). Estandarización del inventario de Intereses Profesionales y Ocupacionales CASM 83, en la ciudad de Junín-Huancayo.
- Rodríguez, P. Núñez, C. Valle, D. Blas, T. y Rosario, C. (2009). Autoeficacia docente, motivación del profesor y estrategias de enseñanza. Buenos Aires.
- Tirado, U. (2007). La relación entre la motivación para el logro y los patrones clínicos de personalidad. Universidad "César Vallejo".
- Vicuña, L.A. (2010). Inventario de Intereses Profesionales y Vocacionales CASM83 – Revisión 2010. (4ta. Ed.) Lima: LAVP.
- Vicuña, L. (2004). La motivación de logro y el autoconcepto en estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Revista de Investigación en Psicología* Vol. 7, Nº 2, Instituto de Investigaciones Psicológicas, Facultad de Psicología, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
- Vega, A. (2013). Orientación Profesional. México: Pearson Educación.
- Zavala, G.W. (2001). El clima familiar, su relación con los intereses vocacionales y los tipos caracterológicos de los alumnos de 5to. De secundaria de los colegios nacionales Del Distrito Del Rímac (Tesis de Licenciatura). Lima: UNMSM.
- Zevallos, D. (1998). Motivación de Logro y Rendimiento Académico. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima Perú.