



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE EDUCACIÓN E IDIOMAS
PROGRAMA DE COMPLEMENTACIÓN PEDAGÓGICA**

**" HABILIDADES SOCIALES Y LA MOTIVACIÓN EN EL ÁREA DE
EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN ESTUDIANTES DE CUARTO AÑO DE
EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA IE LIZARDO MONTERO AYABACA-
PIURA 2018."**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO DE:

Bachiller en Educación Secundaria

AUTOR

JAVIER FARFAN RAMOS

ASESOR

MBA ING. MAXIMO JAVIER ZEVALLOS VILCHEZ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

EVALUACIÓN Y APRENDIZAJE

PIURA – PERÚ

2018



ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Código : F07-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

El Jurado encargado de evaluar el trabajo de investigación presentada por don (a) FARFAN RAMOS JAVIER cuyo título es:

“HABILIDADES SOCIALES Y LA MOTIVACION EN EL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN ESTUDIANTES DE CUARTO AÑO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA I.E. LIZARDO MONTERO 2018”

Reunido en fecha, escucho la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de:¹⁸..... (Número)..... *Dieciocho*..... (Letras).

Piura 08 de enero del 2019

Mg. Carmen Isaura Díaz Alvarez
PRESIDENTE

MBA. Máximo Zevallos Vélchez
SECRETARIO



Lic. Marilyz Palacios Cruz
VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Javier Farfan Ramos, estudiante de la Escuela de Educación del Programa de Complementación Pedagógica y Titulación de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI 80376499, con el trabajo de Investigación "Habilidades sociales y la motivación en el área de EPT en estudiantes de cuarto año de secundaria de la I.E. Lizardo Montero Ayabaca - 2018"

Declaro bajo juramento que:

- 1) El trabajo de investigación es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, el trabajo de investigación no ha sido plagiado ni total ni parcialmente.
- 3) El trabajo de investigación no ha sido auto plagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en el trabajo de investigación se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de: fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a 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.

Piura, enero de 2019



Javier Farfan Ramos.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general: Conocer la relación entre habilidades sociales y la motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura 2018.

Por tanto, con la finalidad de dar respuesta a este objetivo se llevó a cabo un estudio de tipo descriptivo. Como población tenemos a los alumnos del nivel secundario 142 en su totalidad y una muestra de 38 alumnos. Para la recolección de nuestros datos se aplicó una técnica: encuesta; Entre las conclusiones que más destacan tenemos: Se concluye que existe un porcentaje importante de alumnos donde las habilidades sociales no intervienen como factores predominantes en su desarrollo personal influyendo en su comportamiento o formas de actuar de los Estudiantes. Se concluye que los alumnos se encuentran muy desmotivados en relación a lo que se proponen. Existe una relación muy significativa entre las habilidades sociales y motivación.

.

Palabras claves: Habilidad, social, motivación.

ABSTRACT

The present investigation has like general objective: To know the relation between social skills and the motivation in the area of education for the work in students of fourth year of secondary education of the la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura 2018.

Therefore, in order to respond to this objective, a descriptive study was carried out. As a population we have the students of the secondary level 142 in its entirety and a sample of 38 students. For the collection of our data, a technique was applied: survey; Among the conclusions that stand out we have: It is concluded that there is a significant percentage of students where social skills do not intervene as predominant factors in their personal development influencing their behavior or ways of acting of students. It is concluded that the students are very unmotivated in relation to what they propose. There is a very significant relationship between social skills and motivation.

Keywords: Skill, social, motivation.

INDICE

I.	INTRODUCCIÓN.....	7
II.	RESULTADOS.....	50
III.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	53
IV.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	54

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Se tiene en vigencia una dificultad por parte de los estudiantes de las instituciones educativas estatales es el no haber desarrollado las habilidades sociales, esto nos hace reconocer que hay un problema de trasfondo y donde es importante saber cuáles son sus habilidades, hacia donde apuntan sus aspiraciones, cuáles son sus metas en un futuro desenvolvimiento a nivel académico y si cuentan con el apoyo familiar.

Por otra parte, hay estudios sobre la dimensión cognitiva en los estudiantes, donde se pretende explicar que la práctica académica (secundaria) es sólo la dimensión del conocimiento manifestada del estudiante en un instante dable, puntualizando que no es una formalidad para establecer una particularidad aparentemente firme o inalterable la aptitud decisiva del estudiante. De la misma manera se determina que la actividad cognitiva insuficiente no está ligada a la cultura ni limitada al aula, sobre la investigación con estudiantes que expresaron comportamientos antisociales y que frustraron sus estudios parece inaceptable la aclaración del fracaso, evidentemente aceptada ahora, de que aquellos estudiantes son el resultado de una posición social que les limita el logro.

Por lo general este es un tema muy recurrente que aqueja a los estudiantes de nivel secundario, que no han podido desarrollar habilidades sociales para expresar, demandar y hacer llegar con facilidad que ideales tiene, pero por el contrario existe una desilusión que desmoraliza al estudiante a no seguir sus aspiraciones de llegar a concretar sus estudios secundarios que se ha propuesto concluir.

El MINEDU (2016) mencionó que el estudiante en el área de EPT muchas veces logra crear proyectos de emprendimiento dentro de su comunidad. Esto quiere decir que el estudiante se va convirtiendo poco a poco en un líder con motivación y es consciente de la importancia de sus funciones en la sociedad.

A nivel internacional, tenemos a Finlandia como referente de modelo educativo, el cual es muy reconocido por tener como prioridad incentivar a sus estudiantes la curiosidad y el hábito de hacer investigación. Por lo tanto, los estudiantes no aprenden por obligación si no porque les nace una necesidad de aprender. Choi (2014) sostuvo que la cultura finlandesa valora la motivación intrínseca y el perseguir intereses personales.

En el Perú, los estudiantes y docentes de nivel secundario tienen poca predisposición para realizar investigaciones. Todo proyecto de emprendimiento necesita fundamentalmente una investigación.

Esto motiva a que la comunidad educativa adopte nuevas estrategias para atraer la atención del estudiante con el fin de influenciar en el desarrollo de nuevas habilidades, donde el estudiante logre adaptarse a un régimen académico sin dificultad alguna y así lograr una implementación diversificada que logre satisfacer las expectativas del estudiante.

1.2. Justificación

El presente estudio de investigación se justifica técnicamente porque pretende demostrar la relación existente entre las habilidades sociales y la motivación en los estudiantes de una Institución educativa que son evidentes e inexplicablemente poco abordados poniendo en práctica los conocimientos teóricos a cerca de las consecuencias de no tener un buen rendimiento académico, para tomar decisiones que ayuden a mejorar el nivel educativo de los estudiantes en estudio. Asimismo, presenta también una justificación práctica al permitir solucionar a la Institución educativa en estudio su problema de motivación y las habilidades sociales, logrando mejorar la satisfacción educativa de éste y por ende incrementar su participación en el área educativa. Por otro lado se justifica metodológicamente pues la manera como se aborda esta investigación servirán como referencia a los maestros y estudiantes,

profesionales e investigadores que buscan determinar para la relación existente entre una gestión de calidad educativa y la satisfacción de los estudiantes, teniendo como propósito, una estrategia de corrección y prevención en el desarrollo de las habilidades sociales por el continuo desarrollo en la innovación tecnológica lo que se involucra en la cultura educativa de calidad; por último presenta relevancia social, pues al mejorar las condiciones con que se le brinda un mejor servicio a los clientes estaremos contribuyendo con una sociedad más satisfecha respecto a sus necesidades.

1.3. Antecedentes

- ✓ Lilian Cadoche (2010) trabajo de investigación denominado “Habilidades sociales y rendimiento en un entorno de aprendizaje cooperativo” Universidad Nacional del Litoral Prov. De Santa Fe (Argentina). Cuyo objetivo general fue Analizar la posible correlación entre el rendimiento académico de los alumnos de primer año de Medicina Veterinaria y sus habilidades sociales en un entorno de aprendizaje cooperativo, en el aula de Matemática. Sus conclusiones: Nuestro trabajo se planteó como objetivo analizar la posible correlación entre el rendimiento académico de los alumnos de Veterinaria y el desarrollo de sus habilidades sociales en un entorno de aprendizaje cooperativo. Si bien, en general, podemos decir que no encontramos una estrecha correlación entre notas y habilidades sociales, si podemos conjeturar que los alumnos de menor rendimiento académico tienen también dificultades para comunicarse, resolver conflictos o confiar y ser confiables, lo que tal vez podría explicar algunas de las causales de su baja performance. Esto hace imperativo que se desarrollen experiencias educativas en las que se promueva el desarrollo de competencias que vayan más allá de conceptos y procedimientos de rutina. Los alumnos con rendimiento promedio fueron los que mostraron mejores posibilidades de crecimiento en lo que a competencias sociales se refiere. Por su lado, los alumnos

que se destacaron en sus notas académicas, mostraron durante la experiencia habilidades para la interacción, asertividad, autoestima y mejores posibilidades para alcanzar el éxito también en el plano social. Esta experiencia muestra que cuando se contemplan otros aspectos de los logros alcanzados por los alumnos en su aprendizaje, se producen mejoras que completan su educación y potencian sus posibilidades futuras.

- ✓ Veramatus, 2008. Piura - Perú. Realizo un estudio sobre: "Conducta social en estudiantes de secundaria de familias monoparentales y biparentales de instituciones educativas particulares de la ciudad de Piura". El trabajo de tipo descriptivo-comparativo, considera una muestra de 224 sujetos, divididos en dos subgrupos: Monoparental y biparental de 112 sujetos respectivamente. Se administró la Batería (BAS 3) de Silva Moreno y Carmen Martorelli adaptada en nuestro medio por Edmundo Arévalo en la ciudad de Trujillo, para determinar las diferencias o similitudes entre los cinco factores a considerarse los cuales son: Consideración con los demás, autocontrol en las relaciones sociales, retraimiento social, ansiedad social, timidez, liderazgo. Los resultados en el aspecto descriptivo cabe destacar que tanto en los estudiantes de familias monoparentales y biparentales hay una afinidad en los hallazgos con respecto a los niveles obtenidos en las áreas de conducta social, consideración por los demás, autocontrol, retraimiento social, ansiedad/timidez. Finalmente con lo que respecta al área de liderazgo los niveles predominantes son el medio y el alto, aunque con ligera ventaja para el grupo de estudiantes biparental, esto denota ascendencia, popularidad, iniciativa, confianza en sí mismo y espíritu de servicio. Con respecto al análisis comparativo ha sido posible establecer diferencias significativas en el área de liderazgo, lo cual implica que los estudiantes de familias biparentales reflejan una mayor capacidad que los monoparentales.

- ✓ Suárez (2008), realizó una investigación titulada: Motivación académica en estudiantes de enseñanza secundaria postobligatoria en la isla Gran Canaria, en España. El objetivo de la investigación fue examinar la motivación escolar en adolescentes con una edad media de 17.48 años de 12 institutos (colegios) de educación secundaria de la isla Gran Canaria. Se trabajó con una muestra de 425 estudiantes. Se utilizó la EMA (escala de motivación académica) como instrumento de medición. Suárez (2008) concluyó que los estudiantes mostraron perfiles motivacionales diferentes en función de sus niveles de autoestima y número de asignaturas aprobadas.

- ✓ Chávez (2012), desarrolló una investigación titulada: “Motivación y opinión del proceso didáctico del nivel secundaria de una institución educativa en Ventanilla”. El objetivo de la investigación fue determinar la relación entre la opinión del proceso didáctico y la motivación. El tipo de investigación fue descriptivo de diseño correlacional. La muestra fue probabilística, constituida por 71 estudiantes de secundaria. Se utilizó el instrumento de análisis de la motivación de Nishida. Chávez (2012) encontró una relación significativa de correlación media entre la motivación y la opinión del proceso didáctico. La investigación arrojó que el 1.41% de estudiantes observan que casi nunca existe compromiso y entrega en el aprendizaje. El 59.15% de estudiantes observan que a veces hay compromiso y entrega en el aprendizaje y el 39.44% afirmaron que casi siempre se observa un compromiso. Chávez (2012) concluyó entonces que el nivel de compromiso con el aprendizaje es de nivel medio mayoritariamente.

1.4. Problemas

1.4.1. Problema General:

- ¿Cuál es la relación entre habilidades sociales y la motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo monterero - Ayabaca 2018?

1.4.2. Problemas Específicos

- ✓ ¿Cuál es el nivel de habilidades sociales en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo monterero - Ayabaca 2018?
- ✓ ¿Cuál es el nivel de motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo monterero - Ayabaca 2018?
- ✓ ¿Cuál es la relación entre habilidades sociales y la motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo monterero - Ayabaca 2018?

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Conocer la relación entre habilidades sociales y la motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo monterero - Ayabaca 2018.

1.5.2. Objetivos Específicos

- ✓ **Determinar el nivel de habilidades sociales en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura 2018.**

- ✓ Determinar el nivel de la motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura 2018.
- ✓ Determinar la relación entre habilidades sociales y la motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura 2018.

1.6. Marco teórico

1.6.1. Habilidades sociales:

Las habilidades sociales tal vez no tengan una aclaración verídica y/o determinante, porque subsiste un total desacuerdo en el concepto debido a que la comunidad científico- social no ha establecido un consenso, lo que origina grandes problemas. Se han dado numerosas definiciones, se puede definir conforme a sus fundamentales particularidades, y aquellas indican que las habilidades sociales pueden ser la combinación de los comportamientos instruidos de un aspecto común, de tal manera que se creen que son adquiridas y enseñadas, por lo tanto se varían situaciones interpersonales , socialmente aceptables tomando en consideración las guías sociales y las guías legales del enlace sociocultural en el que se interviene, sin dejar de lado los criterios morales, éticos y la obtención de los reforzamientos ambientales o auto refuerzos sin haber presentado completamente un convenio claro donde se favorece un comportamiento con habilidad social.

Se puede considerar también que estas conductas están afiliadas a los animales y de evidente en las conexiones con otros seres del mismo género, en el caso de los seres humanos, estas habilidades proporcionan al ser que las domina de una superior competencia para alcanzar las metas que anhela, sosteniendo su autoestima alta sin estropear la de sus semejantes con los que convive. Estos comportamientos se fundamentan prácticamente en la destreza donde las capacidades de relación y

precisan de un buen dominio emocional por parte de quien actúa. No hay que obviar que en muchas de las enfermedades mentales el área en el que se comprenden las habilidades sociales es una de las más perjudicadas, por lo que la tarea en la restauración psicosocial es importante.

En 1981 Meichenbaum, Butler y Grudson confirman la interrogante inalcanzable para desarrollar un concepto firme sobre la idoneidad social en una situación aparentemente supeditada al contexto voluble. La competencia social es una responsabilidad importante internamente en un cuadro de costumbrismo establecido, y los moldes de relación cambian incrementándose entre costumbres y dentro de una misma cultura supeditada a causas inherentes al individuo como la edad, el género, la condición social y la instrucción. Inclusive, el margen de eficacia demostrado por el individuo estará supeditado a lo que anhela alcanzar en una ubicación peculiar en que se desempeñe.

El proceder apropiado importante en una posición puede ser, visiblemente inadecuado en otra. La persona acarrea igualmente sus peculiares experiencias, sus propias disposiciones, acciones, convicciones, competencia cognoscible y un modo singular de interacción con sus congéneres. Espontáneamente se podrá establecer un discernimiento terminante de competencia social. A sí mismo, la mayoría entendemos comprender que son las habilidades sociales de forma perceptiva incluso se podría decir de manera anticipada. Todavía hay enlaces de investigación que pueden verificar que es más posible que establecidos comportamientos obtengan una finalidad definida, una contestación idónea, es habitual aquella respuesta donde las personas están conformes que es adecuada para una persona en una disposición característica, lo que evidentemente se comprendería por sentido común. De igual forma, no puede haber un procedimiento apropiado para desenvolverse que sea mundial, sino una sucesión de orientaciones distintas que pueden cambiar de acuerdo a la persona. De modo que, dos individuos pueden desenvolverse de un procedimiento

generalmente diferente en una semejante posición, o el mismo individuo proceder de forma distinta en dos posiciones parecidas, y hallarse apreciadas mencionadas contestaciones con el idéntico rango de capacidad o competencia comunicativa. Por declarado, el comportamiento de un individuo con capacidad comunicativa debería concluirse para algunos especialistas, en conclusión, la eficiencia de su actividad en una disposición, en vez de en términos científicos y tecnicismos.

Todavía las contrariedades correspondientes a utilizar las derivaciones como discernimiento viable estos sucesos se advierten frecuentemente; los comportamientos que son valorados constantemente como poco competentes o antisociales pueden ser posteriormente fortalecidas.

Consideramos que las habilidades sociales son como el comportamiento que le permite a cada persona proceder según sus beneficios más fundamentales, saber intervenir sin incomodar a los demás, defenderse sin necesidad de caer en la necedad de la grosería, exponer libremente los sentimientos moderados o practicar los derechos personales sin negar o atropellar los derechos de los demás.

La habilidad social es la dimensión de proceder con coherencia con las obligaciones y el rol que los demás esperan de uno, lógicamente cada quien decide el rol que desea seguir o acepta el rol sugerido por el grupo al que pertenece. Se intensifica al protagonismo en sus dimensiones de discernimiento y trascendencia del libreto que desarrollan y la capacidad para percatarse, admitir y predecir el protagonismo de las personas involucradas.

Entre los años de 1989 y 1993. Después que se estudiaran los comportamientos afirmativos, se concluye a respetar que la conducta socialmente útil tiene que ver con la combinación de comportamientos interpersonales que logran expresarse con los demás de una manera

eficaz en consideración a su bienestar y bajo el origen del respeto mutuo, donde cada quien puede expresar sus propias creencias, emociones y anhelos, renunciando a olvidar el fortalecimiento social incluyendo la represión.

Estos aspectos definen las habilidades sociales como una combinación de comportamientos difundidas gracias al sujeto entre un enlace interpersonal que explica sus emociones, disposición, anhelos, criterios o facultades de un procedimiento pertinente al lugar, aceptando esos comportamientos en las personas y que, frecuentemente solucionan los conflictos en seguida, mientras en la posición se obvia la posibilidad de nuevos conflictos.

1.6.2. Características de las habilidades sociales

Abriéndose paso las investigaciones y la documentación de averiguaciones elaboradas en innumerables ambientes y ocasionalmente de la existencia del hombre, se obtuvo la deducción de que hay un precedente de características imprescindible para la noción de las capacidades sociales.

Aquellos comportamientos y recopilaciones de conductas adquiridas gracias al aprendizaje No podrían ser atributos del temperamento, porque se obtienen a través de la experiencia por lo que se pueden modificar, instruir o perfeccionar gracias a los dispositivos del aprendizaje.

Establecemos capacidades que pondremos encaminados en argumentos interpersonales donde se requiere la elaboración de una correspondencia. Establecen una de las zonas de la conducta de adaptación. Son, por tanto, mutuas y dependientes del comportamiento de los otros individuos que se encuentren en el medio.

Comprenden factor verificable, verbales, observables y otras partes cognitivas, emocionales y fisiológicos. La capacidad social se

enfoca en lo que la persona verbaliza, ejecuta, analiza, siente y expande la asistencia social y la tranquilidad mutua.

Las capacidades sociales son precisas con respecto a la disposición, Ningún comportamiento por si solo es o no socialmente competente, dando la certeza que está supeditado al enlace, de la posición y de sus normas, de los individuos con los que se interactúa, del género, de la edad, de las emociones de los otros, etc. Es imprescindible la existencia de metas, propósitos o motivación social para desarrollar una adecuada recopilación de competencias sociales.

1.6.3. Clases de habilidades sociales

Las habilidades sociales no es algo quieto o moderado, sino que hay varios tipos. Un individuo no puede ser exitosamente social o totalmente anti social, hay diversas expresiones y modelos de competencias sociales y es acertado saber en qué condiciones se encuentran para saber qué habilidades sociales se deben conservar y desarrollar.

Muchas personas piensan que para obtener un estado socialmente aceptable hay que transformarse en esos personajes que exageran llegando a ser impertinentes, que hasta hacen amigos cuando descansan confinados y aislados en su habitación hablando figurativamente, simplemente esto no se refleja así de simple, tu timidez y/o forma de ser también te aporta cosas positivas, no puedes anular todo por entero porque entonces aniquilarías una esencia de tu personalidad.

La explicación de los modelos de habilidades sociales está en determinar dónde te reúnes y desarrollar las habilidades sociales para que logres poder expresar tus pensamientos, hacer amigos, conocer gente de distintas culturas, Pero sin necesidad de ser alguien que habla e interrumpe constantemente. Tú quieres tener habilidades sociales, pero conservar tu esencia que es lo que claramente te hace genuino.

Según el tipo de destrezas

Las habilidades sociales se clasifican según los modelos de destreza que se desarrollen, en base a esto se puede encontrar 3 clases de habilidades sociales:

- **Cognitivas**

Son todas aquellas en las que actúan aspectos psicológicos que se relacionan con el «pensamiento». Algunos ejemplos son:

- Determinar las carencias, inclinaciones, aceptaciones y anhelos de uno mismo y en los demás.
- Determinar y diferenciar los comportamientos socialmente ansiados.
- Capacidad para resolver conflictos mediante el uso de un raciocinio alterno, consecuencial y relacional.
- Autorregulación por medio de la auto motivación y la autocorrección.
- Determinación de estados de ánimo en uno mismo y en los demás.

- **Emocionales**

Son aquellas capacidades en las que están comprometidas en la expresión y la manifestación de distintas emociones, como la cólera, la desilusión, la alegría, la tristeza, el desprecio, la vergüenza, etc. Son todas las enlazadas con el «sentir».

- **Instrumentales**

Se refiere a aquellas capacidades que tienen una utilidad. Están enlazadas con el «actuar». Algunos ejemplos son:

- **Conductas verbales:** inicio y mantenimiento de conversaciones, formulación de preguntas, formulación de respuestas, etc.

- Alternativas ante la agresión, rechazo de las provocaciones, negociación en problemas, etc.
- **Conductas no verbales:** posturas, tono de voz, intensidad, ritmo, gestos y contacto visual.

Las habilidades sociales son un conglomerado de capacidades que permiten el desarrollo de una lista de conductas y comportamientos que condicionan que los individuos se desenvuelvan competentemente en la sociedad. Estas capacidades son algo múltiples ya que están fomentadas por un amplio repertorio de ideas, sentimientos, creencias y valores que son fruto del aprendizaje y de la experiencia. Todo esto va a provocar una gran influencia en las acciones y comportamientos que tenga el individuo en su conexión e interacción con los demás.

Es importante proporcionar una exclusiva consideración al desarrollo de las capacidades sociales, sugiriendo que en primera instancia son indispensables para la habituación de los estudiantes al ambiente en el que se establecen sus vidas, y posteriormente estas capacidades les van a proporcionar las herramientas para desenvolverse como adultos en la esfera social, siendo la base clave para sobrevivir de manera sana tanto emocional como laboralmente.

La falta o escaso desarrollo de habilidades sociales, puede ser algún impedimento para las personas. Los seres humanos vivimos en sociedad, es parte de nuestra naturaleza, es por ello que la comprensión de las relaciones y de las demás personas es algo imprescindible para una vida emocionalmente sana. Y esto tiene repercusión en los demás ámbitos de la vida, escolar, laboral, sentimental, personal, etc.

Normas de Presentación Personal:

- Saludar pertinentemente – Despedirse
- Dar las gracias en todo momento – Pedir de favor una cosa
- Escuchar – Preguntar – Explicar

- Pedir Perdón

- **Normas de orden personal (que repercuten muchísimo en el funcionamiento del grupo):**

- Usar correctamente el uniforme.
- Mantener siempre organizado y limpio su ambiente.
- Usar correctamente el buzo.
- Usar correctamente el calzado correspondiente a cada ocasión.
- Mantener siempre abotonadas las camisas.
- Mantener limpios los zapatos.
- Respetar el orden en las filas y en el aula.
- Sentarse bien en la carpeta.
- Mantener recogidos y ordenados los trabajos.
- Abrir y cerrar las puertas sin golpetazos.

Normas relacionadas con el cuidado del entorno (que es el contexto donde están y actúa los demás).

- No ensuciar los espacios de la escuela con papeles ni rayas en las paredes.
- Respetar y cuidar la decoración de la clase.
- Respetar las plantas y las instalaciones del colegio.
- Respetar las instalaciones principales del barrio: parque, jardines, tiendas, etc.
- Aprender a usar las papeleras y tachos de basura.
- Cuidar la naturaleza: limpieza, recogida de desperdicios, respetar las plantas teniendo en cuenta el reciclaje.
- Limpieza de lavatorios y servicios higiénicos.
- Respeto y cuidado del mobiliario escolar y objetos del salón de clase.

- **Normas relacionadas con el trabajo en equipo (que afectan al trabajo de los demás y que a veces, es trabajo compartido con los compañeros):**

- Saber atender y escuchar.
- Respetar el turno de palabra.
- evitar vociferar durante el trabajo en grupo.
- evitar entorpecer el desempeño del trabajo.
- Obedecer las órdenes dadas por el coordinador.
- Participar activamente en el equipo.
- Prestar los materiales oportunamente.
- Ayudar a los compañeros.
- Trabajar evitando alborotar el orden.

Evaluación de las Habilidades Sociales.

La evaluación de las habilidades sociales debe fundamentarse en diferentes tipos de registro y observaciones. En un primer momento, la entrevista con los padres nos proporcionara una primera información relevante acerca de las características del estudiante y su historia y circunstancias actuales.

Procedimiento	Descripción de la Técnica
Nominación por los iguales	Se trata de preguntarle al estudiante acerca de sus compañeros dentro del grupo. Debe de elegir (nominación positiva) o rechazar (nominación negativa) dentro de un listado construido en base a un criterio predeterminado.
Puntuación por los iguales	La técnica consiste básicamente en que cada sujeto puntúa y valora a todos los compañeros de su grupo. Cada alumno recibe una lista de todos sus compañeros y se fijan una serie de criterios (por ejemplo, cuanto te gusta jugar/trabajar con...) .Se utiliza una escala Likert con grabaciones de 3 a 7

	puntos. De esta forma podemos valorar la aceptación media de un sujeto por parte de su grupo de iguales.
Técnica de " Adivina Quien"	Se parte de una lista escrita o verbal de ítems que describen determinadas conductas (positivas y/o negativas). Cada alumno describe o dice el nombre del compañero que mejor responde a cada una de las descripciones y según su opinión. Por ejemplo: ¿Adivina que compañero se pone nervioso cuando le preguntan en clase?

Con el estudiante podemos utilizar auto informes. En el caso de adolescentes y adultos disponemos del EHS: Escala de Habilidades Sociales. Puede ser también necesario evaluar cuál es el nivel de autoestima del joven. Con frecuencia la falta de recursos sociales lleva anexo la desmotivación, bajo auto concepto e incluso depresión. Algunos de los instrumentos que podemos utilizar:

EDUCAR EN LA ASERTIVIDAD.

Uno de los aspectos más importantes y elementales que todo adolescente debe aprender es que las personas pueden actuar en forma pasiva, en forma agresiva o en forma asertiva y que estos comportamientos son muy distintos unos de otros.

Las personas que actúan de manera pasiva permiten que otros les indiquen lo que deben hacer, no expresan lo que sienten ni piensan y no defienden sus derechos, por lo que tienden a ser utilizados por los demás.

Quienes actúan en forma agresiva, son aquellas personas que asustan, humillan, critican y obligan a otros dejándolos en ridículo. Estas personas rara vez se ocupan de los sentimientos de los demás y frecuentemente se involucran en conflictos o disputas.

Aquellas personas que se comportan de forma asertiva actúan tal y como son dejan que los demás sepan lo que sienten y los que piensan de forma no ofensiva. También saben defender sus derechos e intentan ser sinceros, justos y honrados. La asertividad es por tanto el comportamiento esperado, dado que permite defender los derechos propios sin llegar a agredir ni ser agredido. Lo ideal sería que todas las personas actuaran de forma asertiva, con ello se evitarían peleas, pérdidas de amistades y sentir temor de estar con los otros.

Al educar en y para la asertividad se favorece la autonomía, por lo tanto, implica que los adultos deben aprender, reaprender y desaprender ciertas actitudes para potenciar esta habilidad social.

Como trabajar las habilidades sociales en la adolescencia.

Las habilidades sociales son importantes puesto que nos permiten interactuar con el medio que nos rodea. No solo facilitan la interacción social en nuestro entorno más cercano, sino que además nos permite relacionarnos adecuadamente en los diferentes ámbitos de nuestra vida.

Se basan en un conjunto, se describen una serie de pautas que pueden ser útiles en el entrenamiento de las habilidades sociales:

- Es fundamental que los adolescentes se desarrollen en un entorno estimulante rico en experiencias sociales. Debemos proporcionar a las jóvenes numerosas oportunidades para que puedan relacionarse con sus iguales. Por ejemplo, a través de la participación en deportes colectivos, asociaciones, ludotecas...
- Se debe empezar entrenando habilidades sencillas como saludar, pedir las cosas por favor, dar las gracias o pedir perdón.
- Una vez afianzadas estas habilidades sencillas, comenzaremos a trabajar las complejas, como aprender a decir que no, expresar una queja de un modo adecuado, negociar o ponerse en el lugar de los demás.

- Para trabajar tanto unas como otras podemos emplear numerosos recursos:
 - A través del juego, podemos ofrecer a los jóvenes muchas oportunidades para que pongan en práctica las habilidades aprendidas, creando situaciones simbólicas que luego podrán generalizar a su vida cotidiana.
 - La comunicación familiar, es fundamental para que al menos se desarrolle en un entorno seguro en el que podrán expresar sus deseos, miedos, dudas e inquietudes, De este modo, se fomenta su autoestima, seguridad en sí mismo y sentimiento de competencia.
 - La relación estrecha entre familia y escuela. La comunicación entre ambas debe ser frecuente y continua en el tiempo. Así mismo, la colaboración conjunta entre las dos permitirá obtener una perspectiva más completa sobre el alumnado. Además, lo que se aprende en casa se debe reforzar en la escuela y viceversa, lo que se aprende en la escuela se puede reforzar en casa. Por otra parte, es necesario que los jóvenes perciban que sus mundos son coherentes entre sí.

1.6.4. Clasificación de las habilidades sociales según su tipología

Grupo I. Primeras habilidades sociales

- Escuchar.
- Iniciar una conversación.
- Mantener una conversación.
- Formular una pregunta.
- Dar las gracias.
- Presentarse.
- Presentar a otras personas.
- Hacer un cumplido.

Grupo II. Habilidades sociales avanzadas

- Pedir ayuda.
- Participar.
- Dar instrucciones.
- Seguir instrucciones.
- Disculparse.
- Convencer a los demás.

Grupo III. Habilidades relacionadas con los sentimientos

- Conocer los propios sentimientos.
- Expresar los sentimientos.
- Comprender los sentimientos de los demás.
- Enfrentarse con el enfado del otro.
- Expresar afecto.
- Resolver el miedo.
- Auto recompensarse.

Grupo IV. Habilidades alternativas a la agresión.

- Pedir permiso.
- Compartir algo.
- Ayudar a los demás.
- Negociar.
- Empezar el autocontrol.
- Defender los propios derechos.
- Responder a las bromas.
- Evitar los problemas a los demás.
- No entrar en peleas.

Grupo V. Habilidades para hacer frente al estrés.

- Formular una queja.
- Responder a una queja.
- Demostrar deportividad después de un juego.
- Resolver la vergüenza.
- Sobreponerse cuando le dejan a uno de lado.
- Defender a un amigo.
- Responder a la persuasión.
- Responder al fracaso.
- Enfrentarse a los mensajes contradictorios.
- Responder a una acusación.
- Prepararse para una conversación difícil.
- Hacer frente a las presiones del grupo.

Habilidades de planificación.

- Tomar decisiones.
- Discernir la causa de un problema.
- Establecer un objetivo.
- Determinar las propias habilidades.
- Recoger información.
- Resolver los problemas según su importancia.
- Tomar una decisión.
- Concentrarse en una tarea.

Las habilidades sociales posteriormente referidas contienen un amplio compuesto de elementos verbales y expresivos que se combinan en complejas compilaciones conductuales. Además, de los componentes verbales y no verbales, las habilidades sociales dependen de procesos cognitivos (pensamientos, autocríticas, emociones, etc.) para su correcta ejecución. Pero la habilidad social no es solamente una suma de componentes verbales y expresivos unidos a procesos

cognitivos, sino que supone un proceso interactivo de combinación de estas características individuales en contextos y ambientales cambiantes.

1.7. MOTIVACION

- **El ciclo motivacional**

Si enfocamos la motivación como un proceso para satisfacer necesidades, surge lo que se denomina el ciclo motivacional, cuyas etapas son las siguientes:

- A. Homeostasis. Es decir, en cierto momento el organismo humano permanece en estado de equilibrio. Es el estado de equilibrio en el que permanece el organismo humano
- B. Estímulo. Es cuando aparece un estímulo y genera una necesidad. Es cuando aparece un agente interno o externo que genera una necesidad o reacción en el organismo humano
- C. Necesidad. Esta necesidad (insatisfecha aún), provoca un estado de tensión. Carencia no cubierta que causa un estado de tensión.
- D. Estado de tensión. La tensión produce un impulso que da lugar a un comportamiento o acción.
- E. Comportamiento. El comportamiento, al activarse, se dirige a satisfacer dicha necesidad. Alcanza el objetivo satisfactoriamente.
- F. Satisfacción. Si se satisface la necesidad, el organismo retorna a su estado de equilibrio, hasta que otro estímulo se presente. Toda satisfacción es básicamente una liberación de tensión que permite el retorno al equilibrio homeostático anterior.

Sin embargo, para redondear el concepto básico, cabe señalar que cuando una necesidad no es satisfecha dentro de un tiempo razonable, puede llevar a ciertas reacciones como las siguientes:

Si una necesidad no es satisfecha en un tiempo prudente, puede provocar algunas reacciones como las siguientes:

- a. Desorganización del comportamiento (conducta ilógica y sin explicación aparente).
- b. Agresividad (física, verbal, etc.)
- c. Reacciones emocionales (ansiedad, aflicción, nerviosismo y otras manifestaciones como insomnio, problemas circulatorios y digestivos etc.)
- d. Alineación, apatía y desinterés

Lo que se encuentra con más frecuencia en la industria es que, cuando las rutas que conducen al objetivo de los trabajadores están bloqueadas, ellos normalmente “se rinden”. La moral decae, se reúnen con sus amigos para quejarse y, en algunos casos, toman venganza arrojando la herramienta (en ocasiones deliberadamente) contra la maquinaria, u optan por conductas impropias, como forma de reaccionar ante la frustración.

1.7.1. Aprendizaje de la motivación

Algunas conductas son totalmente aprendidas; precisamente, la sociedad va moldeando en parte la personalidad. Nacemos con un bagaje instintivo, con un equipo orgánico; pero, la cultura va moldeando nuestro comportamiento y creando nuestras necesidades. Las normas morales, las leyes, las costumbres, las ideologías y la religión, influyen también sobre la conducta humana y esas influencias quedan expresadas de distintas maneras. En cualquiera de tales casos, esas influencias sociales externas se combinan con las capacidades internas de la persona y contribuyen a que se integre la personalidad del individuo, aunque, en algunos casos y en condiciones especiales, también puede causar la desintegración.

Algunas conductas son totalmente aprendidas en la sociedad, está influye en la construcción de la personalidad de las personas. Nosotros nacemos con algo innato, que traemos con nosotros al mundo por el

mero hecho de ser humanos, pero la cultura va moldeando nuestro comportamiento y creando nuestras necesidades. La conducta humana está influenciada por las normas morales, las leyes, las costumbres, las ideologías y la religión, dichas influencias se ven reflejadas de distintas maneras en la vida cotidiana de las personas. Esas influencias sociales externas se combinan con las capacidades internas de la persona y contribuyen a que se integre la personalidad del individuo, aunque, en algunos casos y en condiciones especiales, también puede causar la desintegración.

Sucede que lo que una persona considera como una recompensa importante, otra persona podría considerarlo como inútil. Por ejemplo, un vaso con agua probablemente sería más motivador para una persona que ha estado muchas horas caminando en un desierto con mucho calor, que para alguien que tomó tres bebidas frías en el mismo desierto. E inclusive tener una recompensa que sea importante para los individuos no es garantía de que los vaya a motivar. La razón es que la recompensa en sí no motivará a la persona a menos que sienta que el esfuerzo desplegado le llevará a obtener esa recompensa. Las personas difieren en la forma en que aprovechan sus oportunidades para tener éxito en diferentes trabajos. Por ello se podrá ver que una tarea que una persona podría considerar que le producirá recompensas, quizá sea vista por otra como imposible.

Lo que una persona puede considerar como una recompensa importante, para otra persona solo podría ser considerarlo como algo inútil. Por ejemplo, un vaso con agua probablemente sería más motivador para una persona que ha estado muchas horas caminando en un desierto con mucho calor, que para alguien que tomó tres bebidas frías en el mismo desierto; incluso, no es garantía que una recompensa importante pueda motivar al individuo, la razón es que la recompensa en sí no motivará a la persona a menos que sienta que su esfuerzo lo llevará a obtener esa recompensa.

El mecanismo por el cual la sociedad moldea a las personas a comportarse de una determinada manera, se da de la siguiente manera:

La sociedad moldea el comportamiento de las personas mediante un mecanismo, el cual se da de la siguiente manera:

El estímulo se activa.

La persona responde ante el estímulo.

- 1) La sociedad, por intermedio de un miembro con mayor jerarquía (padre, jefe, sacerdote, etc.), trata de enseñar, juzga el comportamiento y decide si éste es adecuado o no.
- 2) La recompensa (incentivo o premio) se otorga de ser positivo. Si se juzga inadecuado, proporciona una sanción (castigo).
- 3) La recompensa aumenta la probabilidad de que, en el futuro, ante estímulos semejantes, se repita la respuesta prefijada. Cada vez que esto sucede ocurre un refuerzo y, por tanto, aumentan las probabilidades de la ocurrencia de la conducta deseada.

Una vez instaurada esa conducta se dice que ha habido aprendizaje.

- 4) El castigo es menos efectivo; disminuye la probabilidad de que se repita ese comportamiento ante estímulos semejantes.
- 5) El aprendizaje consiste en adquirir nuevos tipos actuales o potenciales de conducta. Este esquema no sólo es válido para enseñar normas sociales sino, además, cualquier tipo de materia. Una vez que se ha aprendido algo, esto pasa a formar parte de nuestro repertorio conductual

La motivación es un factor que debe interesar a todo administrador que deberá estar consciente de la necesidad de establecer sistemas de acuerdo a la realidad de su país y, al hacer esto, deberá tomar en cuenta que la motivación es un factor determinante en el establecimiento de dichos sistemas.

Un factor importante que a todo administrador le debe de interesar es la motivación, estar consciente que es un factor determinante en el

establecimiento de sistemas que se deben de establecer de acuerdo a la realidad de su país.

Las empresas generalmente están empeñadas en producir más y mejor en un mundo competitivo y globalizado, la alta gerencia de las organizaciones tiene que recurrir a todos los medios disponibles para cumplir con sus objetivos. Estos medios están referidos a: planeamiento estratégico, aumento de capital, tecnología de punta, logística apropiada, políticas de personal, adecuado usos de los recursos, etc.

Obviamente, las estrategias sobre dirección y desarrollo del personal se constituyen como el factor más importante que permitirá coadyuvar al logro de los objetivos empresariales y al desarrollo personal de los trabajadores.

En resumen, el estudio de la motivación y su influencia en el ámbito laboral, no es otra cosa que el intento de averiguar, desde el punto de vista de la psicología, a qué obedecen todas esas necesidades, deseos y actividades dentro del trabajo, es decir, investiga la explicación de las propias acciones humanas y su entorno laboral: ¿Qué es lo que motiva a alguien a hacer algo? ¿Cuáles son los determinantes que incitan? Cuando se produce un comportamiento extraordinario de algún individuo siempre nos parece sospechoso.

1.7.2. Teorías Motivacionales

Para analizar las teorías de la motivación se hará una clasificación basándonos en los problemas que surgen en el tratamiento sistemático de la motivación y, también, en las formas en la que estos problemas han sido tratados por los especialistas. De esta manera podremos hablar de: teorías homeostáticas, teorías del incentivo, teorías cognitivas, teorías fisiológicas, teorías humanistas. Así pues, vamos a tratar cada una de las corrientes por separado para ver si podemos encontrar datos fiables sobre la motivación.

- Teorías homeostáticas
- Motivación por emociones
- Teorías psicoanalíticas
- Teorías de incentivos

1.7.2.1. Explicación homeostática de la motivación:

Este tipo de teorías explica las conductas que se originan por desequilibrios fisiológicos como pueden ser el hambre, la sed, pero también sirven para explicar las conductas que originadas en desequilibrios psicológicos o mentales producidos por emociones o por enfermedades mentales que también suponen la reducción de una tensión que reequilibra el organismo.

La homeostasis es un mecanismo orgánico y psicológico de control destinado a mantener el equilibrio dentro de las condiciones fisiológicas internas del organismo y de la psiquis. Consiste en un proceso regulador de una serie de elementos que han de mantenerse dentro de unos límites determinados, pues de lo contrario peligraría la vida del organismo. Así conocemos que existe una serie de elementos y funciones que han de estar perfectamente regulados y cuyo desequilibrio sería de consecuencias fatales para la vida; por ejemplo, la temperatura, la tensión arterial, cantidad de glucosa o de urea en la sangre. Estas y otras funciones están reguladas y controladas por los mecanismos homeostáticos, y cada vez que surge una alteración en uno de estos elementos y funciones, el organismo regula y equilibra la situación poniendo en marcha una serie de recursos aptos para ello. Entre los autores más representativos de esta corriente podemos señalar a Hull, a Freud y a Lewin entre otros.

1.7.2.2. Teoría de la motivación por emociones:

Las emociones cumplen una función biológica preparando al individuo para su defensa a través de importantes cambios de la fisiología del organismo y desencadenando los comportamientos adecuados que

sirven para restablecer el equilibrio del organismo. Cuando los estados emocionales son desagradables el organismo intenta reducirlos con un mecanismo más o menos equivalente al de la reducción del impulso. Por eso autores como Spence consideran a las emociones como factores motivantes.

1.7.2.3. Teoría psicoanalítica de la motivación:

Esta teoría está basada principalmente en los motivos inconscientes y sus derivaciones. Además, según la teoría psicoanalítica las tendencias primarias son el sexo y la agresión. El desenvolvimiento de la conducta sexual sigue un modelo evolutivo que supone diversas elecciones de objeto hasta que se logra un afecto sexual maduro. Las modernas interpretaciones psicoanalíticas encuentran un lugar más amplio para los procesos del ego que el que tenían antes.

El punto de partida de Freud, máximo representante y fundador del psicoanálisis, es claramente homeostático. La tarea básica del sistema nervioso es preservar al organismo de una inundación estimular desequilibradora, y a la vez facilitar la consecución del placer y la evitación del dolor. Tanto las pulsiones (variables instintuales básicas que guían y movilizan la conducta del hombre) como el aparato que regula su acción, son conceptuadas en términos psíquicos, en el límite entre lo físico y lo mental. Desde el punto de vista de su origen, una pulsión es un proceso somático del que resulta una representación estimular en la vida mental del individuo. La función de la pulsión es facilitar al organismo la satisfacción psíquica que se produce al anular la condición estimular somática negativa. Para ello cuenta con una capacidad energética capaz de orientarse hacia el objeto cuya consecución remueve o anula la condición estimular dolorosa, provocando así placer. Esta teoría evoluciona a lo largo de su vida.

El modelo de motivación adoptado por Freud es un modelo hedonístico de tensión- reducción que implica que la meta principal de todo individuo es la obtención del placer por medio de la reducción o

extinción de la tensión que producen las necesidades corporales innatas. La interpretación que Freud hace de la motivación se conoce con el nombre de psicodinámica, puesto que da una explicación de los motivos humanos en términos de hipotéticos conflictos activos subyacentes. Pero el principal problema de esta teoría es la falta de datos empíricos que la apoyen. Aun así, ha sido muy influyente dentro de la psicología en general y de este tema en particular.

1.7.2.4. Teorías del incentivo:

La explicación de la motivación por incentivos se debe a autores como Young, Thorndike, Olds, Mc Clelland, Skinner, Ritcher. Para empezar, hay que reseñar que hay una relación profunda entre la psicología de la afectividad y el concepto de incentivo que se da al existir una conexión, más o menos total, entre los principios hedonistas y el tema de los incentivos.

Un incentivo es un elemento importante en el comportamiento motivado. Básicamente consiste en premiar y reforzar el motivo mediante una recompensa al mismo. El mono que ha realizado su numerito en el circo espera inmediatamente un terrón de azúcar, el camarero del bar espera la propina por un trabajo bien hecho, el niño que ha aprobado todas las asignaturas espera que su padre le compre la bicicleta que le prometió. Todos éstos son incentivos y refuerzos de la conducta motivada.

Los incentivos más importantes o comunes son el dinero, el reconocimiento social, la alabanza, el aplauso.

Un incentivo es un incitador a la acción, es un motivo visto desde fuera, es lo que vale para un sujeto, es lo que le atrae. Aunque la atracción puede estar fundada en operaciones distintas de la experiencia afectiva, no cabe duda que el placer y el dolor que experimentan los individuos en su interacción con las cosas forman una parte singularmente profunda de su conducta tanto apetitiva como evitativa. De

la verdad indiscutible de que los organismos tienden en líneas generales a conseguir placer y evitar el dolor han partido las interpretaciones hedonistas del incentivo. Pero estas teorías también explican cómo algunos motivos pueden llegar a oponerse a la satisfacción de las necesidades orgánicas básicas e incluso desencadenan comportamientos perjudiciales para el organismo. Este tipo de motivación por la búsqueda del placer explicaría, por ejemplo, el consumo de tabaco, el consumo de drogas.

1.7.3. La motivación escolar

En el estudio del comportamiento humano en el trabajo hay pocos temas tan atractivos como el de la motivación. Siempre ha existido interés por conocer las razones por las cuales la gente actúa de una determinada forma. Las herramientas teóricas para lograr tal conocimiento distan de ser consensuales. El término motivación ha sido usado en diversos sentidos. Definirlo implica moverse entre algunas alternativas que hacen énfasis en uno o en otro aspecto del fenómeno. La motivación ha sido conceptualizada como un estado interno que provoca una conducta; como la voluntad o disposición de ejercer un esfuerzo; como pulsiones, impulsos o motivos que generan comportamientos; como fuerza desencadenante de acciones; como proceso que conduce a la satisfacción de necesidades.

Con el tiempo han terminado por imponerse estas dos últimas concepciones: la posición de quienes definen la motivación como una fuerza o conjunto de fuerzas, y la visión de quienes la conciben como un proceso o serie de procesos. En el seno de estas dos tendencias se presentan múltiples definiciones, algunas muy sencillas y generales, otras más completas y precisas. Tratemos de encontrar un concepto que sea comprensible y útil.

Por ejemplo, De la Torre (2000,.) señala que la motivación es la “fuerza que impulsa al sujeto a adoptar una conducta determinada”. Gibson, Ivancevich y Donnelly (2001,.) dentro de la misma perspectiva, la

definen como “fuerzas que actúan sobre el individuo o que parten de él para iniciar y orientar su conducta”. En esta última definición quedan incorporados explícitamente el aspecto externo de la motivación y dos importantes elementos de la conducta que ella genera: la iniciación y la direccionalidad. Hellriegel y Slocum (2004,) introducen en su definición la finalidad de la conducta, cuando conciben la motivación como “fuerzas que actúan sobre una persona o en su interior y provocan que se comporte de una forma específica, encaminada hacia una meta”.

Otros autores prefieren definir la motivación como un proceso. Parece más útil definirla de esa forma. La motivación no es un fenómeno directamente observable. Se infiere a partir de conductas específicas. Por lo tanto, su definición debe sugerir una sucesión de eventos que van desde la necesidad inicial hasta la conducta satisfactoria de esa necesidad.

Así, Reeve (2003,) define de manera sencilla la motivación como un conjunto de “procesos que proporcionan energía y dirección a la conducta”. Robbins (2004,), con un poco más de precisión, la concibe como una serie de “procesos que dan cuenta de la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo por conseguir una meta”. Kinicki y Kreitner (2003, p. 142) introducen la voluntariedad de la motivación cuando la conceptualizan como “procesos psicológicos que producen el despertar, dirección y persistencia de acciones voluntarias y orientadas a objetivos”.

Partiendo de estas últimas consideraciones, intentaremos elaborar una definición de motivación en el trabajo que sea generalizadora y comprensiva, y que además incorpore no sólo la satisfacción de necesidades personales, sino también el logro de metas organizacionales.

- a. La motivación solamente puede inferirse a partir de la conducta observable que aquella genera.
- b. Estando vinculada a una necesidad y a una conducta satisfactoria,

parece más lógico definir la motivación como un proceso, integrado por un encadenamiento de eventos que van desde la conciencia de la necesidad hasta la satisfacción de la misma.

- c. La motivación tiene componentes internos (necesidades propias del organismo humano) y elementos externos (presiones ejercidas por el ambiente sociocultural en el cual el individuo está inmerso).
- d. La motivación tiene tres efectos sobre la conducta: la inicia, la dirige y la mantiene.
- e. Toda conducta está dirigida a satisfacer la necesidad o el conjunto de necesidades que le dio origen.
- f. En el mundo laboral, esa conducta, además de buscar satisfacer las necesidades e impulsos del individuo, intenta alcanzar objetivos organizacionales.

Por lo tanto, definimos la motivación en el trabajo como un proceso mediante el cual un trabajador, impulsado por fuerzas internas o que actúan sobre él, inicia, dirige y mantiene una conducta orientada a alcanzar determinados incentivos que le permiten la satisfacción de sus necesidades, mientras simultáneamente intenta alcanzar las metas de la organización.

1.7.4. Dimensiones de la motivación

De lo hasta ahora expuesto se deduce que la motivación tiene tres dimensiones. Robbins (op.cit., pp. 155-156), Muchinsky (2000, p. 192) y Gibson et al. (op. cit., p. 143) identifican esas tres dimensiones: intensidad (o fuerza), dirección (u orientación) y persistencia (o perseverancia).

- a. La intensidad es la cantidad de esfuerzo que el individuo invierte en la realización de una tarea.
- b. La dirección es la orientación del esfuerzo hacia la consecución de

una meta específica. Implica la elección de las actividades en las cuales el individuo centrará su esfuerzo para alcanzar dicha meta.

- c. La persistencia es la continuidad del esfuerzo a lo largo del tiempo. La persistencia hace que el individuo supere los obstáculos que encuentre en su marcha hacia el logro de la meta.

1.7.5. La complejidad de la motivación

La motivación, como antes se señaló, no es directamente observable. Sólo es inferible a través de la conducta que aquella inicia, orienta y sostiene. Además, el juego entre motivación y conducta es bastante complejo.

Blum y Naylor (1999,) presentan una interesante síntesis sobre los hechos que hacen complejos tanto el fenómeno de la motivación como cualquier intento de estudiarla. Procedamos a resumirlos:

- a. En una situación cualquiera, rara vez un individuo se comporta de una determinada forma como resultado de un solo motivo. Varios motivos, por lo general, operan simultáneamente para producir una determinada conducta.
- b. A menudo los individuos ignoran la razón verdadera de su comportamiento. Las personas suelen hacer cosas sin estar conscientes de la motivación básica de su conducta.
- c. La motivación que produce una conducta puede originarse desde el interior del individuo o por factores que actúan desde fuera de su persona. Estos factores internos y externos mantienen permanente interacción.
- d. En ocasiones, formas diferentes de conducta son provocadas por un mismo motivo. Un individuo encuentra en el entorno distintas opciones para satisfacer una misma necesidad.
- e. Diferentes motivos pueden dar como resultado una misma forma de conducta. Un mismo tipo de comportamiento puede conducir a lograr incentivos que satisfacen diferentes motivos.

- f. Los motivos varían, tanto en el tipo como en la intensidad, entre un individuo y otro. Las características individuales y la situación hacen que los incentivos que motivan a una persona pueden no motivar a otra. O pueden generar en dos individuos distintos niveles de intensidad.
- g. Los impulsos o motivos varían en un mismo individuo en diferentes ocasiones. Lo que hoy impulsa a alguien a ejecutar una determinada conducta, puede que en el futuro no lo motive.

1.7.6. El ciclo motivacional

Antes definimos la motivación como un proceso, es decir, como una secuencia interconectada de eventos que parten de una necesidad y culminan con la satisfacción de la misma.

En un intento de integrar de manera sencilla los planteamientos básicos de estos autores, proponemos un modelo de siete etapas:

- a. Conciencia de la necesidad
- b. Transformación de la necesidad en un deseo específico
- c. Identificación del incentivo que satisface el deseo
- d. Selección del curso de acción que conduce al incentivo
- e. Inicio y mantenimiento de la conducta orientada a alcanzar el incentivo
- f. Consecución del incentivo deseado
- g. Satisfacción de la necesidad

La motivación se inicia cuando el individuo toma conciencia de alguna carencia que debe llenar o de algún desequilibrio que desea corregir. Sin esta experiencia psicológica, aun cuando la necesidad objetivamente exista, no hay motivación. Esa necesidad se filtra a través de la cultura, que ofrece una gama de alternativas para satisfacerla, espectro que normalmente varía entre una y otra sociedad. Así, la necesidad se convierte en un deseo específico.

Con ese deseo por satisfacer, el individuo localiza en su entorno organizacional o social el o los incentivos que lo colmarán. Si no existiera tal incentivo, el simple deseo no producirá conducta alguna y el proceso motivacional se interrumpiría. Una vez precisado el incentivo u objetivo a alcanzar, la persona selecciona un curso de acción que lo conducirá hasta esa meta. Luego, inicia la conducta dirigida a la conquista del citado incentivo y persiste en ella hasta alcanzarlo. Si lo logra, el individuo satisfará la necesidad que originó el ciclo. Si algún obstáculo impide el logro del objetivo sobreviene la frustración.

Debe señalarse que hay necesidades que producen ciclos más largos que otras. El hambre, por ejemplo, supone una sucesión rápida de eventos, y reaparece unas cuantas horas después de haber sido satisfecha. La necesidad de crecimiento personal (culminar una carrera profesional, verbigracia) implica un proceso más largo: su satisfacción supone una inversión prolongada de tiempo y esfuerzo.

1.7.7. Tipología de la motivación

Son numerosos los criterios que pueden utilizarse para clasificar la motivación. En este apartado consideraremos algunas clasificaciones básicas para la discusión general del tema. Se reservan para otro espacio las clases de motivaciones derivadas de teorías particulares.

- Motivación extrínseca y motivación intrínseca:

La motivación puede tener dos grandes fuentes. Puede emanar de las necesidades internas del individuo o puede surgir a partir de las presiones y los incentivos externos. De allí deriva la existencia de dos clases de motivación: la extrínseca y la intrínseca.

La motivación extrínseca: es originada por las expectativas de obtener sanciones externas a la propia conducta. Se espera la consecución de una recompensa o la evitación de un castigo o de cualquier consecuencia no deseada. En otras palabras, la conducta se

vuelve instrumental: se convierte en un medio para alcanzar un fin. Puede tratarse, por ejemplo, de obtener una recompensa económica, social o psicológica (una bonificación, la aprobación de sus compañeros o un reconocimiento de su supervisor). O puede tratarse de evitar consecuencias desagradables (la negativa de un aumento de salario, el rechazo de los otros, o la pérdida de confianza por parte de su jefe).

La motivación intrínseca: es originada por la gratificación derivada de la propia ejecución de la conducta. La conducta es expresiva: es simultáneamente medio y fin. La realización, por ejemplo, de un trabajo desafiante para el cual se tiene las aptitudes necesarias, hace que la actividad sea, de por sí, satisfactoria.

Reeve (op. cit.) resume así la diferencia: “Con la conducta motivada intrínsecamente la motivación emana de las necesidades internas y la satisfacción espontánea que la actividad proporciona; con la conducta motivada extrínsecamente la motivación surge de incentivos y consecuencias que se hacen contingentes al comportamiento observado”.

La motivación extrínseca depende de otro, distinto del individuo actuante. Ese otro puede percibir o no la conducta. O puede evaluarla según sus propios estándares. Y, además, tiene la facultad de suministrar o no las recompensas o los castigos. De tal forma que no hay garantía de que el comportamiento que el individuo cree adecuado conduzca al logro del objetivo que promovió dicho comportamiento.

La motivación intrínseca, por el contrario, prescinde de toda externalidad. Se basta a sí misma. Por tal motivo, las teorías emergentes sobre motivación destacan la importancia y la potencialidad de la motivación intrínseca. Sin que ello signifique desconocer el papel reforzador de las sanciones externas.

- Motivación positiva y motivación negativa.

La conducta que la motivación produce puede estar orientada a alcanzar un resultado que genere alguna recompensa o puede estar dirigida a evitar alguna consecuencia desagradable. Ello da origen a los conceptos de motivación positiva y motivación negativa.

La motivación positiva es un proceso mediante el cual el individuo inicia, sostiene y direcciona su conducta hacia la obtención de una recompensa, sea externa (un premio, verbigracia) o interna (la gratificación derivada de la ejecución de una tarea). Este resultado positivo estimula la repetición de la conducta que lo produjo. Sus consecuencias actúan como reforzadores de tal comportamiento.

La motivación negativa es el proceso de activación, mantenimiento y orientación de la conducta individual, con la expectativa de evitar una consecuencia desagradable, ya sea que venga del exterior (una reprimenda, por ejemplo) o del interior de la persona (un sentimiento de frustración, digamos) Este resultado negativo tiende a inhibir la conducta que lo generó.

Las modernas concepciones gerenciales no consideran recomendable la utilización de la motivación negativa (la amenaza, el miedo), y, por lo general, proponen el castigo como último recurso para enfrentar conductas no deseadas. Hellriegel y Slocum (op. cit., p.101) destaca que el castigo puede surtir efecto en el corto plazo, pero a largo plazo puede originar recurrencia de la conducta indeseada, reacción emocional no deseada, conducta agresiva destructiva, desempeño apático y falta de creatividad, temor al administrador del castigo y rotación y ausentismo laboral.

- Micromotivación y macromotivación

El nivel de motivación para el trabajo que exhibe un individuo a través de su conducta, no solamente es producto de las políticas, planes y condiciones de la organización. Ese nivel también resulta afectado por los valores sostenidos por la cultura de la sociedad en la cual se

desenvuelve. Conviene definir y distinguir, entonces, la micromotivación de la macromotivación.

La micromotivación es el proceso mediante el cual las organizaciones crean un conjunto de incentivos materiales, sociales y psicológicos, para generar en los trabajadores conductas que le permitan satisfacer sus necesidades y alcanzar las metas organizacionales. Es un intento particular para incrementar los niveles de esfuerzo esperado en el trabajo y, con ellos, los niveles de satisfacción y desempeño individual. El enriquecimiento de los puestos, los planes de incentivos salariales y las políticas de empoderamiento forman parte de esos intentos.

La macromotivación es un proceso, por lo general no planeado, mediante el cual la sociedad transmite ciertos mensajes que el individuo internaliza y que le permiten formarse una idea sobre sí mismo y sobre el trabajo, ideas que influyen seriamente los niveles de motivación individual. Esos mensajes, difundidos tanto por la prédica como por la práctica social, son parte de los contenidos culturales que la sociedad transfiere a sus miembros a lo largo de toda su vida, a través del proceso de socialización.

Cuando la macro motivación está alineada con la micro motivación se potencian las iniciativas motivadoras de las organizaciones. Cuando el conjunto de valores de la sociedad tiene una dirección distinta a la de la micro motivación, los esfuerzos tienden a anularse. Una sociedad, por ejemplo, que privilegia el ocio y que considera el trabajo como un castigo, obstaculiza los esfuerzos que cualquier organización realice para elevar los niveles de motivación de sus integrantes.

1.8. Tipo y diseño de investigación

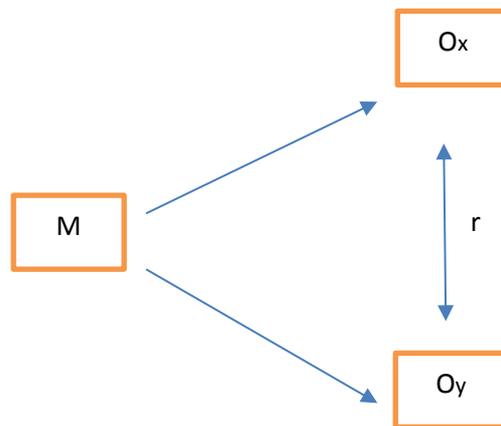
La presente investigación es Descriptiva Correlacional, pues se pretende explicar y demostrar la relación existente entre la Motivación y las habilidades sociales.

Como ello repercute en un factor para la formación y el desarrollo de las habilidades de la persona como aspecto para desenvolverse adecuadamente en su contexto socio familiar.

Se trata de una investigación cualitativa – transversal, orientada a la aplicación, pues el estudio de esta investigación describe mediante teorías la relación existente estas dos variables.

1.8.1. Diseño de Estudio

El diseño que enmarca la investigación es el diseño CORRELACIONAL simple.



Dónde:

M: Estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura

Ox: habilidades sociales

Oy: motivación

r: Relación

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Habilidades Sociales	La conducta que permite a una persona actuar según sus intereses más importantes, defenderse sin ansiedad inapropiada, expresar cómodamente sentimientos honestos o ejercer los derechos personales sin negar los derechos de los demás. (Alberti 1978.)	Las habilidades sociales intervienen como factores predominantes en su desarrollo personal influyendo en su comportamiento o formas de actuar de los Estudiantes del nivel secundario del 4º año de la I.E. Lizardo montero - Ayabaca se medirán a través de un Cuestionario de Evaluación de las habilidades Sociales de 42 ítems.	Asertividad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prefiero mantenerme callado(a) para evitarme problemas. 2. Si un amigo(a) habla mal de mi persona le insulto. 3. Si necesito ayuda la pido de buena manera. 4. Si un amigo(a) se saca una buena manera. 5. Agradezco cuando alguien me ayuda. 6. Me acerco a abrazar a mi amigo(a) cuando cumple años. 7. Si un amigo(a) falta a una cita acordada le expreso mi amargura. 8. Cuando me siento triste evito contra lo que me pasa. 9. Le digo a mi amigo(a) cuando hace algo que no me agrada. 10. Si una persona mayor me insulta me defiendo sin agredirlo, exigiendo mi derecho a ser respetado. 11. Reclamo agresivamente con insultos, cuando alguien quiere entrar al cine sin hacer su cola. 12. No hago caso cuando mis amigos(as) me presionan para consumir alcohol. 	
			Comunicación	<ol style="list-style-type: none"> 13. Me distraigo fácilmente cuando una persona me habla. 14. Pregunto cada vez que sea necesario para entender lo que me dicen. 15. Miro a los ojos cuando alguien me habla. 	

				<p>16. No pregunto a las personas si me he dejado comprender.</p> <p>17. Me dejo entender con facilidad cuando hablo.</p> <p>18. Utilizo un tono de voz con gestos apropiados para que me escuchen y me entiendan mejor</p> <p>19. Expreso mis opiniones sin calcular las consecuencias.</p> <p>20. Si estoy “nervioso(a)” trato de relajarme para ordenar mis pensamientos.</p> <p>21. Antes de opinar ordeno mis ideas con calma.</p>	
			Autoestima	<p>22. Evito hacer cosas que puedan dañar mi salud.</p> <p>23. No me siento contento(a) con mi aspecto físico.</p> <p>24. Me gusta verme arreglado(a)</p> <p>25. Puedo cambiar mi comportamiento cuando realiza algo bueno.</p> <p>26. Me da vergüenza felicitar a un amigo(a) cuando realiza algo bueno.</p> <p>27. Reconozco fácilmente mis cualidades positivas y negativas.</p> <p>28. Puedo hablar sobre mis temores.</p> <p>29. Cuando algo me sale mal no sé cómo expresar mi cólera.</p> <p>30. Comparto mi alegría con mis amigos(a)</p> <p>31. Me esfuerzo para ser mejor estudiante.</p> <p>32. Puedo guardar los secretos de mis amigos(as).</p> <p>33. Rechazo hacer las tareas de la casa.</p>	

			Toma de decisiones	<ul style="list-style-type: none">34. Pienso en varias soluciones frente a un problema.35. Dejo que otros decidan por mi cuando no puedo solucionar un problema.36. Pienso en las posibles consecuencias de mis decisiones.37. Tomo decisiones para mi futuro sin el apoyo de otras personas.38. Hago planes para mis vacaciones.39. Realizo cosas positivas que me ayudaran en mi futuro.40. Me cuesta decir no, por medio hacer criticado(a).41. Defiendo mi idea cuando veo que mis amigos(as) están equivocados(as).42. Si me presionan para ir a la playa escapándonos del colegio, puedo rechazarlo sin sentir temor y vergüenza a los insultos.	
--	--	--	--------------------	--	--

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Motivación escolar	Robbins (2004,), con un poco más de precisión, la concibe como una serie de “procesos que dan cuenta de la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo por conseguir una meta	Es la forma operativa de obtener el nivel de motivación escolar a través de un cuestionario , cuyas dimensiones son motivación intrínseca y extrínseca.	Motivación intrínseca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Participo en la clase de EPT debido a que el curso me parece interesante 2. Participo en la clase de EPT absolviendo mis dudas para aumentar mis conocimientos del curso 3. Si el tema desarrollado en la clase de EPT me parece difícil, participo y me esfuerzo más a fin de mejorar mi aprendizaje 4. Participo en el curso de EPT debido a que busco satisfacer mi curiosidad 5. Busco información adicional de la que da el profesor(a) debido a que no me conformo con los conocimientos adquiridos en la clase de EPT 6. De haber talleres de EPT asistiría a ellos para poder ver temas nuevos y complementar mi aprendizaje del curso 7. Me gusta practicar fuera de clase los temas desarrollados del curso de EPT 8. Analizo los contenidos del curso de EPT para saber cómo aplicarlos en mi futuro profesional 9. Me preocupo si el nivel de aprendizaje que alcanzo en el curso de EPT no es el que espero, debido a que no me conformo con tener conocimientos teóricos solamente 10. Considero importantes y útiles los conocimientos que recibo en el curso de EPT 	
			Motivación extrínseca	<ol style="list-style-type: none"> 11. La participación de otros compañeros en la clase de EPT me motiva a aprender más el curso 12. El ver a otro(s) compañero(a)(s) esforzarse por aprender el curso de EPT, me motiva también a dar lo mejor de mí en el curso 13. El ver que un compañero(a) domina el curso de EPT, me motiva a saber más del curso 14. Mi profesor(a) realiza clases dinámicas que me motivan a aprender el curso de EPT 15. Mi profesor(a) usa materiales novedosos que me motivan a aprender el curso de EPT 	

				<p>16. Mi profesor(a) cuenta anécdotas sobre la importancia de conocer los temas tratados en el curso de EPT, lo cual me motiva a aprender más sobre el curso</p> <p>17. La personalidad amigable del profesor(a) del curso de EPT me motiva a hacer preguntas y aprender más sobre el curso</p> <p>18. La tecnología con la que se cuenta para el curso de EPT (computadoras, proyector, etc.) me motiva a aprender más del curso</p> <p>19. Los beneficios que recibo por parte de mis padres al sacar buenas notas en el curso de EPT me motiva a estudiar más el curso</p> <p>20. El reconocimiento y/o elogios que recibo por parte de mis padres al sacar buenas notas en el curso de EPT me motivan a que aprenda más del curso</p>
--	--	--	--	--

1.9. Población y muestra:

1.9.1. Población: La población está conformada por la totalidad de los alumnos del nivel secundario es decir 142 alumnos.

1.9.2. Muestra: La muestra lo conforman los 38 alumnos de cuarto año A y B.

1.10. Instrumentos de investigación

Se utilizó, un “CUESTIONARIO DE MOTIVACION” que consta de 20 preguntas y un “CUESTIONARIO DE HABILIDADES SOCIALES” que consta de 44 preguntas.

II. RESULTADOS

2.1. Determinar el nivel de habilidades sociales en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura 2018.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NIVEL BAJO	13	34,2	34,2
	NIVEL MEDIO	14	36,8	71,1
	NIVEL ALTO	11	28,9	100,0
	Total	38	100,0	100,0

Interpretación:

El 36,8% (14) de los estudiantes de cuarto año de educación secundario tienen un nivel medio en sus habilidades sociales, un 34.2% (13) de los alumnos experimentan un nivel bajo de habilidades sociales y el 28,9% (11) de los estudiantes tienen un nivel alto en sus habilidades sociales.

- 2.2.** Determinar el nivel de la motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura 2018.

MOTIVACION (agrupado)				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NIVEL BAJO	14	36,8	36,8
	NIVEL MEDIO	12	31,6	68,4
	NIVEL ALTO	12	31,6	100,0
	Total	38	100,0	100,0

Interpretación:

El 36,8% (14) de los estudiantes de cuarto año de educación secundario tienen un nivel bajo en su motivación, el 31,6% (12) de los estudiantes tienen un nivel medio y alto en su motivación.

- 2.3.** Determinar la relación entre habilidades sociales y la motivación en el área de educación para el trabajo en estudiantes de cuarto año de educación secundaria de la IE Lizardo Montero Ayabaca - Piura 2018.

Tabla de contingencia HABILIDADES SOCIALES (agrupado) * MOTIVACION (agrupado)

			MOTIVACION (agrupado)			Total
			NIVEL BAJO	NIVEL MEDIO	NIVEL ALTO	
HABILIDADES SOCIALES (agrupado)	NIVEL BAJO	Recuento	2	3	8	13
	NIVEL BAJO	% del total	5,3%	7,9%	21,1%	34,2%
	NIVEL MEDIO	Recuento	9	4	1	14
	NIVEL MEDIO	% del total	23,7%	10,5%	2,6%	36,8%
	NIVEL ALTO	Recuento	3	5	3	11
	NIVEL ALTO	% del total	7,9%	13,2%	7,9%	28,9%
Total		Recuento	14	12	12	38
		% del total	36,8%	31,6%	31,6%	100,0%

Interpretación:

El 23,7% (9) de los estudiantes de cuarto año de educación secundario tienen un nivel medio en sus habilidades sociales y un nivel bajo en su motivación, mientras que un 21,1% (8) de los estudiantes tienen un nivel bajo en sus habilidades sociales y un nivel alto en su motivación.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,175 ^a	4	,016
Razón de verosimilitudes	12,505	4	,014
Asociación lineal por lineal	2,229	1	,135
N de casos válidos	38		

III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1. Conclusiones

- ✓ Se concluye que existe un porcentaje importante de alumnos donde las habilidades sociales no intervienen como factores predominantes en su desarrollo personal influyendo en su comportamiento o formas de actuar de los Estudiantes.
- ✓ Se concluye que los alumnos se encuentran muy desmotivados en relación a lo que se proponen.
- ✓ Existe una relación muy significativa entre las habilidades sociales y motivación.

3.2. Recomendaciones

- ✓ A las autoridades de la DREP – Piura, promover la dación de una directiva que contemple el tratamiento de las habilidades sociales en todas las áreas curriculares y así mismo generar estrategias con miras a motivar a los estudiantes.
- ✓ A los docentes, asumir una práctica responsable de la pedagogía interesándose en el desarrollo social de sus alumnos y no solo asumir la responsabilidad en la parte cognitiva curricular, sino también en motivar a sus alumnos.
- ✓ A los docentes, Diseñar un programa innovador a fin de ser aplicado los padres de familia para que ellos refuercen las habilidades sociales de sus menores hijos.
- ✓ Al director de la institución educativa promover un taller para capacitar al profesorado de la institución educativa en el reconocimiento y tratamiento de habilidades sociales a fin de que puedan brindar tutoría y motivar permanentemente a sus alumnos.
- ✓ A la dirección el colegio a fin de ver la posibilidad de iniciar proyectar la presente investigación otros niveles educativos, de manera que el programa pueda ser validado en otros contextos.

IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- ❖ Arístegui, R; Bazán, D. (2006): “La convivencia en la escuela: lugares y discursos del habla” En: Convivencia y calidad de la educación. Ruz, J. Editor. Editorial LOM. Chile.
- ❖ Bandura, A. (2002): “Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad.” Alianza Editorial. Madrid, España.
- ❖ Barreiro, T. (2007): “Conflictos en el aula” Ediciones Novedades educativas. Buenos Aires, Argentina.
- ❖ Barudy, J. y Dantagnan M. (2007): “Los buenos tratos a la infancia. Paternalidad, apego y resiliencia” Editorial Gedisa S. A. Barcelona, España.
- ❖ Bazán, D. (2006): “Competencias sociales para la convivencia y rendimiento escolar” En: Convivencia y calidad de la educación. Editorial LOM. Chile.
- ❖ Bourdieu, P. (1997): “Capital cultural, escuela y espacio social”. Siglo XXI editores. Argentina.
- ❖ Sobrado, L. (1990). Intervención psicopedagógica e intervención educativa. Barcelona: P.P.U.
- ❖ “Violencia masculina en la pareja. Una aproximación al diagnóstico y a los modelos de intervención.” Corsi, J., Paidós 1995.
- ❖ “Agresión. Causas, consecuencias y control”, Berkowitz, L. Biblioteca de Psicología, Desclée De Browser, 1996.
- ❖ René Fourcade. La Motivación en la enseñanza – Provocar la sed del niño. Editorial Narcea – España. 1977 – 1º Edición.
- ❖ Juana María Sancho Gil. Tecnologías para transformar la Educación. Editorial AKAL. Año 2006. 2º edición.
- ❖ Jesús Nieto Martín. El Taller de Motivación y fomento de la lectura en estudio de casos. Editorial Segovia, Obra Social y Cultural de caja Segovia. 2011. 6º edición.

CUESTIONARIO DE MOTIVACION

La siguiente encuesta es sobre el curso. Responda todos los ítems (1-20), marcando solo una de las alternativas ("nunca", "casi nunca", "a veces", "casi siempre" o "siempre"), a fin de mejorar el desarrollo del curso. Te pedimos respuestas con la mayor sinceridad y confianza, ya que la encuesta es anónima. Si no entiendes algún ítem, pídele a la persona a cargo de la encuesta que te explique.

ÍTEMS	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1. Participo en la clase de EPT debido a que el curso me parece interesante.					
2. Participo en la clase de EPT absolviendo mis dudas para aumentar mis conocimientos del curso.					
3. Si el tema desarrollado en la clase de EPT me parece difícil, participo y me esfuerzo más a fin de mejorar mi aprendizaje.					
4. Participo en el curso de EPT debido a que busco satisfacer mi curiosidad.					
5. Busco información adicional de la que da el profesor(a) debido a que no me conformo con los conocimientos adquiridos en la clase de EPT.					
6. De haber talleres de EPT asistiría a ellos para poder ver temas nuevos y complementar mi aprendizaje del curso.					
7. Me gusta practicar fuera de clase los temas desarrollados del curso de EPT.					
8. Analizo los contenidos del curso de EPT para saber cómo aplicarlos en mi futuro profesional.					
9. Me preocupo si el nivel de aprendizaje que alcanzo en el curso de EPT no es el que espero, debido a que no me conformo con tener conocimientos teóricos solamente.					
10. Considero importantes y útiles los conocimientos que recibo en el curso de EPT.					
11. La participación de otros compañeros en la clase de EPT me motiva a aprender más el curso.					
12. El ver a otro(s) compañero(a)(s) esforzarse por aprender el curso de EPT, me motiva también a dar lo mejor de mí en el curso.					
13. El ver que un compañero(a) domina el curso de EPT, me motiva a saber más del curso.					
14. Mi profesor(a) realiza clases dinámicas que me motivan a aprender el curso de EPT.					
15. Mi profesor(a) usa materiales novedosos que me motivan a aprender el curso de EPT.					
16. Mi profesor(a) cuenta anécdotas sobre la importancia de conocer los temas tratados en el curso de EPT me motiva a hacer preguntas y aprender más sobre el curso.					
17. La personalidad amigable del profesor(a) del curso de EPT me motiva a hacer preguntas y aprender más del curso.					
18. La tecnología con la que se cuenta para el curso de EPT (computadoras, proyector, etc.), me motiva a aprender más del curso.					
19. Los beneficios que recibo por parte de mis padres al sacar buenas notas en el curso de EPT me motiva a estudiar más el curso.					
20. El reconocimiento y/o elogios que recibo por parte de mis padres al sacar buenas notas en el curso de EPT me motivan a que aprenda más del curso.					

CUESTIONARIO DE HABILIDADES SOCIALES

INSTRUCCIONES: A continuación, se les presenta una serie de proposiciones, que hace referencia a las acciones que realiza en su vida diaria. Señale la opción que más se ajusta a su persona, marcando con una x uno de los casilleros que se ubica en la columna derecha, utilizando los siguientes criterios:

Nunca: Cuando el enunciado no se ajusta en nada a mi persona o no se evidencia.

Algunas veces: Cuando el enunciado en algunas ocasiones se nota en mi persona o en mi actuar.

Siempre: Cuando el enunciado se ajusta en un cien por ciento a mi persona o en mi comportamiento.

DATOS GENERALES: 1. EDAD:..... 2.SEXO:..... 3.GRADO Y

SECCION:.....

	ITEMS	Nunca	Algunas veces	Siempre
AUTOESTIMA	1. Me siento contento(a) con mi aspecto físico.			
	2. Me gusta verme arreglado(a).			
	3. Evito hacer cosas que puedan dañar mi salud.			
	4. No me considero inferior a los demás			
	5. Me da vergüenza felicitar a un amigo(a) cuando realiza algo bueno.			
	6. Puedo hablar sobre mis temores.			
	7. Puedo guardar los secretos de mis amigos(as).			
	8. Cuando algo me sale mal no sé cómo expresar mis sentimientos.			
	9. Controlo el mal humor.			
	10. Reconozco fácilmente mis cualidades positivas y negativas.			
	11. Me siento útil y necesario (a)			

COMUNICACIÓN	12. Me distraigo fácilmente cuando un a persona me habla.			
	13. Expreso mis opiniones sin calcular las consecuencias.			
	14. Ser capaz de decir lo que pienso, es muy importante para mí			
	15. Pregunto a las personas si me he dejado comprender.			
	16. Mis amigos (as) siempre me buscan para contarme sus cosas.			
	17. Estoy de acuerdo con la opinión de mis amigos (as).			
	18. Cuando no es claro el mensaje, pregunto para entender lo que me dicen.			
	19. Si estoy nervioso(a) trato de relajarme para ordenar mis pensamientos.			
	20. Antes de opinar ordeno mis ideas con calma.			
	21. Daría a conocer mi punto de vista, aún si alguien dijera algo distinto.			
	22. Me gusta participar en una buena discusión.			
ASERTIVIDAD	23. A mis amigos(as), les hago conocer cuando hacen algo que no me agrada.			
	24. No hago caso cuando mis amigos (as) me presionan para consumir alcohol.			
	25. Si necesito ayuda la pido de buena manera.			
	26. Agradezco cuando alguien me ayuda.			
	27. Si un amigo (a) habla mal de mi persona lo insulto.			
	28. Si un amigo (a) se saca una buena nota en el examen no lo felicito			
	29. Me acerco a abrazar a mi amigo(a) cuando cumple años.			
	30. Si una persona mayor me insulta me defiendo sin agredirlo, exigiendo mi derecho a ser respetado.			
	31. Prefiero mantenerme callado (a) para evitarme problemas.			
	32. Cuando me siento triste evito contar lo que me pasa.			
	33. Pienso en varias soluciones frente algún problema.			
TOMA DE DECISIONES	34. Defiendo mis ideas cuando veo que mis amigos(as) están equivocados (as).			
	35. Me cuesta decir no, por miedo a ser criticado (a).			
	36. Identifico las causas de algún problema			

	37. Pienso en las posibles consecuencias de mis decisiones.			
	38. Tomo decisiones importantes para mi futuro sin el apoyo de otras personas.			
	39. Cuando me escapo del colegio para ir a la playa siento temor y vergüenza de las consecuencias que puede ocasionar.			
	40. Dejo que otros decidan por mi cuando no puedo solucionar un problema.			
	41. Hago planes para mis vacaciones.			
	42. Realizo cosas positivas que me ayudaran para mi futuro.			
	43. Participo en actividades que involucran la resolución de problemas.			
	44. Jamás me quedo tranquilo(a) hasta resolver un problema.			

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 07 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, **MAXIMO JAVIER ZEVALLOS VILCHEZ**, docente revisor del trabajo investigación de la Universidad César Vallejo Piura, titulado **“HABILIDADES SOCIALES Y LA MOTIVACIÓN EN EL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN ESTUDIANTES DE CUARTO AÑO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA IE LIZARDO MONTERO - 2018.”**, del estudiante **FARFAN RAMOS JAVIER**, he constatado que la investigación tiene un índice de similitud de 24 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura, 27 de diciembre de 2018



Mg. MAXIMO JAVIER ZEVALLOS VILCHEZ

DNI: 03839229



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
PROGRAMA DE COMPLEMENTACIÓN PEDAGÓGICA Y TITULACIÓN

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Farfán Ramos, Javier

INFORME TITULADO:

**HABILIDADES SOCIALES Y LA MOTIVACION EN EL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN
ESTUDIANTES DE CUARTO AÑO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA I.E. LIZARDO MONTERO 2018**

PARA OBTENER EL GRADO O TÍTULO DE:

BACHILLER EN EDUCACIÓN

SUSTENTADO EN FECHA: **08 de enero de 2019**

NOTA O MENCIÓN: **dieciocho (18)**



Mg. Carmen Isaura Díaz Álvarez
Coordinadora del Programa de Complementación Pedagógica
UCV- Piura