

UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA



Facultad de Psicología y Relaciones Humana

TESIS DE GRADO

MOTIVOS PARA ESTUDIAR PSICOLOGÍA Y PERSONALIDAD EN ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA

Tesista: Casalapro, Alejandra Patricia

Tutora: Lic. Cayun, Vanesa

Cotutora: Lic. Ortiz, Rocío Soledad

Título a obtener: Licenciatura en Psicología

Abril 2020

Sede: Lomas de Zamora

Turno: Noche

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación se basó en indagar la relación entre los Motivos para estudiar Psicología y los Rasgos de Personalidad en los estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana. La muestra estuvo compuesta por 236 estudiantes de psicología, 87 de género masculino y 149 de género femenino que se encontraban cursado primero, tercero y quinto año.

Se realizó un plan de investigación cuantitativo utilizando un diseño ex post-facto que comprendió cuatro niveles estudio: transversal, descriptivo, correlacional y de diferencia entre grupos. Para llevar a cabo dicho estudio, se utilizó el Cuestionario Motivos para estudiar Psicología MOPI (Gámez y Marrero, 2000) y el Cuestionario Big Five (Castro Solano y Casullo, 2001).

Los resultados demostraron que existe correlación entre los Motivos para estudiar Psicología y los Rasgos de Personalidad. Se hallaron además diferencias significativas en relación al género, siendo el femenino el que presenta mayores niveles de motivos Afiliativos, Responsabilidad y Neuroticismo en comparación al género masculino. Por otra parte se pudo comprobar que los estudiantes de primer año están más orientados a motivos Afiliativos y Superación de problemas afectivos que los cursos superiores y que los estudiantes de quinto año presentaron niveles más bajos de Neuroticismo en relación a los cursos que los anteceden.

Palabras Clave: Motivación, Motivos, Psicología, Elección de carrera, Rasgos de personalidad.

ABSTRACT

The objective of the present investigation was based on investigating the relationship between the reasons for studying psychology and personality traits in the students of the Inter-American Open University. The sample was made up of 236 psychology students, 87 male and 149 female, who were in their first, third and fifth year.

A quantitative research plan was carried out using an ex post-facto design that comprised four study levels: cross-sectional, descriptive, correlational, and difference between groups. To carry out this study, the Motives Questionnaire was used to study MOPI Psychology (Gámez and Marrero, 2000) and the Big Five Questionnaire (Castro Solano and Casullo, 2001).

The results showed that there is a correlation between the Reasons to study Psychology and the Personality Traits. Significant differences were also found in relation to gender, with the female presenting higher levels of Affiliative, Responsibility and Neuroticism motives compared to the male gender. On the other hand, it was found that the first-year students are more oriented towards Affiliative reasons and Overcoming affective problems than the upper courses and that the fifth-year students presented lower levels of Neuroticism in relation to the courses that preceded them.

Key Words: Motivation, Motives, Psychology, Career choice, Personality traits.

INDICE GENERAL

RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
1. INTRODUCCIÓN	5
2. ANTECEDENTES.....	7
3. MARCO TEORICO.....	15
3.1. Motivación	15
3.1.1. Los Primeros Aportes a su Conceptualización y Teorización	15
3.1.2. Definición de Motivación	17
3.1.3. Teorías de la Motivación.....	18
3.1.3.1. Teorías de la Motivación de Proceso	19
3.1.3.2. Teorías de la Motivación de contenido	20
3.1.3.2.1. Teorías de la Motivación Centradas en las Necesidades	20
3.1.3.2.2. Teorías de la Motivación Centradas en la Fijación de Metas	22
3.1.4. La Motivación en la Elección de una Carrera.....	23
3.1.4.1. Motivos para Estudiar Psicología (MOPI).....	25
3.2. Personalidad	26
3.2.1. Una aproximación al concepto de Personalidad.	26
3.2.2. Teorías de la Personalidad	29
3.2.2.1. Teorías Psicodinámicas.....	29
3.2.2.2. Teorías Humanístico-Existenciales.....	30
3.2.2.3. Teorías Cognitivas y del Aprendizaje Social	31
3.2.2.4. Teorías Biológicas y del Rasgo.....	32
3.2.3. El Modelo de los Cinco Grandes	33
4. METODOLOGÍA	37
4.1. Objetivos:	37
4.1.1. Objetivo General	37

4.1.2. Objetivos Específicos.....	37
4.3. Hipótesis.....	37
4.4. Justificación y Relevancia.....	38
4.5. Tipo de Estudio o Diseño.....	38
4.6. Muestra y Muestreo.....	39
4.7. Instrumentos.....	40
4.7.1. Cuestionario Motivos para estudiar Psicología (MOPI):.....	40
4.7.2. Cuestionario Big Five Inventory.....	40
4.8. Procedimiento	41
5. RESULTADOS.....	42
5.1. Descripción de la Muestra.....	42
5.2. Descripción de las Variables.....	48
5.3. Análisis Estadísticos	49
5.3.1. Correlaciones.....	50
5.3.1.1. Correlaciones entre Motivos para estudiar psicología y Rasgos de personalidad	50
5.3.1.2. Correlaciones entre Motivos para estudiar psicología, Rasgos de personalidad, Edad y Promedio	51
5.3.2. Análisis complementarios (Diferencias Entre Grupos).....	52
6. DISCUSIÓN	60
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	68
8. ANEXO.....	75
8.1 Instrumentos de recolección de datos.	75

1. INTRODUCCIÓN

La motivación suele definirse como un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta, siendo así un aspecto dinámico de la relación entre el sujeto con el mundo (Palmero, 2005). Esta definición que parece bastante simple, abarca la totalidad del psiquismo humano alcanzando una amplia gama de “móviles” que incitan al hombre a actuar hacia ciertas categorías preferenciales de situaciones o de objetos, que empiezan desde los impulsos más elementales como el hambre o el sueño, hasta otros más complejos como la acción o deseo de elegir una carrera y no otra.

Considerando el carácter dinámico de la motivación, se deben tener en cuenta diversas variables al momento de elegir una carrera, siendo que dicha elección contribuye a perfilar la vida del estudiante e influye categóricamente en sus dimensiones personal, familiar, profesional y laboral (Mungarro y Zayas, 2009). Ante la selección de una carrera, el estudiante amalgama una serie de motivaciones y expectativas de diversa índole que intentará alcanzar, este logro será mediatizado por la interacción de diferentes factores que mueven a los sujetos a la consecución de distintas metas (Mano, Moro y Simões, 2013). Entonces, ¿Cuáles son las metas y los motivos que convocan a los estudiantes de psicología a realizar dicha elección? Según Gámez y Marrero (2000) la inclinación hacia el estudio de la psicología en particular está motivada por cinco categorías básicas: La posibilidad de solucionar problemas afectivos y la preocupación por las relaciones personales; la motivación de logro y prestigio, donde además de alcanzar las metas personales propuestas se puede obtener un cierto prestigio por la representación social que tiene esta profesión; ser aceptado por los demás, forjar amistades, crear buenas relaciones interpersonales, lo cual está definido como motivos afiliativos; la posibilidad de influenciar a otros, ser un líder, tener una posición dominante, es decir motivos relacionados genuinamente con el poder; o el simple hecho de obtener conocimiento donde la motivación es exclusivamente intrínseca.

Continuando con la idea de Mano, Moro y Simões (2013), quienes refieren que las dimensiones motivacionales que conducen a una elección amalgaman factores de diversa índole ¿podría considerarse entre ellos a la personalidad?

El concepto de personalidad es tal vez uno de los constructos más estudiados y discutidos dentro de la ciencia psicológica (Chico Librán, 2015). Si bien no existe una definición de que sea comúnmente admitida por todas las líneas teóricas, el estudio de la personalidad centra su objetivo en el análisis de las diferencias individuales,

refiriéndose a la persona a nivel global e identificando las características que constituyen el núcleo de la identidad de cada uno (Costa & McCrae, 1995).

McCrae y Costa (1990) en su Modelo de los “Cinco Grandes”, sostienen que la personalidad se estructura y constituye a partir de cinco dimensiones de base biológica y de carácter universal: agradabilidad, responsabilidad, extraversión, neuroticismo y apertura a la experiencia. El factor agradabilidad, evalúa la capacidad de una persona para establecer vínculos psicosociales con los demás y la disposición a preocuparse por ellos. El de responsabilidad, la capacidad de una persona para actuar de acuerdo a metas claras, poder organizarse y llevar a cabo proyectos e ideas. Por su parte, extraversión evalúa la sociabilidad y facilidad de comunicarse con los demás. El factor neuroticismo incluye aspectos ligados al bienestar o malestar psicológico, al afecto, las emociones negativas e inestabilidad emocional. Por último, apertura a la experiencia implica la presencia de una imaginación activa, capacidad de introspección y curiosidad intelectual.

A fin de dar respuesta a los interrogantes planteados, el objetivo de la presente investigación está basado en indagar la relación entre los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad en los estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana, considerando además posibles diferencias según estén iniciando, promediando o finalizando la carrera y otras variables sociodemográficas.

2. ANTECEDENTES

Al momento de elegir una carrera profesional los motivos y las metas personales juegan un papel sumamente importante, es por ello que durante los últimos años se han llevado a cabo diversos estudios que intentan dar cuenta de que factores se ponen en juego y cuáles son los motivos personales que impulsan a los estudiantes a elegir una carrera y no otra.

A fin de dar respuesta a este interrogante, Cano (2008), se propuso explorar los motivos y los valores que persiguen los estudiantes al elegir una carrera. Para ello aplicó un cuestionario basado en una técnica de nominación (Tenbrink, 1997) a 192 estudiantes del último año del bachillerato, de la ciudad de San Luis Potosí, México. Identificó por medio de su estudio diversos motivos planteados en cuatro enfoques motivacionales. El primero de ellos, el enfoque conductual, argumenta que la elección de la carrera estaría influenciada por la obtención de recompensas externas, como prestigio y salario. El segundo, el enfoque social, refiere que el aspirante a partir de la lectura que haga de profesionales del ramo y de sus propias competencias, se pregunta: ¿cómo le irá ejerciendo esa profesión?, ¿tendré éxito o fracasaré?. En tercera instancia está el enfoque cognoscitivo de la motivación, el cual explica que lo que mueve a los estudiantes son factores intrínsecos como el deseo de aprender, la curiosidad y el interés por la tarea. Por último, el enfoque humanista, el cual refiere que lo fundamental para el estudiante es la necesidad de autorrealizarse y explotar sus potencialidades.

En nuestro país, a fin de estudiar las razones e intereses en la elección de carrera de los ingresantes universitarios de la Universidad Nacional de Villa María, Córdoba, se emplearon entrevistas semi-estructuradas y autobiografías narrativas que luego de ser analizadas y sistematizadas dieron cuenta de que dicha elección puede estar influenciada por los beneficios que se pueden obtener de determinadas carreras, por ejemplo, ganar dinero, tener un trabajo independiente y ser alguien en la vida. Ratificando que la percepción social de la carrera, el logro de estatus y las expectativas laborales juegan un papel significativo al momento de elegir (Aimino, 2011).

Otro estudio realizado en nuestro país, se propuso investigar los motivos por los cuales elegían carreras los estudiantes que ingresaban a la Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA). La muestra estuvo conformada por 965 ingresantes entre los años 2008 y 2009, se utilizó el Cuestionario de Metas de Elección de Carrera, por medio del cual se buscó conocer si la elección de una carrera era dirigida por una

motivación intrínseca o extrínseca. Los resultados marcan que las carreras, en su mayoría, son elegidas por el valor social que representan (García Ripa, 2011).

En cuanto a la psicología como elección de carrera, Barbera (2007), en un estudio realizado con 429 estudiantes de la Universidad de Valencia (España), se propuso indagar las motivaciones básicas de los universitarios para elegir la carrera que están cursando. En los resultados obtenidos mediante un cuestionario especialmente creado para llevar a cabo esta investigación, encontró que la elección está influenciada por aspectos relacionados con la vocación, entendida ésta como el interés por desarrollarse profesionalmente como psicólogo, a la que hay que entregarse con gran dedicación. Otro aspecto importante en el que se ha centrado la autora, fue el análisis de las percepciones estereotipadas que tienen los jóvenes sobre algunas profesiones, teniendo como antecedente que el número de mujeres matriculadas en la carrera de psicología siempre supera ampliamente al número de hombres, por medio de éste estudio se pudo corroborar que la psicología desde un punto de vista estereotipado es vista como una carrera de “chicas”. Casi la mitad de las percepciones dominantes sobre la profesión de Psicología se refieren a actividades de ayuda, apoyo personal, comprensión y entendimiento, siendo estas conductas generalmente ligadas al estereotipo femenino.

Echeverría (2011) diseñó un cuestionario de auto-administración para realizar un análisis cualitativo, donde se propuso explorar y describir los principales motivos de estudiantes de grado para estudiar psicología, con la participación de 160 alumnos avanzados de la Universidad Nacional de Mar del Plata logró evidenciar que el 80% de los estudiantes se sentía motivado por el interés de conocer al ser humano, su mente y su conducta; el 65% porque le gusta ayudar a los otros y el 39% porque valora el compromiso social y cree que la psicología le posibilitará cumplir con este anhelo. En estos motivos se pone de manifiesto un interés pro-social por ayudar, así como una motivación de carácter intrínseco, representado en el deseo por conocer al hombre.

Ante el interés por el tema y los resultados encontrados en los estudios, Gámez y Marrero (2000), con la intención de identificar los motivos y metas que llevan a estudiantes a elegir psicología como su carrera profesional, crearon el cuestionario Motivos para estudiar psicología (MOPI), los primeros hallazgos obtenidos por estos investigadores en una muestra que estuvo conformada por 303 estudiantes, quienes se encontraban cursando su primer y segundo año de la carrera de Psicología en la universidad de la Laguna (España), revelaron que la justificación de elección se inclinó en primer lugar a problemas afectivos, los cuales se buscaba solucionar por medio de la

formación, luego las metas de logro como el prestigio y el posicionamiento social, y como tercer factor la curiosidad y la búsqueda de conocimiento.

Otro dato importante, surgió de la comparación entre los alumnos del primer y segundo curso, donde aparecen diferencias significativas respecto de los logros relacionados a motivos afiliativos por parte de los estudiantes del primer curso. Para los autores esto podría deberse a que la Universidad es un espacio nuevo, en ella inician la vida de adultos, abandonan la adolescencia, por lo que no es de extrañar que tengan una fuerte necesidad de sentirse aceptados e integrados en el grupo, y estén preocupados por las nuevas relaciones que van a establecer. En cuanto a comparaciones de género, se hallaron diferencias significativas respecto a las metas que impulsan a hombres y mujeres. Las mujeres parecen más preocupadas por los logros asociados a motivos afiliativos, mientras que los hombres tienen sus metas más orientadas hacia los motivos de poder (Gámez y Marrero, 2000).

Respecto de estos hallazgos Gámez y Marrero (2000) afirman que podría haber algo de cierto en el conocimiento de la "psicología popular" cuando nos recuerda la preocupación de algunos estudiantes por superar sus problemas personales, siendo este factor el que ha obtenido mayores puntajes al momento de determinar cuáles eran los motivos de elección de la carrera.

Existen otros estudios que, mediante la utilización del MOPI como instrumento de medida, presentan resultados similares, es decir que ubican a la superación de problemas afectivos y preocupación por las relaciones personales en primer lugar, por ejemplo los realizados por Cattaneo y Ruiz (2005), en nuestro país con la participación de 1124 estudiantes de la Universidad Nacional de Comahue; quienes comprobaron, que las metas para estudiar psicología están relacionadas con la superación de problemas afectivos en primer lugar y la búsqueda de logro y prestigio como segundo factor. También cabe mencionar los estudios efectuados por López, González y Llaó (2009), que con la colaboración de 121 estudiantes de Psicología de la Universidad de Girona (España) lograron identificar como el motivo predominante la superación de problemas afectivos y preocupación por las relaciones sociales. Estos autores, también evidenciaron cambios significativos en los motivos de acuerdo al año, por ejemplo, los estudiantes de primer año reportaron mayor necesidad de resolver los problemas afectivos y mayor interés respecto a los motivos intrínsecos de conocimiento que los de cursos superiores.

Respecto de las diferencias halladas por Gámez y Marrero (2000) entre los estudiantes de primer y segundo año, en la que los autores afirman que los alumnos de

primero se encuentran más inclinados por motivos de afiliación, un equipo docente Argentino de la Universidad Nacional de San Luis que trabajó aplicando el MOPI a 110 estudiantes del primer año de la Facultad de Psicología de esta Universidad; concluyó que los estudiantes realizan su elección principalmente por motivos de afiliación como la satisfacción con sus pares. Como segundo motivo aparece el logro, asociado al prestigio y a la posición social y como tercer motivo se presenta la motivación de poder, entendiéndose al psicólogo como instrumento de influencia sobre los demás (Rovella et al., 2008). Años más tarde el mismo equipo docente decide hacer un estudio comparativo teniendo en cuenta los resultados obtenidos en 2008, Rovella, Pitoni, Delfino, Díaz y Solares (2011), tomaron una segunda muestra de 250 estudiantes del primer año de psicología de la Universidad Nacional de San Luis, dicha comparación demostró que las motivaciones se mantenían estables dado que como principal motivo se hallaron los factores asociados con afiliación, y en segunda instancia los relacionados con búsqueda de poder y prestigio.

En Colombia, con el fin de identificar cuáles eran los motivos para estudiar psicología en esa población, Caballero y Olmos (2011), detectaron que entre los motivos principales para los 65 integrantes de la muestra, ingresantes a la Universidad Pontificia Bolivariana de Bucaramanga, se encuentran en primera instancia los motivos afiliativos y le siguen las motivaciones intrínsecas de conocimiento. Unos años después, en el mismo país, Villamizar y Delgado (2017) aplicaron el cuestionario MOPI a 198 estudiantes de la Corporación Universitaria de Investigación y Desarrollo UDI, encontrando que a nivel general, de los cinco factores que mide la prueba, los estudiantes estuvieron motivados principalmente por motivos de afiliación y en segundo lugar por motivos de logro y prestigio. Por otra parte, una vez identificados los motivos afiliativos como el factor de mayor peso para la población estudiada, se procedió a identificar los ítems por cada factor con mayor incidencia, estos datos evidenciaron que el interés por conocer el ser humano es uno de los motivos más significativos, dato no menor teniendo en cuenta que es una de las razones del quehacer de la Psicología.

Otras razones fueron encontradas por Castañeda (2014), quien tomando como referencia la prueba MOPI (Motivos para estudiar psicología) elaboró el cuestionario de Motivos, Expectativas e Intereses de selección de la carrera de Psicología, a fin de explorar qué mueve a los estudiantes de la Facultad de Humanidades de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala a elegir esa carrera. Con una muestra de 136 ingresantes a psicología se evidenciaron las siguientes razones: obtener el título profesional, ampliar

conocimientos, ser autosuficientes e interés en cómo piensa y actúa el hombre. Otro dato importante obtenido por la autora fue que las mujeres buscan mejorar las relaciones interpersonales, crecimiento personal, reconocimiento personal y apoyar a las personas, mientras que los hombres desean obtener seguridad económica, reconocimiento de logros, cumplimiento de expectativas y poner en práctica los conocimientos.

Respecto de los rasgos de personalidad en los estudiantes de psicología, se ha hallado una escasa literatura en los últimos años que intente determinar características comunes que puedan dar cuenta de un perfil de estos estudiantes o variables asociadas que determinen los mismos. Por otro lado, existen estudios que han tenido como fin determinar estilos de personalidad desde un enfoque patológico, es decir cuando los rasgos de la personalidad son desadaptativos, pero al no ser concordantes con los objetivos de la presente investigación no fueron tenidos en cuenta.

Al día de hoy se han podido relevar de la literatura existente solo dos estudios con el fin único de describir la personalidad de los estudiantes de psicología, ambos fueron realizados en México y han utilizado como instrumento el cuestionario 16PF (Sixteen Personality Factor Questionnaire). Uno de ellos fue llevado a cabo por Aragón (2011), en la Facultad de estudios superiores Iztacala, contando con la participación de 433 estudiantes del primero al octavo semestre. Los resultados mostraron que, en general, los valores más significativos se encontraban en los factores de expresividad emocional, sociabilidad, confianza, dominancia, autosuficiencia, inteligencia, impulsividad y autoestima. Como características positivas se catalogó a los estudiantes como poseedores de pensamiento liberal, poco convencional y con poco apego a las normas morales; son compasivos, sensibles y emotivos, así como espontáneos, sinceros y francos. Sin embargo, durante los tres primeros años de la carrera se encontró que poseen poco autocontrol y son emocionalmente inmaduros y poco estables.

El otro estudio fue el realizado por Contreras y Reséndiz (2017), quienes evaluaron a 272 estudiantes de Psicología de una universidad pública de Guadalajara, comparándolos por trayectoria. Así los resultados mostraron que los estudiantes en trayectoria inicial se caracterizaron por ser en alto grado seguros de sí mismos, relajados, con moderada capacidad mental, aptos para relacionarse con las personas de manera apropiada, sutiles, emotivos, adaptables a los cambios, con un autocontrol moderado de su conducta, por lo que son emocionalmente estables, sensibles y autosuficientes en un alto grado para tomar decisiones. Los estudiantes en trayectoria intermedia se caracterizaron por poseer pensamiento concreto, ser sobrios, sutiles, saben expresarse, confiar y relacionarse de manera pertinente con los demás, con un apego

moderado a las normas sociales, con niveles moderados de ansiedad y emocionalmente estables en alto grado. Los estudiantes en trayectoria avanzada se caracterizaron por ser reservados, prácticos, con moderada impulsividad y seguridad en sí mismos, sutiles, adaptables a los cambios, con moderados niveles de ansiedad, alto grado de estabilidad emocional, desconfiados y autosuficientes para tomar decisiones.

En Lima, Perú, se realizó un estudio similar aunque con diferente propósito. Reyes (2003) con el objetivo de, no solo determinar los rasgos de personalidad predominantes, sino también, cómo estos relacionan con el rendimiento académico, la ansiedad ante los exámenes, el autoconcepto y la asertividad, en los estudiantes del primer año de psicología de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, evaluó una muestra de 62 estudiantes y observó que los rasgos predominantes en esta población fueron: capacidad intelectual alta, madurez (caracterizada por estabilidad emocional), gran sensibilidad (caracterizada por la impaciencia y la necesidad de atención de los demás) y apertura a la experiencia. Los estudiantes se mostrarían innovadores y libres de pensamiento, expresivamente afectuosos en su relación con los demás, colaboradores y participativos.

Otras investigaciones dedicadas a explorar los rasgos de personalidad en estudiantes de psicología relacionados con otras variables, fueron las realizadas por Wicherts y Vorst (2010), en un estudio en la universidad de Amsterdam, enfocado en las diferencias en intereses, personalidad y habilidades cognitivas. Por medio de la aplicación del cuestionario Big Five, se encontró que los 445 estudiantes que participaron poseen en general rasgos como: apertura a la experiencia, extroversión y neuroticismo. Se trataría entonces de personas con mentalidad abierta, creativos, originales, curiosos, imaginativos y con amplios intereses. También presentan rasgos de calidez, cordialidad, espontaneidad, gregarismo y asertividad, aunque podrían ser personas emocionalmente inestables.

En nuestro país un estudio realizado en la universidad del Aconcagua, intentó determinar cómo los rasgos de personalidad pueden incidir en la elección de una línea teórica. En una muestra de 155 estudiantes avanzados de psicología a quienes se les aplicó el cuestionario Big Five, se encontró que los rasgos de personalidad con puntajes más significativos en este grupo fueron agradabilidad y responsabilidad, mientras que extraversión y apertura a la experiencia se mantuvieron con valores normales y siendo neuroticismo el rasgo en el cual se hallaron los valores más bajos (Siracusa y Cobos, 2014)

Similares resultados encontraron Iacovella y Lázaro (2015), en su estudio realizado en la Universidad de Mar del Plata, con el objetivo de determinar la relación entre la empatía y los cinco grandes factores de la personalidad, en 117 estudiantes del cuarto año, encontraron también los puntajes más altos en agradabilidad y responsabilidad, seguidos por neuroticismo, extraversión, siendo los valores más bajos para apertura a la experiencia. Otro dato importante fue respecto a diferencias de género, donde se halló que existen diferencias significativas solo para el factor de responsabilidad, siendo las mujeres las que puntúan más alto en este dominio.

Así mismo en su tesis doctoral, realizada también en la universidad de Mar del Plata, De la Fuente y Volpin (2016) se propusieron describir y caracterizar los rasgos de personalidad en 216 ingresantes a la carrera de Psicología, así como la relación existente con algunos datos sociodemográficos. Al identificar los rasgos de personalidad más destacados en orden decreciente, los resultados fueron: agradabilidad, extraversión, responsabilidad, apertura a la experiencia y cierto grado de neuroticismo. En lo que refiere a edades se encontró que el grupo de más de 25 años presentó diferencias con los otros dos (18 – 19 años; 20 – 25 años) en todos los rasgos, exceptuando Extraversión. Puntuando más alto el de mayor edad menos en neuroticismo. Por lo tanto, se puede decir que los de mayor edad tienden a ser más cordiales, más amables, con actitud más conciliadora; son más seguros de sí mismos y con más capacidad para actuar según metas claras, con mayor organización y autodisciplina. Siendo a su vez más estables emocionalmente. En cuanto a las diferencias de género se halló que las mujeres puntúan más alto en neuroticismo y los varones en apertura a la experiencia, no encontrándose diferencias significativas en los restantes rasgos.

Otro estudio que apuntó a comparar los rasgos de personalidad de los estudiantes de psicología en relación a datos sociodemográficos, fue realizado en la universidad de Dom Bosco, Mato Grosso do Sul, Brasil, por los autores Figueiró, Martins, Leite, Ziliotto, y Bacha, (2010), en el que aplicaron el BPF (Bateria Fatorial de personalidade) basado en el modelo de los cinco grandes. Se encontró que de los 316 académicos, el 81, 2 % de la muestra es de género femenino, es decir que la cantidad de mujeres que estudian psicología supera ampliamente a la cantidad de hombres. Respecto a rasgos de personalidad, se encontró que las mujeres puntúan más alto que los hombres en socialización, es decir son más sociables, mientras que los hombres resultan estar más abiertos a nuevas experiencias. Otra diferencia significativa fue hallada entre las personas solteras y casadas. Las personas casadas muestran puntajes más altos en referencia a realización y neuroticismo, es decir que tienden a poseer mayor

competencia, orden, responsabilidad y motivación de desempeño o autodisciplina. Sin embargo, pueden desarrollar más ansiedad, preocupación, hostilidad, rabia, depresión e impulsividad por ser menos estables emocionalmente que los solteros. Resultados similares se hallaron respecto de los mismos factores comparados con la variable de trabajo, es decir que aquellos que trabajan presentan mayor puntaje en los dominios de realización y neuroticismo, lo que determina similares características entre la distinción generada a partir del estado civil descripta anteriormente y la distinción entre situación laboral actual para discriminar las características propias de quienes trabajan y quienes no.

3. MARCO TEORICO

3.1. Motivación

3.1.1. Los Primeros Aportes a su Conceptualización y Teorización

La conceptualización acerca de la motivación ha tenido sus orígenes en la filosofía, ya en la antigua Grecia Sócrates, Platón y Aristóteles atribuían la motivación al alma, dado que ésta era la que dirigía las acciones en el ser humano (Reeve, 2009).

Según Platón, el alma se dividía en una tripartita que se organizaba jerárquicamente en apetitiva (hambre y sexo), competitiva (estándares de referencia social) y calculadora (capacidad de toma de decisiones). Aristóteles tomó la misma tripartita, dándole una nueva denominación, pero con el mismo significado, cambió el termino "apetitiva" por "nutritiva", "competitiva" por "sensible" y "calculadora" por "racional" (Reeve, 2009).

Por su parte, Descartes redujo esta tripartita al dualismo: mente- cuerpo, denominado "dualismo interaccionista" en el que planteó, que la conducta humana se debía a estas dos entidades, pero, consideró a la mente y al cuerpo como cualitativamente distintos. Para el filósofo la mente era racional, motivacionalmente activa, e inmaterial; mientras que se refirió al cuerpo como material, no racional y motivacionalmente pasivo (Palmero, Gómez, Carpi, & Guererro, 2008).

Esta concepción dualista fue representada por Santo Tomas de Aquino quien ha definido que: "el cuerpo era la fuente de placer y de los motivos irracionales, mientras que la mente se consideraba como un agente activo con voluntad, capaz de escoger y vencer a las fuerzas corporales" (Escobar & Aguilar, 2002, págs. 4 - 5)

A través de la historia, los primeros estudios filosóficos adoptaron tres nuevas e importantes teorías acerca de la motivación: Voluntad, Instinto y Pulsión (Reeve, 2009).

En la teoría de la Voluntad, Descartes indica que si se entiende a la voluntad en sí misma se entenderá a la motivación, ya que las dos serian la respuesta al por qué actuamos y llevamos a cabo determinadas acciones, terminando por transformar ambos términos en sinónimos (motivación y voluntad) ; en un principio parecía que el filósofo había encontrado la explicación para la motivación, pero con el tiempo fue destituida, ya que al pasar de los años la llamada "voluntad" fue entendida como una facultad mental guiada por los instintos y el ambiente, que no inducía a llevar acabo alguna acción. De esta manera se establece un nuevo problema, dado que ahora no se debía explicar solo la motivación sino además la voluntad. (Reeve, 2009)

En consecuencia, se dio paso a una nueva teoría, la del “Instinto”, en la que Darwin estableciendo su determinismo biológico derrumba totalmente a la diferenciación hombre-animal en términos motivacionales. Darwin afirma que la voluntad no es una facultad con la que cuenten únicamente los hombres, sino que también se encuentra presente en los animales, descartando así a la voluntad como explicación de la conducta motivada (Reeve, 2009).

Así mismo, Darwin plantea que la conducta de los animales (comer, huir del peligro, etc.) es llevada a cabo por la influencia de los genes heredados por sus progenitores, es decir, por instinto, siendo físico y ya no abstracto el ente que motivaba una conducta (como se planteaban en un inicio los filósofos), llevando así a la motivación del estudio filosófico al fisiológico y de las ciencias (Reeve, 2009).

Siguiendo la concepción Darwiniana, William James propone la primer “teoría motivacional del instinto”, atribuyendo instintos físicos y mentales a las personas. El autor afirma que si existe un estímulo apropiado se va a dar una conducta guiada por un instinto heredado, es decir, si se nos presentan una situación en concreto inmediatamente nuestros instintos se activaran y reaccionaremos ante la misma (citado en Garrido y Álvaro, 2007)

Unos años después, McDougall plantea otra “teoría motivacional del instinto”, no muy diferente a la primera planteada por James; caracterizando a los instintos como “fuerzas motivacionales irracionales e impulsivas que orientan a una persona hacia una meta en particular”, es decir, que los instintos son los que activan, direccionan o intensifican una acción para alcanzar una meta determinada, dependiendo del estímulo que perciba o situación en la que se encuentre. De esta manera, ninguna acción podría llevarse a cabo sin la presencia de este conjunto de instintos, atribuyéndose al mismo tiempo un sin número de instintos a todas las acciones que se realizan y llegando a un efecto circular (por ejemplo: las personas son agresivas porque tienen el instinto de pelea y como poseen este instinto son agresivas), que acabó por invalidar totalmente esta teoría y dio paso a la siguiente, de la “Pulsión” (citado en Garrido y Álvaro, 2007).

Dentro de la teoría de la Pulsión, se encuentran dos planteamientos aceptados: el de Freud y Hull, el primer autor expone que, la pulsión se trata de un estado que presiona al organismo para que éste alcance un objetivo, de manera similar, Hull, plantea que diversos factores (carencia de alimento, ambientales) pueden generar un déficit en el organismo que en el caso de llegar a atentar con la estabilidad de éste, motivan a realizar conductas que permitan mantener el equilibrio; en ambos casos los autores coinciden en que la pulsión se trata de un proceso causado por necesidades

biológicas que produce tensión al organismo y a su vez ejerce presión para llevar a cabo conductas motivadas que permitan mantener un estado de homeostasis. (Peña, Cañoto, & Santalla de Banderali, 2006)

Esta última teoría al igual que las anteriores intentaron dar una explicación a lo que hoy conocemos como motivación, pero ésta ha tenido varios enfoques que han ido trascendiendo a lo largo de la historia, al parecer entre los más relevantes se encuentran el de los instintos y el de la pulsión, puesto que fueron los más influyentes al momento de explicar los motivos de la conducta.

3.1.2. Definición de Motivación

El estudio de la motivación, no es otra cosa que el intento de averiguar, desde el punto de vista de la psicología, a qué obedecen todas las necesidades, deseos y actividades, es decir, investiga la explicación de las propias acciones humanas (Palmero, 2005).

En términos generales la motivación suele definirse como un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta, siendo así un aspecto dinámico de la relación entre el sujeto con el mundo (Palmero, 2005). Desde esta perspectiva, parece una definición bastante simple, pero abarca la totalidad del psiquismo humano alcanzando una amplia gama de “móviles” que incitan al hombre a actuar hacia ciertas categorías preferenciales de situaciones o de objetos, que empiezan desde los impulsos más elementales como el hambre o el sueño, hasta otros más complejos como la acción o deseo de elegir una carrera y no otra.

Young (1961) considera la motivación como el proceso para despertar la acción, sostener la actividad en progreso y regular el patrón de la actividad (citado en Cofer y Appley, 1990).

Para Rivas (1996) toda actividad está motivada por algo, y ese algo es el motivo. A su vez, el motivo es lo que nos impulsa a la acción, a la actividad.

Huertas (1997) define un motivo como “un conjunto de pautas para la acción, emocionalmente cargadas, que implican la anticipación de una meta u objetivo preferido” (p.76). El conjunto de motivos propicia la eficacia de logro hacia las acciones que se pretenden.

La meta es lo que le da un sentido al proceso motivacional, es el desencadenante de una conducta motivada. Implica la concreción de lo pretendido dentro de un escenario y sus componentes. Se encuentra condicionada por el significado social que se le atribuye, por su valor, y por la complejidad que implica lograrla. A partir de las metas

fijadas, se proyectan planes de acción, los cuales consisten en la forma de preparación del sujeto para alcanzarlas, proyectando previamente el camino a recorrer (Huertas, 1997).

Como se puede observar existe una relación dialéctica entre motivación, motivo y meta. Gámez y Marrero (2006), afirman que motivación y motivo son dos términos relacionados entre sí, pero que no tienen el mismo significado. El motivo en sí es la razón que da origen a la acción, mientras que la motivación es la “fuerza” que mueve a la persona a realizar dicha acción. Tener un motivo, una razón para hacer algo no es suficiente es necesaria la motivación (fuerza que impulsa) para ponerse en marcha. Dicho de otra manera la motivación es el proceso psicológico que hace referencia a la causa de la conducta en general, mientras que el motivo es la causa concreta de la conducta motivada.

Ahora bien, ese motivo (causa) puede estar determinado a su vez por una meta. Según los autores, una meta es entendida como una representación cognitiva de qué es lo que un individuo está intentando conseguir en una situación dada, se puede decir entonces que esa meta es lo que le da origen al motivo. Que una persona ejecute una acción determinada implicaría que tiene un motivo y ese motivo puede ser alcanzar una meta en concreto (Gámez y Marrero, 2006).

Para comprender los argumentos teóricos en los que se basaron los creadores del MOPI (Motivos para estudiar psicología) se considera necesario ahondar acerca de las teorías de la motivación haciendo especial énfasis en aquellas que estudian este concepto basándose en dominios como los motivos y las metas.

3.1.3. Teorías de la Motivación

La motivación es uno de los constructos fundamentales en psicología, puesto que proporciona el motor de la conducta. A pesar de este papel clave para comprender la conducta humana e influir en el desempeño y otros comportamientos, diversos autores han señalado la falta de nuevos marcos teóricos globales que aporten claridad conceptual en el área de la motivación (Steers, Mowday y Shapiro, 2004).

En la abundante literatura científica existente sobre motivación se percibe una dificultad para integrar los modelos teóricos, ya que parecen proyectarse hacia objetos de interés distintos. Con el fin de ofrecer una visión global de la motivación se abordarán las teorías divididas en dos grandes clasificaciones: en primer lugar las teorías de “Proceso” que explican cómo funciona la motivación, es decir, cómo es el proceso por el cual las personas llegan a motivarse. En segundo lugar las teorías de

“Contenido” que exploran el aspecto direccional, es decir, el tipo de necesidades que los individuos tratan de satisfacer con su comportamiento y las metas que establecen en función de sus necesidades o motivos. Para un estudio más profundo y una mejor comprensión de estas últimas, las mismas serán subdivididas en dos categorías: centradas en las necesidades y centradas en la fijación de metas.

3.1.3.1. Teorías de la Motivación de Proceso

Las teorías de proceso de la motivación se preocupan por estudiar y explicar cómo se activa la conducta individual, como se dirige, se sostiene y se mantiene. En este sentido se describirán las tres principales teorías del proceso.

La primera, es la “Teoría del Refuerzo” Formulada por Skinner, que forma parte de la tradición conductista, explica que el comportamiento humano depende de las consecuencias de sus actos previos, si dichos actos le han reportado al sujeto consecuencias deseables, serán repetidos; y los que han derivado en consecuencias desagradables tratarán de ser evitados. Lo que Skinner llama refuerzo es justamente lo que motiva la conducta de una persona, este refuerzo puede ser positivo (premio) o negativo (castigo). En ambos casos este refuerzo intenta proporcionarle “algo” al sujeto que lleve a cabo alguna conducta (Schunk, 1997)

La segunda teoría que explica el proceso motivacional es la “Teoría de las expectativas” desarrollada por Vroom (1964), para quien la motivación es el resultado de tres variables: valencia, expectativas e instrumentalidad. La valencia se refiere al valor que la persona aporta a cierta actividad, el deseo o interés que tiene en realizarla. Las expectativas se definen como las creencias sobre la probabilidad de que un acto irá seguido de un determinado resultado. La instrumentalidad se refiere a la consideración que la persona hace respecto de que si logra un determinado resultado, este servirá de algo (Naranjo Pereira, 2009).

La fuerza motivadora del individuo será igual al producto de estas tres magnitudes y estas serán interdependientes. Para tener una alta fuerza motivadora hace falta que los tres valores de la fórmula sean elevados. Si uno de ellos disminuye su valor la fuerza motivadora disminuye considerablemente (Naranjo Pereira, 2009).

Finalmente, dentro de las teorías de proceso se puede considerar a la “Teoría de la Equidad” de Adams, según Valdés (2005) esta teoría de la motivación se enfoca en el criterio que se forma la persona en función de la recompensa que obtiene comparándola con las recompensas que reciben otras personas que realizan la misma tarea o hacen aportes semejantes. Trechera (2005) agrega que para establecer ese

criterio la persona toma en cuenta dos tipos de elementos: “Inputs” refiere las contribuciones que la persona aporta a la tarea; a saber, formación, capacidad, experiencia, habilidad, nivel de esfuerzo, tareas realizadas, entre otras. “Outputs”: los resultados, las ventajas o beneficios que la persona obtiene por la actividad realizada. Esta teoría es importante por cuanto considera fundamental la percepción que el individuo tenga respecto de la experiencia que ejecuta o pretende ejecutar.

3.1.3.2. Teorías de la Motivación de contenido

Se cree que la selección natural ha favorecido la existencia de ciertos motivos básicos íntimamente relacionados con la supervivencia (alimentación, reproducción, escape y evitación de peligros) y otra serie de motivos secundarios que responden a necesidades psicológicas para garantizar la integridad y crecimiento de los individuos y la especie humana (Palmero y Martínez, 2008).

Los motivos son las causas o razones que impulsan y dirigen la conducta de las personas para obtener ciertas metas. Tienen una participación vital en los procesos de configuración de la conducta de los individuos para la consecución de sus objetivos. Los motivos influyen de modo transversal en el proceso de generación del comportamiento, en tanto afectan a la percepción del estímulo o incentivo como tales; aportan valencia a los mismos generando una emoción o tensión proactiva a la acción; influyen sobre el comportamiento en calidad y cantidad (compromiso, perseverancia); y aportan significado y valor a la recompensa o refuerzo que se deriva del comportamiento (Valderrama, 2018).

3.1.3.2.1. Teorías de la Motivación Centradas en las Necesidades

Los primeros acercamientos teóricos al concepto de motivación que se realizaron desde la perspectiva del contenido fueron durante la primera mitad del siglo XX cuando se propusieron las clasificaciones de las necesidades humanas.

El pionero en el estudio de las necesidades humanas fue Maslow (1954), quien propuso una pirámide, jerarquizando el orden de las mismas, desde las necesidades fisiológicas y de seguridad hasta las de autorrealización, pasando por las de pertenencia y estima. Maslow menciona que una persona debe seguir una secuencia de cumplimiento de necesidades, por lo que es indispensable satisfacer las del primer nivel y posteriormente pasar al siguiente, si en el futuro se presenta alguna necesidad de un nivel ya compensado el sujeto tiende a satisfacerla inmediatamente; de esta manera,

nuestras necesidades motivan la conducta humana (Anaya Durand & Anaya Huertas, 2010).

El principio básico de la Teoría de Maslow, plantea que en la medida de que el individuo se vuelve más trascendente, plenamente logrado y aprovecha su propio potencial, se vuelve más sabio y automáticamente sabe cómo actuar ante una gran variedad de situaciones, siendo una persona auto motivada (Anaya Durand & Anaya Huertas, 2010).

Más tarde McClelland (1961) omitió el concepto de jerarquía y se centró especialmente en el estudio de las necesidades de logro, de afiliación y de poder. Este último modelo se está utilizando todavía como el paradigma de referencia, El autor afirma que el planteamiento de estas necesidades se encuentra estrechamente ligado a la motivación, pues cada una de ellas impulsa al ser humano a llevar a cabo determinadas conductas.

Según McClelland, las personas que presentan altos niveles de “Necesidad de logro” toman riesgos, se plantean metas y buscan el éxito constantemente. Su interés es desarrollarse, destacarse aceptando responsabilidades personales, se distingue además por intentar hacer bien las cosas, tener éxito incluso por encima de los premios. Por otro lado las personas con “Necesidad de Poder” buscan cómo obtener poder y autoridad en todo momento. Su principal rasgo es el de tener influencia y control sobre los demás y se afanan por esto. Prefieren la lucha, la competencia y se preocupan mucho por su prestigio y por influir sobre las otras personas incluso más que por sus resultados. Por ultimo las personas que presentan “Necesidad de afiliación” tienen como meta común la interacción social y lograr la aceptación de otras personas. Su rasgo esencial es ser solicitados y aceptados por otros, persiguen la amistad y la cooperación, buscan comprensión y buenas relaciones (Naranjo Pereira, 2009).

Otro paradigma dominante en las últimas décadas es la teoría de la autodeterminación de Deci y Ryan (2000). Para estos autores, hay dos tipos principales de motivación: intrínseca y extrínseca. La motivación extrínseca nace del interés por lo externo. Tales fuentes incluyen sistemas de calificación, evaluaciones, premios y elogios y el respeto o la admiración de los demás. Por otro lado, la motivación intrínseca proviene del interior y está muy asociada a la tarea en sí. Existen impulsos internos que nos motivan a comportarnos de ciertas maneras, incluidos nuestros valores centrales, nuestros intereses y nuestro sentido personal de la moralidad (Deci y Ryan, 2000).

Partiendo de la autodeterminación como la capacidad o el proceso de tomar las propias decisiones y controlar la propia vida. Esta teoría que afirma que las personas están motivadas para crecer y cambiar por necesidades psicológicas innatas, siendo estas la “Necesidad de Competencia” (las personas necesitan dominar las tareas y aprender diferentes habilidades), la “Necesidad de Conexión” (las personas necesitan experimentar un sentido de pertenencia y apego a otras personas) y la “Necesidad de Autonomía” (las personas necesitan sentir que controlan sus propios comportamientos y objetivos) (Deci y Ryan, 2000).

3.1.3.2.2. Teorías de la Motivación Centradas en la Fijación de Metas

Uno de los grandes exponentes fue Locke (1969) quien define una meta como aquello que una persona se esfuerza por conseguir. Según el autor las metas son importantes para el ser humano ya que motivan y guían sus actos. Es por ello que Locke consideró la intención de alcanzar metas como una fuente básica de motivación para el ser humano.

El autor afirma que las metas, además, nos impulsan a dar lo mejor de nosotros mismos, a tener una ilusión o aspiración y a mejorar nuestro rendimiento. Según esta teoría, las personas buscan y crean sus propias metas mediante las decisiones previas adecuadas. Una vez establecidas las metas, las personas se comprometen para alcanzarlas. Para Locke, la mejor meta será la que se plantee como un desafío accesible, realista y posible (Locke, 1969).

La Teoría de las Metas de Logro (Nicholls, 1984) se engloba, dentro del marco de las teorías cognitivo-sociales, que se construyeron en base a las expectativas y los valores que los individuos otorgan a las diferentes metas y actividades a realizar.

Esta teoría plantea como idea principal que el individuo es percibido como un organismo intencional, dirigido por unos objetivos hacia una meta que opera de forma racional. El entramado central de la Teoría de las Metas de logro hace referencia a la creencia de que las metas de un individuo consisten en esforzarse para demostrar competencia y habilidad en los contextos de logro, entendiendo por estos contextos aquellos en los el individuo participa como el educativo, el deportivo, el familiar, etc. y de los que puede recibir influencias para la orientación de sus metas (Nicholls, 1984).

Finalmente, Martin Ford (1992) propone una clasificación de motivos que impulsarían, a manera de causa final, el actuar humano. Para Ford, la motivación es el producto de las metas, las emociones y las creencias de las propias competencias (personal agency beliefs). En el caso de este autor, estos motivos (personal goals) no

están jerarquizados como, sino que se refieren a ámbitos o dominios en el cual el hombre se desenvuelve.

Muchas de las teorías acerca de las metas han elaborado grandes listas de objetivos que intentan abarcar los grandes propósitos humanos en su vida cotidiana. Uno de los mejores ejemplos de estas taxonomías de metas es el que establece Ford (1992). Para su elaboración, se han tenido en cuenta diferentes estudios empíricos en distintos escenarios profesionales. De alguna manera, la propuesta de Ford intenta sintetizar la mayoría de los modelos de metas en uno más global y comprensivo.

Para empezar, el autor considera que las metas son propósitos o deseos, que incluyen actos motores, cognitivos y afectivos para su consecución. Propone, entonces, 24 categorías generales de metas, que luego cada persona actualiza y adapta, dependiendo de cada situación concreta. Además, asume la posibilidad de que la mayoría de las actividades puedan estar guiadas por más de una meta, es decir, por un conglomerado múltiple de propósitos de diversa índole (Ford, 1992).

Las categorías de metas en tres grandes grupos, el primero es el de “Las metas personales”, que incluyen las de carácter afectivo (ser feliz, encontrarse físicamente bien, estar tranquilo, etc), las de carácter cognitivo (explorar, crear, conocer y comprender) y las de organización subjetiva (las que nos dan unicidad como persona, trascendencia) (Ford, 1992).

El segundo grupo son “Las metas relacionales con el ambiente”, que incluyen asertividad (ser uno mismo, autónomo) y metas pro-sociales (como colaboración y responsabilidad social) (Ford, 1992).

Finalmente, está el grupo de “metas de la tarea”, que son aquella que procuran el progreso personal (perfeccionarse en una actividad, mejorar y obtener beneficios) (Ford, 1992).

3.1.4. La Motivación en la Elección de una Carrera

Considerando que la motivación es un aspecto dinámico de la relación entre el sujeto y el mundo se deben considerar diversas variables en el proceso de elección de una carrera. Como es sabido la elección de carreras universitarias contribuye a perfilar la vida del estudiante ya que tal situación influye categóricamente en sus dimensiones personal, familiar, profesional y laboral (Mungarro y Zayas, 2009). Esto es, ante la selección de una carrera, el estudiante amalgama una serie de expectativas y motivaciones diversas que intentará alcanzar en el aula, logro que será mediatizado por la interacción de diversas causas que mueven a los sujetos a la consecución de distintas

metas, tanto de aprendizaje, como de rendimiento, dependiendo de aspectos no solo personales, sino también, de naturaleza situacional y de aspectos presentes y pasados (Mano, Moro y Simões, 2013). Por tales razones resulta conveniente revisar cuidadosamente los motivos personales que impulsan a un estudiante a seleccionar la carrera, ya que una inadecuada o certera elección tiene consecuencias no solo afectivas (por ejemplo, satisfacción o frustraciones), sino también académicas (Gaeta, 2015) y de corte económico, sobre todo en el caso de las instituciones privadas (Flores, 2010).

Ahora bien, respecto de los motivos específicos de ingreso a carreras universitarias, cabe decir, que los mismos no se adhieren a una sola teoría, por el contrario, intentan integrar en un todo coherente las distintas aproximaciones existentes en la materia. En tal sentido y apoyados primordialmente en los trabajos realizados por Gámez y Marrero (2000) se identifican los siguientes:

- De Logro: la motivación de logro se ha definido como la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición con una norma o un estándar de excelencia, siendo la ejecución evaluada como éxito o fracaso, por el propio sujeto o por otros (Garrido, 1986). Específicamente McClelland (1984) la considera como producto de las expectativas (probabilidad subjetiva respecto al éxito y fracaso) y del valor concedido al resultado (éxito o fracaso) que se espera obtener. Es por ello que los estudiantes que se vean motivados por el logro estarán enfocados no solo en desarrollarse, sino también en destacarse, en pos de la excelencia y el éxito.
- Poder y Prestigio: la Motivación de Poder y Prestigio refiere la necesidad que algunos estudiantes tienen de influir y controlar a los demás. Prefieren la lucha, la competencia y se preocupan mucho por su prestigio y por influir sobre las otras personas, incluso más que por sus resultados. Por ejemplo les motiva tener influencia sobre otras personas, ser líderes o acceder a una posición dominante. Esta necesidad está constituida por una red de conexiones cognitivas-afectivas vinculadas al control de nuestros propios comportamientos y de los comportamientos de los otros (Romero, 1994).
- Afiliativos: El presente tipo de motivo refiere la necesidad de ser solicitado y aceptado por otros, persiguen la amistad y la cooperación en lugar de la lucha, buscan comprensión y buenas relaciones. Dichas condiciones llevan a buscar la presencia de los otros y a dar y recibir afecto (Naranjo Pereira, 2009).
- Superación de Problemas Personales: este motivo implica la necesidad que tienen algunos alumnos por superar, mediante la carrera elegida, sus problemas

personales, mismos que pueden ser de índole emocional o de salud física. Dicho factor parece ser común en estudiantes de Psicología (Gámez y Marrero, 2000) y del área de la salud humana como la medicina (Troncoso, Garay y Sanhueza, 2016).

- Motivación intrínseca de Conocimiento: el presente factor tiene que ver con el interés de los estudiantes por aprender o conocer sobre determinadas temáticas, incluso desarrollar nuevas habilidades y actitudes. Sobreponen el aprendizaje por las buenas notas o calificaciones e implica la predisposición para aprender y continuar haciéndolo de forma autónoma (Ajello, 2003).
- Motivación Extrínseca. La motivación extrínseca, por su parte, obedece a situaciones donde la persona se implica en actividades principalmente con fines instrumentales o por motivos externos a la actividad misma, como podría ser obtener una recompensa (Nuñez, Martín y Navarro, 2007).

En materia de referentes empíricos se han reportado diversos estudios acerca de la motivación de los estudiantes para ingresar a una carrera universitaria. Al respecto es posible distinguir una clara tendencia de estos estudios a enfocarse en carreras del área de la salud (Troncoso, Garay y Sanhueza, 2016), aunque no de forma exclusiva, ya que fue posible detectar algunos referentes en educación dentro de los trabajos de Flores, Barzola, y Holguín (2015), Avendaño y González (2012) y García y Organista (2006); así como en ingenierías (Lerchundi, Núñez, y González, 2015) y trabajo social (Mutepa, 2013).

3.1.4.1. Motivos para Estudiar Psicología (MOPI)

Gámez y Marrero (2000) en su intento por determinar precisamente que mueve a los estudiantes a elegir la carrera de psicología, establecen la distinción de 5 factores o motivos, los mismos fueron elaborados en base al estudio las metas personales de los estudiantes a partir de una perspectiva centrada en el contenido de dichas metas según la taxonomía de Ford (1992). Esta perspectiva Asume que un estudiante, a la hora de tomar una decisión (elegir una carrera, elegir una asignatura optativa o cambiar de universidad) tiene un conjunto variado de metas que intentará alcanzar y que la relación existente entre esas múltiples metas tiene, normalmente, un poderoso carácter social-interpersonal (Gámez y Marrero, 2000).

1. Primer factor - Motivos relacionados con la superación de problemas afectivos y la preocupación por las relaciones personales: Los estudiantes de psicología que

pueden presentar problemas en el plano afectivo, creen que estudiar esta carrera puede ayudarles a sentirse mejor, al mismo tiempo podría ser útil para mejorar la relación y la comunicación con los otros, entender mejor la sexualidad, etc. Según los autores lo que tendrían los estudiantes de psicología, con respecto a estudiantes que eligen otras carreras, es una mayor sensibilidad, preocupación o interés por estos temas, algo que, desde el punto de vista de los creadores del MOPI, sería una buena cualidad para un aspirante a psicólogo más que una característica negativa o una deficiencia (Gámez y Marrero, 2000).

2. Segundo factor - Motivos de Logro y Prestigio: Este factor agrupa aquellos motivos donde los estudiantes se plantean metas claras de superación personal y en contextos donde se pueda garantizar prestigio y una buena posición social. Según los autores, los estudiantes eligen esta carrera porque con ella pretenden ser independientes, tener un trabajo con cierto prestigio, emprender un camino y llegar hasta el final, realizando un esfuerzo productivo y evitando sentirse fracasados (Gámez y Marrero, 2000).
3. Tercer factor- Motivos Afiliativos: este factor también incluiría metas asertivas, además de las de la aceptación e integración en los grupos. Podría afirmarse que la carrera de psicología también puede servir para comunicarse mejor con los otros (Gámez y Marrero, 2000).
4. Cuarto factor - Motivos relacionados genuinamente con el Poder: este factor hace referencia a la posibilidad de influir sobre los otros, ser un líder u obtener una posición dominante (Gámez y Marrero, 2000).
5. Quinto factor - Motivación intrínseca de Conocimiento: donde los estudiantes parecen rechazar las influencias externas a la hora de elegir esta carrera, al mismo tiempo que expresan motivos de conocimiento y curiosidad (Gámez y Marrero, 2000).

3.2. Personalidad

3.2.1. Una aproximación al concepto de Personalidad.

El concepto de personalidad es tal vez uno de los constructos más estudiados y discutidos dentro de la ciencia psicológica, pues muchos son los teóricos que han intentado, desde diversas corrientes, conformar una definición de personalidad que abarque todos los aspectos posibles. A pesar de ello, aún hoy no existe una definición que sea comúnmente admitida, por lo contrario la revisión de la literatura científica,

lejos de ofrecer un carácter unitario, presenta una amplia gama de definiciones (Chico Librán, 2015).

El estudio de la personalidad se remonta a la antigua Grecia desde donde surge etimológicamente el término derivado del concepto persona, del griego *prosopon*, cara, rostro, máscara. Éste era el término utilizado para designar a la máscara que vestían los actores en dicha cultura, a fines de representar diferentes personajes caracterizados cada uno de ellos, por una apariencia exterior o una significación superficial específica, para dar una imagen acorde al contexto en que se situaban (Montaño Sinisterra, Palacios Cruz & Gantiva, 2009). Siguiendo esta perspectiva se entendería a la personalidad ligada a características externas y visibles, aquellos aspectos propios que otros pueden ver. Sin embargo, cuando se habla de personalidad se hace referencia a un conjunto de características tanto internas como externas que permiten distinguir a un individuo de cualquier otro (Chico Librán, 2015).

A partir de ello, el autor Chico Librán, 2015 comprende a la personalidad como un conjunto organizado de características propias a cada persona que influye en forma única sobre su cognición, su motivación y su comportamiento. Menciona además, que al momento de realizar una definición sobre la personalidad es menester tener presente que:

- La personalidad abarca tanto la conducta manifiesta externa y observable como los sentimientos, emociones y pensamientos internos que no se manifiestan directamente en el exterior.
- Las características de la personalidad son relativamente estables y consistentes, permitiendo predecir el comportamiento de un individuo.
- El concepto de personalidad resalta el carácter único de cada individuo.

Este último punto es un emergente entre las diferentes corrientes y teorías de la personalidad es decir, la importancia sobre el carácter individual, el modo de ser único que diferencia a las personas unas de otras; permitiendo a su vez, dar a conocer los motivos que llevan a un individuo a actuar, sentir, pensar y desenvolverse en el medio de determinada manera (Seelbach González, 2012).

Existen dos términos primordiales en lo que al estudio de la personalidad se refiere: el temperamento y el carácter (Montaño Sinisterra et al., 2009). El temperamento guarda relación con factores genéticos o hereditarios, mientras que el carácter depende de la propia experiencia de cada individuo y la influencia de los distintos factores que ocurren a su alrededor. Por tanto, como plantea Lluís (2002), el carácter controla, modifica y autorregula la actividad de los individuos, a fin de poder

dar respuestas satisfactorias a las exigencias del medio. De esta manera, se entiende al carácter como una combinación de sentimientos y valores que un individuo va adquiriendo a lo largo de su desarrollo a través de la interacción con su entorno, sus condiciones y circunstancias. Como resultado, la personalidad estará compuesta por la conjunción e interacción entre el temperamento (herencia genética) y el carácter (influencia de y con el medio). En otras palabras, toda persona poseería cierta disposición biológica y genética de su personalidad, la cual entra en interacción con un ambiente o entorno social determinado, que modula y finaliza la constitución y conformación de la expresión final de la personalidad (Seelbach González, 2012).

El estudio de la personalidad centra su objetivo en el estudio de las diferencias individuales, refiere a la persona a nivel global e identifica las características que constituyen el núcleo de la identidad de cada uno. Es por este objetivo que las definiciones del constructo son múltiples y están ligadas a la conducta y el desarrollo del ser humano, de manera tal que para algunos la personalidad es un conjunto de rasgos, para otros un repertorio de conductas o bien, una estructura que integra y organiza la experiencia y la acción (Costa & McCrae, 1995).

En línea con lo anterior, los planteamientos psicológicos hacen referencia a la personalidad como un conjunto de cualidades propias de cada persona en particular, a partir de tres perspectivas: a) clasificación de los atributos personales a partir de la organización del ser humano en las diferentes etapas del desarrollo; b) en términos de ajuste o de adaptación al medio a partir de las características del individuo; y c) la personalidad definida en virtud de las diferencias individuales (Leal, Vidales & Vidales, 1997).

Igualmente Chico Librán (2015) realizó una clasificación de las diferentes definiciones de la personalidad encausadas en cinco categorías:

- Definiciones aditivas: tienen a aglomerar elementos, la personalidad como la suma, cúmulo o conjunto.
- Definiciones integrativas: consideran a la personalidad como un conjunto de elementos y características con carácter organizado y estructurado que definen a un individuo.
- Definiciones jerárquicas: admiten la estructura integrada de los elementos que conforman la personalidad, pero con preponderancia de unos elementos sobre otros.

- Definiciones en términos de ajuste: refieren al conjunto integrado y organizado de características de un individuo, en cuanto que van a determinar su peculiar ajuste al medio. Implicaciones adaptativas de la personalidad.
- Definiciones distintivas: identifican a la personalidad como lo definitivo y esencial del individuo. Personalidad como base de diferenciación entre individuos.

A fines de esclarecer estas diferencias intrínsecas al constructo, se considera necesario ahondar sobre las características generales de los diferentes planteamientos teóricos de la psicología de la personalidad, desarrollando al fin, la teoría de los rasgos de personalidad y en particular el Modelo de los Cinco Grandes Factores.

3.2.2. Teorías de la Personalidad

Continuando con lo mencionado anteriormente, si bien la psicología de la personalidad, como constructo científico, tiene una corta historia, nos encontramos frente una multiplicidad de teorías mereciendo, el noble desarrollo de cada una de ellas, una extensión que supera los límites y propósitos de la presente investigación. A tales efectos se procederá a desarrollar los conceptos fundamentales de las teorías psicodinámicas, humanístico-existenciales, cognitivas-del aprendizaje social y biológicas-del rasgo, que resultan más adecuadas para identificar y analizar los objetivos planteados en el alcance de esta investigación.

3.2.2.1. Teorías Psicodinámicas

Todos los enfoques psicodinámicos mantienen el concepto de un inconsciente dinámico, es decir, que tiene motivaciones o energías que influyen en el comportamiento y la experiencia. El enfoque psicodinámico postula a la personalidad fuertemente influenciada por estas determinantes inconscientes que entran en conflicto con otras estructuras (Cloninger, 2003). Dentro del paradigma psicoanalítico Freud, Jung y Erikson han sido los referentes más destacados.

La teoría freudiana de la personalidad está sujeta, principalmente, a tres estructuras de la personalidad: el ello, el yo y el superyó. El desarrollo de la personalidad involucra una serie de conflictos en el individuo, dados a partir de la voluntad de satisfacer sus pulsiones o deseos (ello) y el mundo o mandatos sociales (superyó) que restringe ese deseo. El yo será el encargado de desarrollar estrategias adaptativas para enfrentar dicho conflicto y sus consecuentes frustraciones (Seelbach González, 2012). Por consiguiente la personalidad o estructura psíquica, se desarrollará

a través de cinco etapas psicosexuales que constituyen la ontogénesis psíquica, el pasaje por todas ellas, las fijaciones que se produzcan y por ende los mecanismos de defensa que se desarrollen, darán cuenta de una determinada personalidad, que a su vez estará sujeta a la primacía de una estructura (Morris & Maisto, 2005).

Por su parte, la teoría propuesta por Jung, implica una personalidad producto de elementos concientes e inconcientes de manera equitativa. El desarrollo de la personalidad total e integrada, que denominó el Sí mismo, tendrá lugar a partir del proceso de individuación en donde los aspectos inconcientes de la personalidad se desarrollan e integran con aquellos concientes (Cloninger, 2003). Para el desarrollo de su teoría se refiere al binomio extraversión-introversión indicando que cada individuo nace con un determinado tipo de temperamento que provoca inquietud principalmente en la propia persona (introversión), dando personalidades indecisas y a la defensiva, que prefieren observar el mundo con reserva, sin compromiso directo; o, en el mundo exterior (extraversión), dando personalidades desprendidas, seguras, cómodas y sociables. En base a esta dimensión y a partir de las funciones pensamiento-sentimiento y sensación-intuición, desarrolla sus ocho psiquetipos: Pensamiento introvertido, Sentimiento introvertido, Sensación introvertida, Intuición introvertida, Pensamiento extrovertido, Sentimiento extrovertido, Sensación extrovertida e Intuición extrovertida (Costa & McCrae, 1995).

Por último, Erikson desarrolló una teoría del desarrollo humano a partir de la reinterpretación de las etapas psicosexuales de Freud poniendo énfasis en los aspectos sociales de cada una. Así, postuló ocho etapas del ciclo vital que se manifiestan desde el nacimiento hasta la muerte, las cuales consisten en la búsqueda y adaptación del ser humano al ambiente. En cada una de las etapas existen fuerzas antagónicas que se encuentran en conflicto y tienen como objetivo que el ser humano obtenga un logro al finalizarlas. Cada etapa involucra una crisis y el conflicto se centra en un tema distintivo. Estas crisis serán el punto crucial del desarrollo de la personalidad (Cloninger, 2003).

3.2.2.2. Teorías Humanístico-Existenciales

Las teorías relacionadas al humanismo introducen conceptos como el amor, la libertad, la esperanza, la autorrealización, la satisfacción, la felicidad y la espiritualidad. Autores como Rogers y Maslow forman parte de este paradigma (Seelbach González, 2012).

Las principales características distintivas del enfoque humanista derivan de su compromiso con el valor del crecimiento personal (Cloninger, 2003) haciendo centro en aspectos “superiores”, avanzados y sanos de la experiencia humana y su desarrollo; valoran la experiencia subjetiva y emocional del individuo, adoptando un enfoque fenomenológico con énfasis en el presente.

La teoría centrada en la persona desarrollada por Rogers, si bien tiene su acento en el cambio de la personalidad más que en el desarrollo o estructura de la misma (Cloninger, 2003), concibe al ser humano desde una perspectiva positiva y su modelo se basa en la noción de proceso, es decir, el ser humano se construye, se moldea, se realiza todo el tiempo a partir de su propia percepción y de su propio self. En este sentido, la personalidad se desarrolla en base a las experiencias cotidianas y en la tendencia al proceso de actualización que posee cada individuo (Costa & McCrae, 1995).

Por su parte Maslow interpreta la personalidad en términos motivacionales (Costa & McCrae, 1995). Centrándose en los valores, indicó que la persona se desarrolla a través de cinco niveles de una jerarquía de necesidades: fisiológicas, de seguridad, de pertenencia, de estima y de autorrealización. En las cuatro primeras etapas las personas son motivadas por las deficiencias, mientras que en la última son motivadas por lo que denominó motivación del ser (Cloninger, 2003).

3.2.2.3. Teorías Cognitivas y del Aprendizaje Social

De acuerdo con esta perspectiva, la personalidad es siempre el resultado de la interacción de los procesos psicológicos con el ambiente (Cloninger, 2003).

Según Cloninger (2003), Bandura y Mischel serán representantes fieles de esta escuela. Las diferencias individuales entre las personas están sujetas a las formas en que piensan de sí mismos, de los otros y del mundo. Las cogniciones son bases para comprender dichas diferencias, siendo el cambio cognoscitivo la clave para el cambio de la personalidad.

Ambos autores, reconocen la importancia del contexto social para la personalidad, como también la influencia de las cogniciones y los procesos psicológicos. De ahí que la personalidad de cada individuo se determinará a partir de los aprendizajes de su vida, los procesos psicológicos internos e individuales, como también a partir del ambiente que proporciona la información (Seelbach González, 2012).

En palabras de Bandura (1977) la personalidad es la interacción entre cognición, aprendizaje y ambiente; de igual manera juegan un papel importante las expectativas

internas de los individuos, pues el ambiente influye en la manera de comportarse y por tanto modifica las expectativas del individuo ante otras situaciones respecto a su comportamiento, teniendo en cuenta que las personas se ajustan a unos criterios o estándares de desempeño que son únicos a la hora de calificar un comportamiento en diversas situaciones.

Por su parte, Mischel (1973) se interesó por estudiar las variables personales del aprendizaje social cognoscitivo. A partir de estos estudios especificó cómo las cualidades de una persona influyen en el ambiente y las situaciones, así como también que el individuo emite patrones de conducta complejos y distintos en cada una de sus interacciones cotidianas. Por tal razón, es necesario identificar: las aptitudes de un individuo para construir diversas conductas bajo ciertas condiciones, la codificación y clasificación que hace un individuo de la situación, sus expectativas respecto a los resultados esperados, los valores de esos resultados y los sistemas autoregulatorios de esa persona en particular.

3.2.2.4. Teorías Biológicas y del Rasgo

De acuerdo a estas corrientes, el rasgo es la dimensión básica de la personalidad, su unidad de análisis. Los enfoques de los rasgos ponen énfasis en las diferencias individuales de las características que son más o menos estables a través del tiempo y de las situaciones. De esta manera, pretendieron encontrar las dimensiones básicas de la personalidad entendiendo que el número de dimensiones básicas descubiertas estará sujeto a que tan generales o específicas sean las dimensiones buscadas. Los autores destacados dentro del paradigma de los rasgos son Allport, Catell, Eysenck y Costa y McGrae (Cloninger, 2003).

Allport (1937), psicólogo pionero dentro de las teorías de la personalidad basadas en el rasgo, define a la personalidad como una organización dinámica dentro del individuo de aquellos sistemas psicofisiológicos que determinan sus ajustes únicos a su ambiente. En este sentido, el rasgo es la unidad primaria de la personalidad, una predisposición a responder de forma similar a diferentes tipos de estímulos como formas congruentes y duraderas de reaccionar al ambiente.

Siguiendo la teoría del autor, Sánchez y Ledesma (2007), mencionan las características principales de los rasgos:

- No son constructos teóricos elaborados para explicar la conducta, sino que existen realmente en el interior de la persona.

- No son sólo respuestas a estímulos del ambiente, sino que motivan la búsqueda de estímulos apropiados interactuando con el medio para determinar la conducta.
- Tienen alcance empírico.
- Están interrelacionados.
- Varían según la situación.

La teoría de Cattell (1979) dio origen a las teorías analítico-factoriales de los rasgos, permitiendo describir de manera más simple grandes números de variables (rasgos) al identificar un número menor de dimensiones (factores). Desde este enfoque, la personalidad es lo que permite hacer una predicción de lo que hará una persona en una situación dada, mientras que los rasgos son las unidades de personalidad que tienen valor predictivo, lo que define aquello que hará una persona cuando se enfrente con una situación determinada.

A través del análisis factorial el autor conformó 16 factores de la personalidad para describir los rasgos de una persona. Distinguió los que se hacen aparentes con facilidad, como los rasgos superficie, de aquellos más profundos y ocultos, rasgos de origen, determinantes subyacentes de la personalidad. A su vez, indicó la diferencia entre rasgos constitucionales, aquellos biológicos y genéticos; y los rasgos moldeados por el ambiente, resultado del aprendizaje y la experiencia social (Seelbach González, 2012).

Por su parte, el modelo biológico de Eysenck (1967), propone tres factores de la personalidad basados en las diferencias biológicas. El primer factor Extraversión, es resultado de las diferencias en los procesos de excitación e inhibición del sistema nervioso. El segundo factor Neuroticismo, resultado de la activación del sistema límbico y la excitación emocional ante situaciones estresantes o amenazantes. Por último, Psicoticismo, refiere la tendencia hacia la no conformidad o desviación social. Eysenck (1990) describe al Neuroticismo como la predisposición a padecer trastornos de ansiedad o del estado del ánimo, propio de sujetos deprimidos, ansiosos, tensos, emotivos, con baja autoestima y sentimientos de culpa. Un sujeto extrovertido es espontáneo, atrevido, sociable y activo, mientras que un sujeto con Psicoticismo es egocéntrico, antisocial, impulsivo, frío, agresivo y rígido.

3.2.3. El Modelo de los Cinco Grandes

La Asociación Psiquiátrica Americana [APA] en el Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales [DSM-5] define los rasgos de personalidad, como “patrones persistentes del modo de percibir, pensar y relacionarse con el entorno y

con uno mismo, que se muestran en una amplia gama de contextos sociales y personales” (2013, p.647).

Actualmente el Modelo de los Cinco Grandes es uno de los más aceptados y consensuados en la psicología, definiendo la personalidad como aquellos estilos individuales, emocionales, interpersonales, experienciales y motivacionales que diferencian a una persona de otra (Cassaretto, 2010).

Basado en el enfoque léxico de la personalidad este modelo considera la existencia de cinco amplias dimensiones que pueden abarcar la mayor parte de los rasgos de personalidad existentes, independientemente de la cultura y del lenguaje, y que se mantienen relativamente estables a lo largo de la vida (McRae & Costa, 1990).

Muchos investigadores sostienen que esos cinco factores constituyen las dimensiones principales de la personalidad siendo un cimiento descriptivo de la misma (John, 1990). Para comprender la personalidad este modelo propone considerar por un lado las tendencias básicas (dimensiones), que siguen un patrón de maduración intrínseca, y por otro lado las adaptaciones características, condicionadas culturalmente, que responden a las oportunidades e incentivos del ambiente social, incluyendo las habilidades, los hábitos, las creencias, las relaciones y los papeles adquiridos. Estas influencias toman importancia en el funcionamiento de la personalidad, en tanto definen las condiciones bajo las cuales se desarrolla la personalidad humana, proporcionando las formas concretas en que se expresan los rasgos de personalidad y por lo tanto, suministran los indicadores a partir de los cuales se infieren los rasgos de personalidad y se miden sus niveles (Costa & McCrae, 1995).

Estos autores, sostienen la existencia real y biológica de los rasgos de la personalidad en los cuales la herencia genética tiene una considerable importancia. De esta manera los rasgos de personalidad son disposiciones endógenas que siguen patrones intrínsecos de desarrollo, son entidades internas, estables y determinadas biológicamente, por lo que cada persona al nacer tendría una orientación genética cómo va a ser o puede llegar a ser su personalidad.

El modelo comprende, como se ha mencionado, cinco factores que incluyen a su vez facetas, factores de segundo orden, según los autores Castro Solano y Casullo (2001), se clasifican de la siguiente manera:

1. Neuroticismo: este factor evalúa inestabilidad emocional, tendencia a experimentar emociones negativas como miedos, sentimientos de culpa, tristeza, enojo. No debe interpretarse que mide presencia de psicopatología. El polo

opuesto (Estabilidad emocional) indica que una persona es relajada, estable, segura, controlada, fuerte, equilibrada.

Las facetas o factores de segundo orden son: ansiedad, hostilidad, depresión, timidez, impulsividad y vulnerabilidad ante el estrés.

2. Extraversión: evalúa la sociabilidad y la facilidad de comunicarse con los demás, la asertividad, la afectividad y disposición para iniciar y mantener conversaciones. Se infiere que el sujeto presenta una tendencia a ser sociable, activo, hablador, optimista, afectuoso. Su polo opuesto (Introversión) es propio de personas que tienden al aislamiento y se pueden percibir como reservadas, distantes, frías, independientes y solitarias.

Las facetas de este factor son: calidez, cordialidad, espontaneidad, gregarismo, asertividad, actividad, búsqueda de estimulación y experiencias emocionales positivas.

3. Apertura a la Experiencia: evalúa la presencia de imaginación activa, sensibilidad estética, capacidad de introspección, curiosidad intelectual. Implicaría una persona creativa, original, curiosa, imaginativa, con amplios intereses y de mentalidad abierta. El polo opuesto (Convencionalismo) está relacionado con el dogmatismo y el apego a lo tradicional que, presentaría a una persona conservadora y rígida.

Las facetas que integran este factor son: capacidad de fantasear, sensibilidad estética, capacidad para sentir y emocionarse, realización de acciones novedosas, Ideas y curiosidad intelectual y apertura a los valores.

4. Agradabilidad: evalúa la capacidad de una persona para establecer vínculos psicosociales con los demás y la disposición a preocuparse por ellos. Este factor representa una persona bondadosa, compasiva, atenta, confiada, servicial. El polo opuesto (Antagonismo) se asocia en casos extremos a la psicopatía, una persona cínica, ruda, agresiva, irritable, manipuladora, crítica.

Las facetas que integran el factor son: Confianza en los demás, Franqueza, Altruismo, Obediencia, Modestia, Humildad, y Sensibilidad social.

5. Responsabilidad: evalúa la capacidad para controlar los impulsos, actuar con propósitos o metas claras, planificar, organizar y llevar adelante proyectos e ideas. Este factor indicaría a un sujeto organizado, fiable, controlado, cuidadoso, tenaz, perseverante. El polo opuesto o negativo (Negligencia) implica una persona que no puede seguir un objetivo, vago, descuidado, negligente, no confiable.

Las facetas de este factor son: competencia, capacidad para poner orden, cumplimiento de las obligaciones, búsqueda de logro, autodisciplina y reflexión previa a la acción.

4. METODOLOGÍA

4.1. Objetivos:

4.1.1. Objetivo General

Indagar la relación entre los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad en estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana.

4.1.2. Objetivos Específicos

- A. Describir los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad en los estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana.
- B. Determinar la asociación entre los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad en los estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana.
- C. Comparar los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad en estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana según variables sociodemográficas.
- D. Establecer las diferencias entre los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad en estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana según estén iniciando, promediando o finalizando la carrera.

4.3. Hipótesis

- H1. Existe correlación entre los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad, entendiendo que: se asocian positivamente Superación de problemas afectivos y preocupación por las relaciones personales con Neuroticismo; Logro y prestigio con Responsabilidad; Motivos afiliativos con Extraversión y Agardabilidad. Motivación extrínseca de conocimiento con Neuroticismo y Apertura a la experiencia. Por otra parte, se asocian de manera negativa Poder con Agradabilidad.
- H2. Existen diferencias significativas entre los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad en relación al género, siendo el género femenino quien presenta mayores niveles de motivos afiliativos, responsabilidad y neuroticismo en comparación al género masculino.
- H3. Las motivaciones de los estudiantes de primer año están más orientadas a motivos de afiliativos y superación de problemas afectivos que los cursos superiores. Por su parte, los estudiantes de quinto año presentaran niveles más bajos de neuroticismo en relación a los cursos que los anteceden.

4.4. Justificación y Relevancia

La relevancia teórica de este estudio pretende esclarecer cuales son los principales motivos que sostienen los estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana hacia la elección de la Licenciatura en Psicología como carrera y si estos motivos están vinculados de alguna manera con los rasgos de personalidad que presentan los alumnos.

En un sentido práctico se plantea analizar las implicancias que resulten significativas para la formación de profesionales en el área de la psicología y aportar información útil para el enriquecimiento de las estrategias académicas y políticas institucionales.

En el plano social este estudio puede contribuir a la comprensión acerca de la población estudiantil que opta por formarse como profesionales de la psicología, así como también generar conocimiento que sea de aporte hacia esta temática, dentro del campo de la Psicología.

4.5. Tipo de Estudio o Diseño

Se realizó un plan de investigación cuantitativo. Utilizando el tipo de estudio denominado ex post-facto, el cual permite una búsqueda sistemática y empírica no teniendo el investigador control sobre las variables independientes pues los acontecimientos ya se manifestaron o son intrínsecamente manipulables. Es decir, son investigaciones donde el fenómeno o situación objeto de análisis no se modifica pues primero se produjo el hecho y después se analizan las posibles causas y consecuencias (Carrasco & Caldero Hernández, 2000 citado por Cancela Gordillo, Cea Mayo, Galindo Lara & Valilla Gigante, 2010).

A partir de la clasificación de los estudios ex post facto (Cancela Gordillo, Cea Mayo, Galindo Lara & Valilla Gigante, 2010) se realizan cuatro niveles de análisis: 1- Estudios descriptivos, 2- Estudios de desarrollo, 3- Estudios comparativo-causales y, 4- Estudios correlacionales. Estos son explicitados a continuación:

- Estudios descriptivos: los análisis estadísticos en el estudio descriptivo permitirán, por un lado, percibir la muestra (medidas de tendencia central: media; medidas de dispersión: desvío estándar; y frecuencia: porcentaje) a través de las preguntas sociodemográficas y, por el otro, describir los ítems y dimensión de la escala a través de la medida de tendencia central (media) y la medida de dispersión (desvío estándar).

- Estudios de desarrollo: los estudios transversales no realizan el seguimiento de los mismos sujetos a través del tiempo sino que estiman la magnitud y distribución en el aquí y ahora.
- Estudios comparativo-causales: los análisis estadísticos en los estudios comparativo-causales implican, fundamentalmente, comparar grupos, generalmente las medias (estadísticos para pruebas paramétricas: t de Student para comparar dos grupos y ANOVA de un factor para tres o más grupos); es decir, diferenciar la media, y el desvío estándar, de la/s dimensión/es de la/s escala/s según las variables sociodemográficas.
- Estudios correlacionales: los estudios correlacionales comprenden aquellos estudios interesados en evaluar las relaciones existentes entre las dimensiones de diferentes escalas, utilizando los coeficientes de correlación.

Estos coeficientes son indicadores matemáticos que brindan información sobre el grado, intensidad y dirección de la vinculación entre variables. El coeficiente de Pearson o producto-momento es el más conocido. Es un coeficiente bivariado diseñado para relacionar dos variables y fluctúa entre los valores -1 a +1. Así cuando dos variables covarían en la misma dirección existirá una vinculación denominada positiva y quedará reflejada en el coeficiente con valores entre 0 y 1, cuanto más cerca de 1 más intensa será la asociación entre las variables. Inversamente, cuando el coeficiente es cercano a cero señalaría la ausencia de vinculación entre las variables; y, si el coeficiente es de signo negativo indicaría la existencia de una vinculación intensa entre las variables de direccionalidad opuesta.

Existen otros índices para el establecimiento de correlaciones bivariadas y dependerá, la utilización de uno u otro, de la naturaleza de las variables.

4.6. Muestra y Muestreo

Se tomó una muestra no probabilística; es decir, cuando no es posible el diseño probabilístico (de la población se extrae cada unidad que la integra con una probabilidad conocida, y distinta a cero), o a priori se sabe que no podrá realizarse, se recurre a las muestras no probabilísticas (Corbetta, 2007). Según muestreo subjetivo por decisión razonada: las unidades de la muestra se eligen en función de algunas de sus características, el proceso de elección se realiza aplicando criterios racionales, sin recurrir a la selección causal (Corbetta, 2007).

La muestra se obtuvo durante los meses comprendidos de julio a diciembre del año 2019. Estuvo compuesta por 236 estudiantes de psicología de la Universidad

Abierta Interamericana, 87 de género masculino (36,10%) y 149 de género femenino (63,10%) que se encontraban cursado primero 35,20% (n=83), tercero 26,70% (n=63) y quinto año 38,10% (n=90). Con una edad promedio de 27 años (DT =8,170: Max. = 62, Min.= 18); Todos residentes en diferentes lugares de la Provincia y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

4.7. Instrumentos

4.7.1. Cuestionario Motivos para estudiar Psicología (MOPI):

Este cuestionario, desarrollado y validado en España, por Gámez y Marrero (2000), explora las metas y motivos de los estudiantes al elegir la carrera de psicología. Se trata de un cuestionario de 45 ítems con alternativas de respuesta tipo Likert que van desde 1 hasta 5, donde el grado de identificación de 1 representa “nada” y 5 “mucho”. Cada ítem expresa una afirmación que completa la frase “Has elegido esta carrera porque...”. El conjunto permite rastrear aspectos que tienen que ver con situaciones sociales e interpersonales, tales como “(...) quieres emprender un camino en la vida y llegar al final”; o “(...) siempre has tenido deseos de ayudar a los demás”. Se trata de un modelo donde las metas y los motivos se agrupan en cinco categorías: Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales (8, 23, 26, 28, 35, 38, 40, 42, 44), Logro y prestigio (1, 10, 14, 19, 21, 27, 32, 34, 37) Motivos afiliativos (2, 7, 11, 18, 20, 33, 41, 43), Poder (3, 5, 12, 15, 22, 25, 29, 30, 36, 39) y Motivación intrínseca de conocimiento (4, 6, 9, 13, 16, 17, 24,31, 45). En cuanto a la confiabilidad el Alpha de Cronbach reportó valores satisfactorios en un rango de entre 0.66 a 0.81 para todas las dimensiones, por lo que se puede decir que el instrumento es confiable.

4.7.2. Cuestionario Big Five Inventory

Para medir los rasgos de personalidad se utilizó el Big Five Inventory (John, 1990). Adaptación Castro Solano y Casullo (2001). La prueba es un derivado de una prueba de adjetivos de personalidad, convertidos en frases cortas para facilitar la comprensión de los elementos del test. Posee alternativas de respuesta tipo Likert que van desde 1, que representa “Completo desacuerdo”, hasta 5, que representa “Completo acuerdo”. Consiste en un formulario autoadministrable de 44 ítems que evalúa 5 dimensiones de la personalidad: extraversión (ítems 1, 6R, 11, 16, 21R, 26, 31R y 36), responsabilidad (3, 8R, 13, 18R, 23R, 28, 33, 38 y 43R), neuroticismo (4, 9R, 14, 19, 24R, 29, 34R, 39), agradabilidad (2R, 7, 12R, 17, 22, 27R, 32, 37R y 42) y apertura a la experiencia (5, 10, 15, 20, 25, 30, 35R, 40, 41R y 44). Las puntuaciones de cada ítem

van de 1 a 5, y en el caso de figurar R puntúan de manera inversa. El puntaje bruto de cada dimensión resulta de la sumatoria de los valores de todos los ítems correspondientes. El autor de la técnica demostró su validez y fiabilidad en grupos de población general adulta norteamericana (John, 1990). Esos estudios verificaron la validez concurrente con otros instrumentos reconocidos que evalúan personalidad. Los estudios locales verificaron la validez factorial de los instrumentos para población adolescente, población adulta no consultante y población militar (Castro Solano, 2005; Castro Solano & Casullo, 2001). En cuanto a la fiabilidad en población adulta argentina se obtuvieron coeficientes satisfactorios para todas las dimensiones en el rango de 0.66 a 0.77.

4.7.2. Cuestionario Sociodemográfico

Se utilizó un cuestionario estructurado el cual describió a la muestra según edad, género (Femenino – Masculino - No me identifico con ninguno, según se reporta en el cuestionario) año de cursada, estado civil, si tiene hijos o no, situación laboral, si su trabajo está relacionado con la psicología, si realiza o no tratamiento psicológico, sede en la que cursa, como abona la cuota, si debe finales de años anteriores, si realizó otra carrera anteriormente y promedio estimado.

4.8. Procedimiento

Teniendo en consideración los valores éticos de la investigación, se informó a cada persona encuestada el propósito de la misma, la confidencialidad y anonimato de los datos obtenidos con fines académicos-científicos. De esta forma los participantes respondieron de forma voluntaria y anónima el cuestionario entregado de forma electrónica por medio de redes sociales y vías de comunicación digital. Los datos recopilados fueron procesados a través del software IBM-SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), versión 21.

5. RESULTADOS

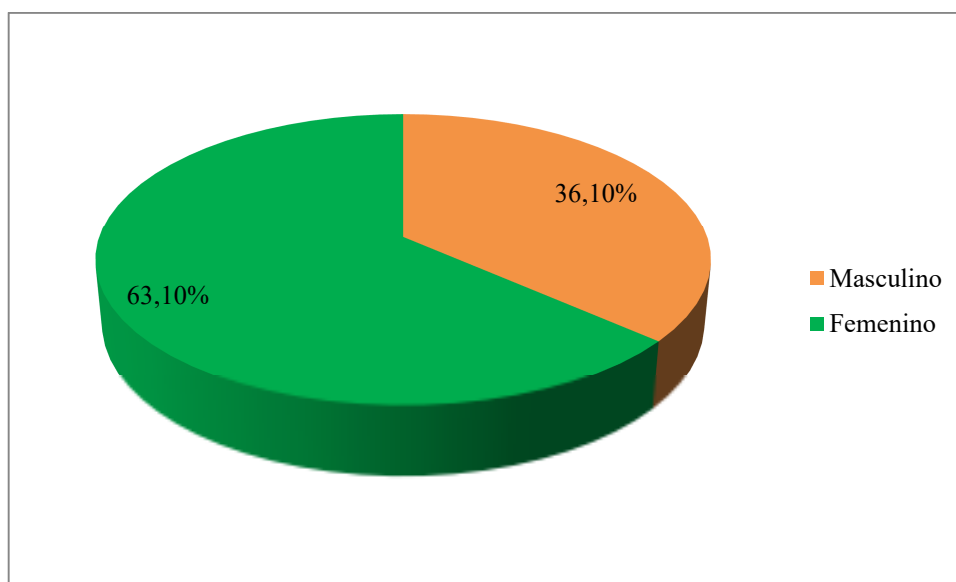
5.1. Descripción de la Muestra

La muestra estuvo compuesta por 236 estudiantes de psicología de la Universidad Abierta Interamericana, 87 de género masculino (36,10%) y 149 de género femenino (63,10%) (Gráfico 1). En la Tabla 1 se presentan los datos estadísticos de la variable edad.

Tabla 1. Estadísticos descriptivos para variable edad.

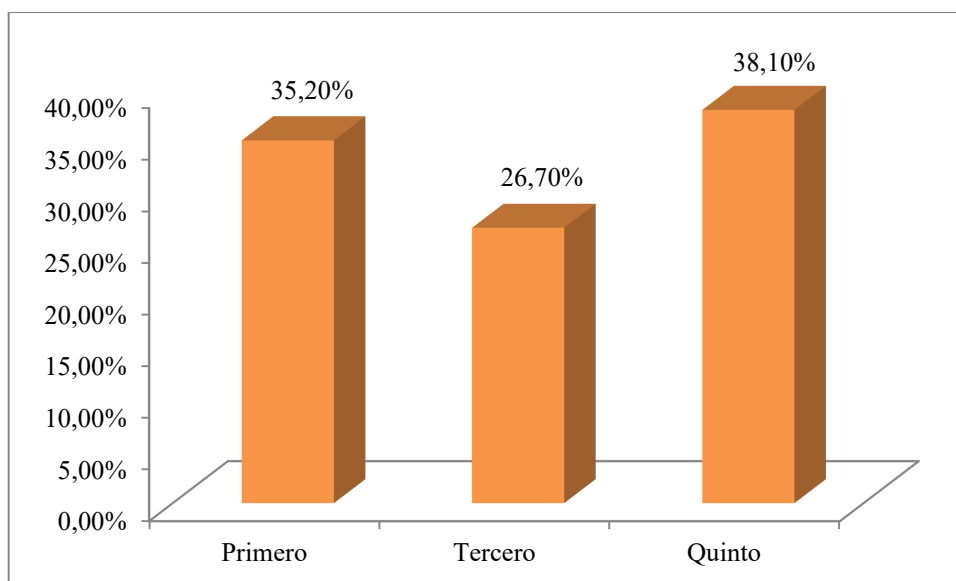
Edad	
Media	27,05
Mediana	24,00
Moda	18,00
Desv. típ.	8,179
Mínimo	18,00
Máximo	62,00
Rango	44,00

Gráfico 1. Género



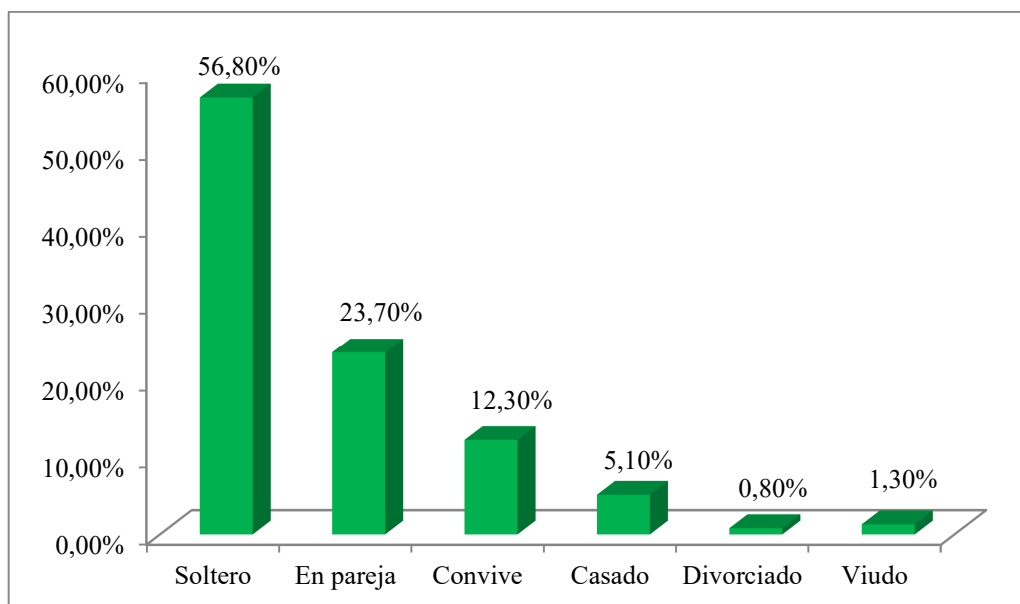
De los participantes de la muestra, un 35,20% (n=83) se encontraban en el primer año de la carrera, un 26,70% (n=63) en el tercer año, mientras que un 38,10% (n=90) se encontraba en el quinto y último año de la carrera de psicología (Gráfico 2).

Gráfico 2. Año de la carrera



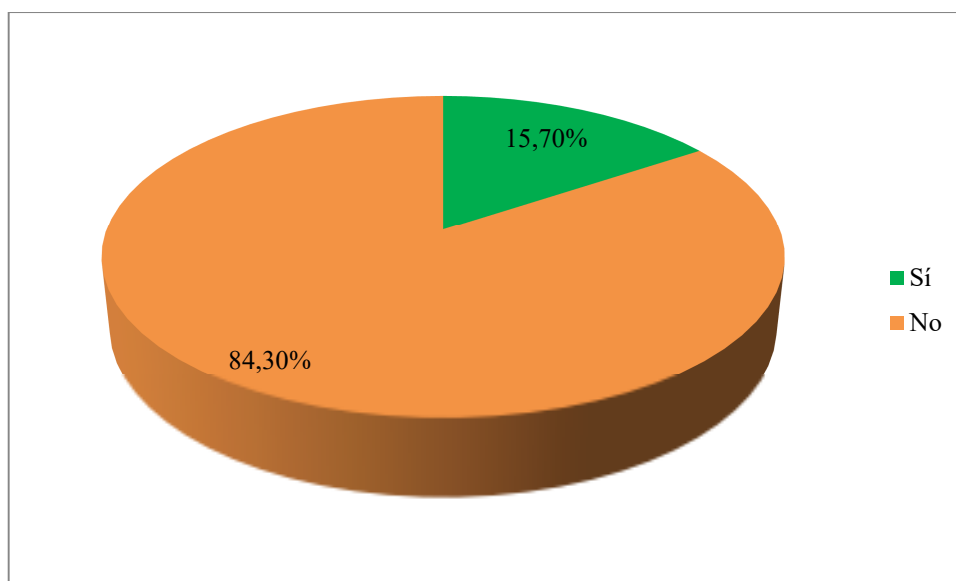
Por otro lado en cuanto al estado civil, como puede observarse en el Gráfico 3, la mayoría de la muestra estuvo compuesta por solteros (56,80 %, n=134), en segundo lugar en pareja (23,70%, n=56), en tercer lugar aquellos que se encontraban conviviendo (12,3%, n=29), seguido por los casados (5,10%, n=12), viudos (1,30%, n=3) y por último divorciados (0,80%, n=2).

Gráfico 3. Estado Civil



Respecto a la variable Hijos, el 84,30% (n=199) de la muestra afirmó no tener hijos, mientras que el 15,70% (n=37) sí (Gráfico 4).

Gráfico 4. Hijos



Por otro lado, el 66,90% (n=158) de la muestra indicó estar trabajando actualmente, en tanto el 33,10% (n=78) no (Gráfico 5). De aquellos participantes que se encontraban trabajando, el 23,40% (n=37) tenían empleos vinculados al ámbito de la psicología, mientras que el 76,60% (n=121) no (Gráfico 6).

Gráfico 5. ¿Trabaja?

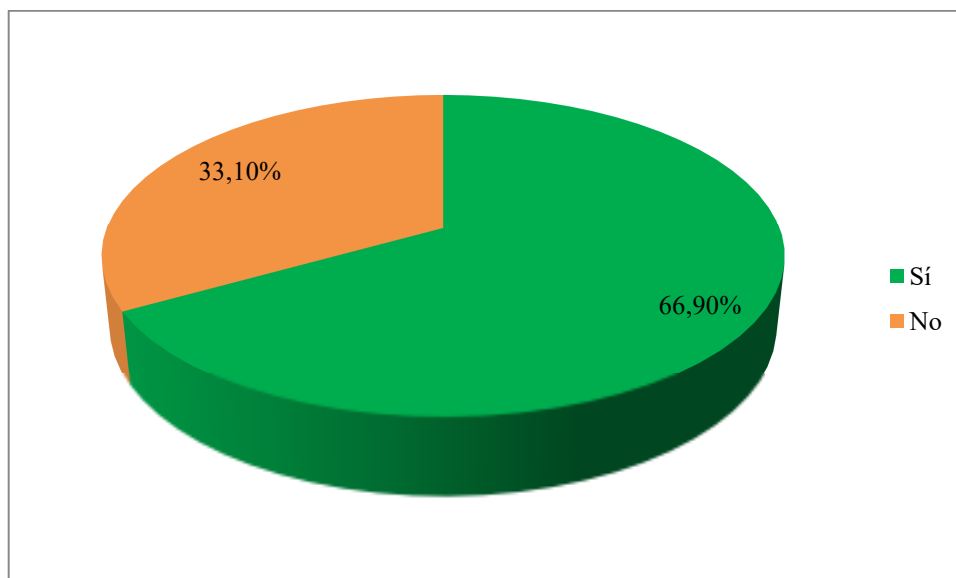
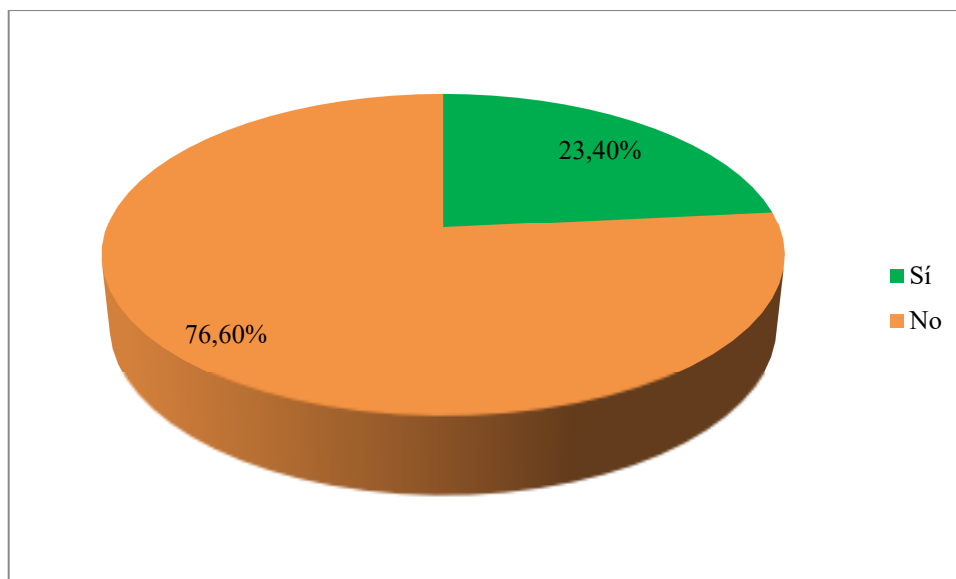
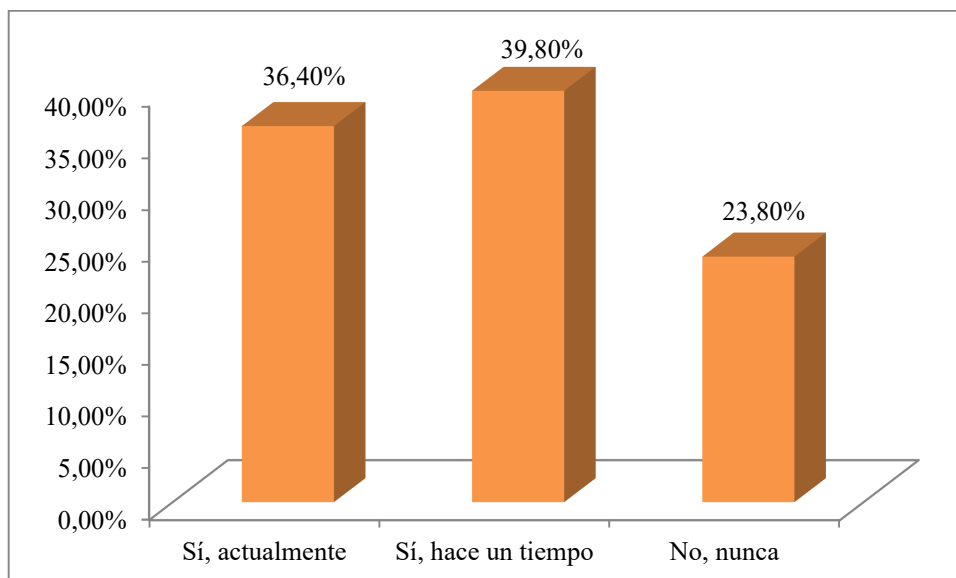


Gráfico 6. ¿Su trabajo está vinculado al ámbito de la psicología?



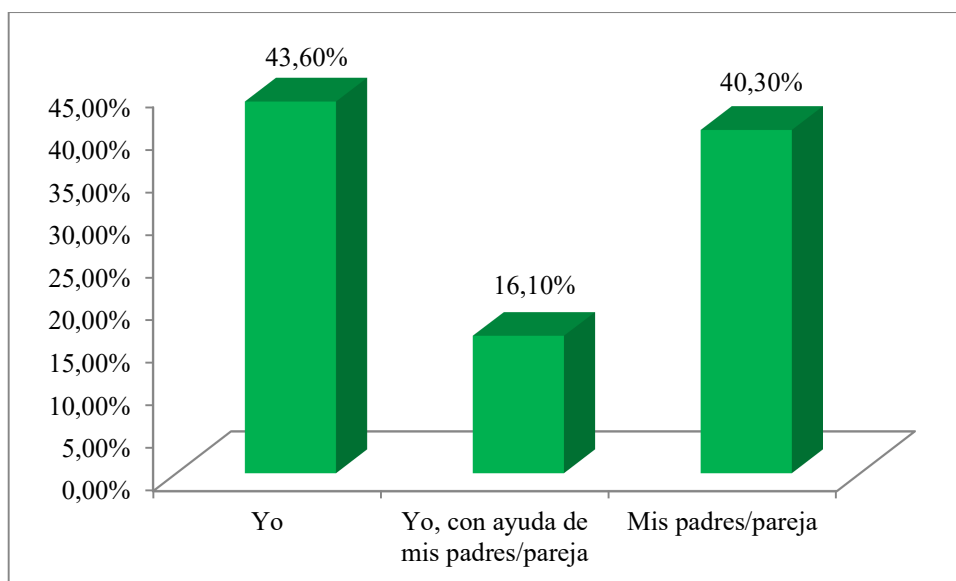
Cuando se indagó respecto a la realización de tratamiento psicológico. El 36,40% (n=86) indicó que realiza tratamiento actualmente, un 39,80% (n=94) sostuvo que llevó a cabo un tratamiento hace un tiempo, mientras que un 23,80% (n=56) reportó nunca haber realizado tratamiento psicológico (Gráfico 7).

Gráfico 7. ¿Realiza o realizó tratamiento psicológico?



En relación al pago de la universidad, el 43,60% de la muestra (n=103) paga la universidad por sí mismo, mientras que un 16,10% (n=38) lo hace con ayuda de padres/pareja. En el 40,30% (n=95) de los casos, la cuota es abonada por terceros (padres/pareja) (Gráfico 8).

Gráfico 8. ¿Quién paga la universidad?



Del total de la muestra un 30,10% (n=71) debía finales del año anterior, mientras que un 69,90% (n=165) no (Gráfico 9). Además, el 46,60% (n=110) había realizado otra carrera antes de psicología, en tanto el 53,40% (n=126) no (Gráfico 10).

Gráfico 9. ¿Debe finales?

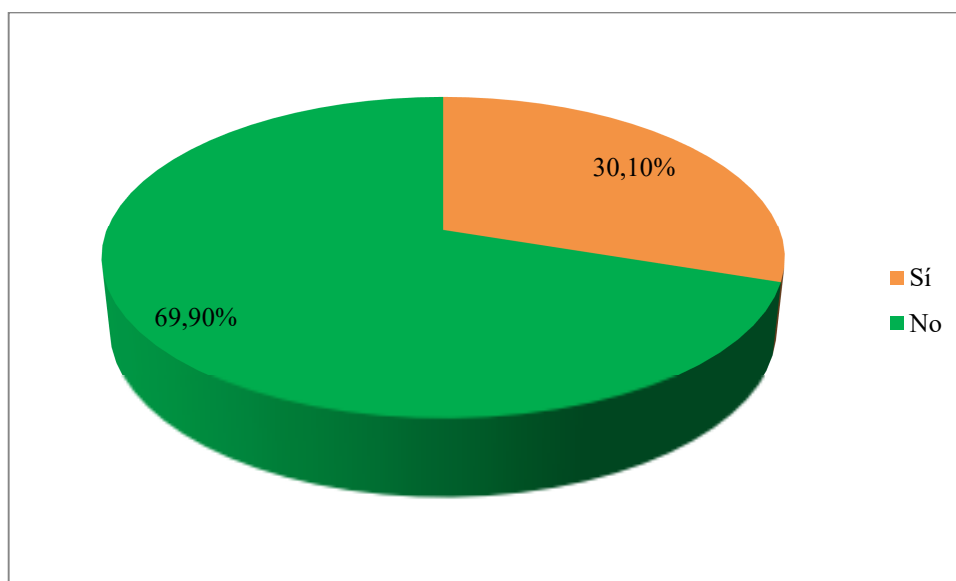
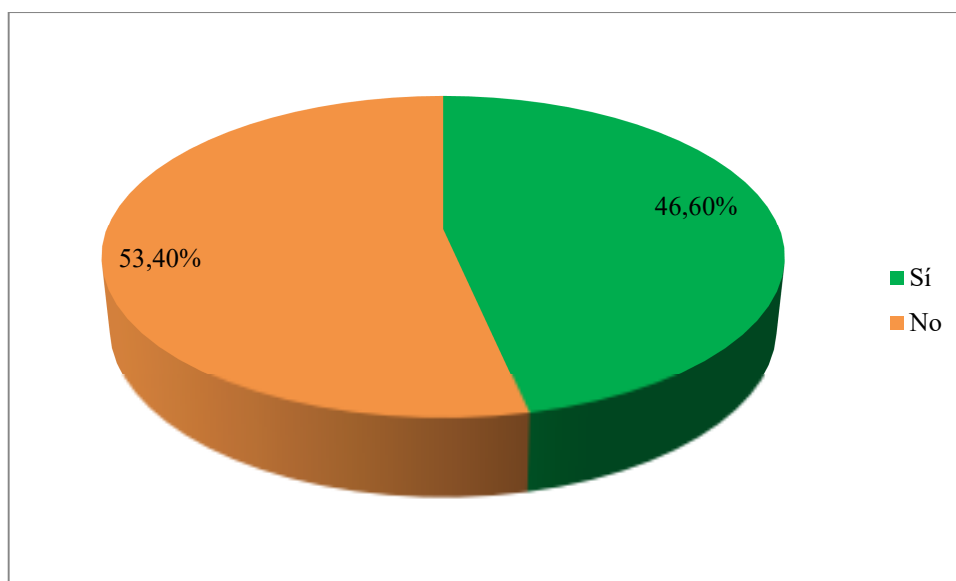


Gráfico 10. ¿Realizó otra carrera antes que psicología?



Por su parte, se solicitó a los estudiantes de la muestra que indicaran su actual promedio de forma estimada. En la Tabla 2 se detallan los estadísticos descriptivos, se obtuvo un promedio medio de 7,40.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos para la variable promedio

Promedio	
Media	7,40
Mediana	7,00
Moda	7,00
Desv. típ.	1,286
Mínimo	1,00
Máximo	10,00
Rango	9,00

Por último, se indagó respecto a la sede y turno de cursada. En lo que respecta a la sede, la mayoría de la muestra cursaba en Lomas de Zamora (33,10%, n=78), seguido por Berazategui (26,30%, n=62), Centro (23,20, n=55) e Ituzaingó (17,40%, n=41) (Gráfico 11). En cuanto al turno, la mayoría cursa en turno noche (48,80%, n=115), seguido por el turno mañana (32,60%, n=77) y finalmente el turno tarde (18,60%, n=44) (Gráfico 12).

Gráfico 11. Sede en donde cursa

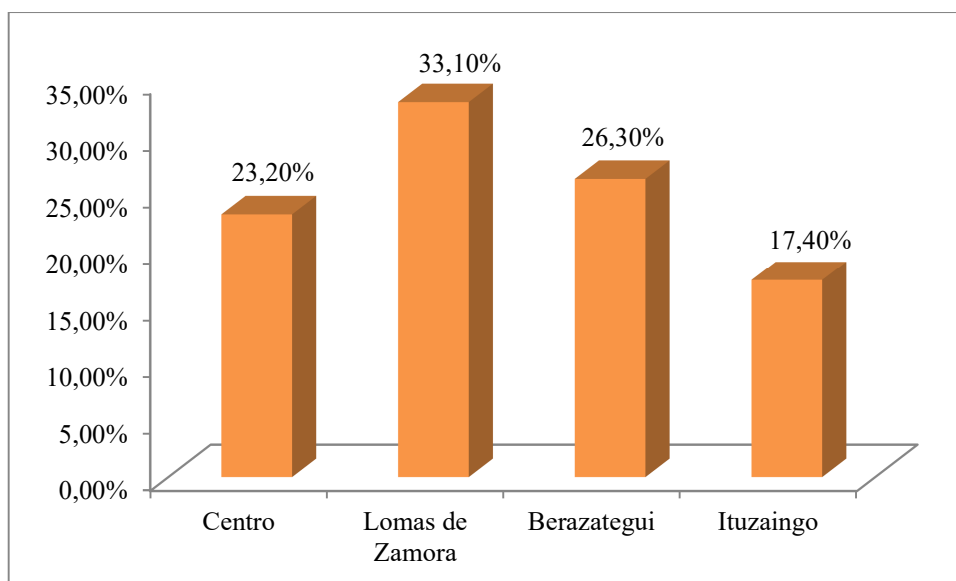
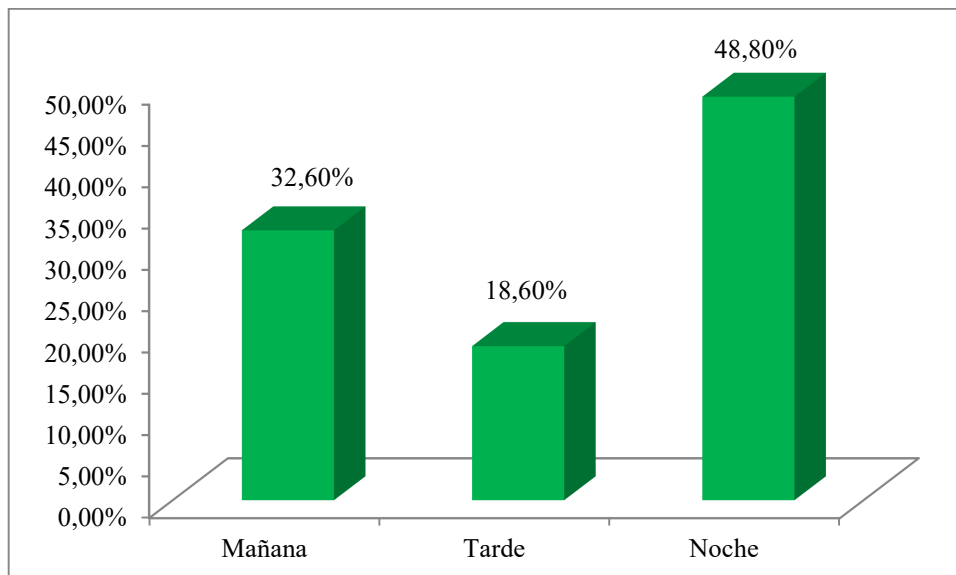


Gráfico 12. Turno en el que cursa



5.2. Descripción de las Variables

Se presenta a continuación la descripción de las dimensiones de la variable Motivos para estudiar psicología, así como la distribución de cada una de ellas (Tabla 3). De igual manera, se presenta la descripción de las dimensiones de Rasgos de personalidad y su distribución (Tabla 4). Como puede observarse, la distribución en todos los casos es no normal ($p < .05$).

Tabla 3. Estadísticos descriptivos para variable Motivos para estudiar psicología

	Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	Logro y prestigio	Motivos afiliativos	Poder	Motivación intrínseca de conocimiento
Media	15,3347	29,1398	28,4280	25,5000	21,4068
Mediana	14,0000	30,0000	28,0000	26,0000	21,0000
Moda	9,00	32,00	28,00	32,00	21,00
Desv. típ.	6,49732	5,64043	5,24132	8,04482	4,95037
Rango	29,00	27,00	27,00	35,00	25,00
Mínimo	9,00	13,00	13,00	10,00	13,00
Máximo	38,00	41,00	40,00	45,00	38,00
Distribución	,000	,000	,013	,000	,000

Tabla 4. Estadísticos descriptivos para variable Rasgos de personalidad

	Extraversión	Responsabilidad	Neurotismo	Agradabilidad	Apertura a la experiencia
Media	27,4958	33,0551	22,4153	34,9534	36,7966
Mediana	27,0000	33,0000	22,0000	35,5000	38,0000
Moda	25,00	33,00	23,00	36,00	39,00
Desv. típ.	5,65271	6,02699	5,61507	4,97333	6,35082
Rango	30,00	30,00	28,00	26,00	31,00
Mínimo	10,00	15,00	10,00	19,00	19,00
Máximo	40,00	45,00	38,00	45,00	50,00
Distribución	,000	,009	,001	,000	,000

5.3. Análisis Estadísticos

Se detallan a continuación los resultados arrojados a partir de los análisis estadísticos realizados, para los cuales se utilizaron pruebas no paramétricas, en función de la distribución no normal de las variables. De acuerdo a los objetivos planteados, en primer lugar se detalla el análisis de correlación y en segunda instancia, se presentan las diferencias entre grupos, dando cuenta de los análisis complementarios.

5.3.1. Correlaciones

5.3.1.1. Correlaciones entre Motivos para estudiar psicología y Rasgos de personalidad

En primer lugar, teniendo en cuenta las dimensiones de Motivos para estudiar psicología, Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales se asoció de manera positiva con Neurotismo ($Rho = .316, p = .000$), y de manera negativa con Extraversión ($Rho = -.239, p = .000$), Responsabilidad ($Rho = -.192, p = .003$) y Agradabilidad ($Rho = -.191, p = .003$). No se halló una correlación estadísticamente significativa con Apertura a la experiencia.

Por su parte, la dimensión Logro y prestigio se correlacionó de manera positiva con Neurotismo ($Rho = .223, p = .001$) y Apertura a la Experiencia ($Rho = .144, p = .027$); mientras que Motivos afiliativos con Extraversión ($Rho = .146, p = .024$), Neurotismo ($Rho = .184, p = .005$) y Agradabilidad ($Rho = .252, p = .000$). En lo que refiere a la dimensión Poder el análisis de correlación arrojó una asociación positiva con Neurotismo ($Rho = .129, p = .000$), y una negativa con Agradabilidad ($Rho = -.160, p = .014$).

Por último, Motivación intrínseca de conocimiento se asoció de forma positiva con Neurotismo ($Rho = .261, p = .000$), mientras que no se hallaron correlaciones con el resto de las dimensiones de Rasgos de personalidad ya que el valor obtenido es mayor al p valor establecido ($p < .05$) (Tabla 5).

Tabla 5. Correlación entre Motivos para estudiar psicología y Rasgos de personalidad

Rho de Spearman			Rasgos de Personalidad				
			Extra- versión	Respon- sabilidad	Neuroti- sismo	Agrada- bilidad	Apertura a Experiencia
Motivos para estudiar Psicología	Superación de	<i>p</i>	.000	.003	.000	.003	.131
	problemas afectivos y	Coef.	-.239	-.192	.316	-.191	.099
	preocupación por						
	relaciones personales						
	Logro y prestigio	<i>p</i>	.216	.223	.001	.831	.027
		Coef.	.081	.080	.223	.014	.144
	Motivos afiliativos	<i>p</i>	.024	.454	.005	.000	.269
		Coef.	.146	.049	.184	.252	.072
	Poder	<i>p</i>	.530	.345	.049	.014	.418
		Coef.	.041	-.062	.129	-.160	.053
	Motivación intrínseca	<i>p</i>	.856	.151	.000	.482	.786
	de conocimiento	Coef.	-.012	-.094	.261	-.046	.018

5.3.1.2. Correlaciones entre Motivos para estudiar psicología, Rasgos de personalidad, Edad y Promedio

Se procedió a realizar el análisis de correlación teniendo en cuenta las variables Edad y Promedio de la carrera. Teniendo en cuenta los Motivos para estudiar psicología, los resultados arrojaron una asociación de tipo negativa con la edad y todas sus dimensiones. Además, se observó una relación negativa entre Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales y el Promedio, y una positiva entre éste y Motivos afiliativos (Tabla 6).

Tomando como referencia los Rasgos de personalidad y la Edad, los resultados demuestran asociaciones positivas con Extraversión y Responsabilidad, y negativas con Neurotismo y Agradabilidad. En cuanto al Promedio, se hallaron correlaciones positivas con Extraversión y Responsabilidad, y una asociación negativa con Neurotismo (Tabla 6).

Tabla 6. Correlación entre Motivos para estudiar psicología, Rasgos de personalidad, Edad y Promedio

Rho de Spearman			Edad	Promedio
Motivos para estudiar Psicología	Superación de problemas afectivos y	<i>p</i>	.006	.001
	preocupación por relaciones personales	Coef.	-.178	-.221
	Logro y prestigio	<i>p</i>	.001	.500
		Coef.	-.218	-.044
	Motivos afiliativos	<i>p</i>	.000	.000
		Coef.	-.263	.287
	Poder	<i>p</i>	.000	.184
		Coef.	-.289	-.087
	Motivación intrínseca de conocimiento	<i>p</i>	.000	.124
		Coef.	-.251	-.100
Rasgos de Personalidad	Extraversión	<i>p</i>	.005	.001
		Coef.	.181	.206
	Responsabilidad	<i>p</i>	.000	.000
		Coef.	.250	.279
	Neurotismo	<i>p</i>	.000	.001
		Coef.	-.251	-.219
	Agradabilidad	<i>p</i>	.000	.153
		Coef.	-.246	.093
	Apertura a la experiencia	<i>p</i>	.848	.089
		Coef.	-.013	.111

5.3.2. Análisis complementarios (Diferencias Entre Grupos)

A fin de continuar con los objetivos específicos de la presente investigación se realizó la comparación de las variables según las variables sociodemográficas, utilizando pruebas no paramétricas de acuerdo a la distribución obtenida.

Respecto al género la prueba U de Mann-Whitney arrojó diferencias significativas para las dimensiones Logro y prestigio, Motivos afiliativos, Responsabilidad, Neurotisismo y Apertura a la experiencia. En tal sentido, el género femenino presentó mayores niveles en todas las dimensiones, a excepción de Apertura a la experiencia que arrojó diferencias a favor del género masculino (Tabla 7).

Tabla 7. Prueba U de Mann-Whitney para variable de agrupación Género

			Rangos según Sexo	
			Fem.	Masc.
		N. Sig.		
Motivos para estudiar psicología	Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.747	119,59	116,64
	Logro y prestigio	.021	126,33	105,09
	Motivos afiliativos	.006	127,76	102,64
	Poder	.591	116,68	121,62
	Motivación intrínseca de conocimiento	.354	121,64	113,12
Rasgos de personalidad	Extraversión	.599	120,28	115,45
	Responsabilidad	.005	128,01	102,21
	Neurotisisismo	.000	135,44	89,48
	Agradabilidad	.069	124,65	107,97
	Apertura a la experiencia	.005	108,96	134,84

Para determinar diferencias entre los grupos según el Estado civil, se llevó a cabo la prueba H de Kruskal-Wallis, la cual determinó diferencias significativas para las variables Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales, Motivos afiliativos, Motivación intrínseca de conocimiento, Extraversión, Responsabilidad y Agradabilidad. Como se observa en la Tabla 8, los solteros presentaron mayores niveles de Motivos afiliativos, mientras que los viudos mayores puntuaciones en Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales y Motivación intrínseca de conocimiento. Los participantes divorciados arrojaron mayores niveles de Extraversión, Responsabilidad y Agradabilidad.

Tabla 8. Prueba H de Kruskal-Wallis para variable de agrupación Estado Civil

	Sig.	Rangos según Estado Civil					
		Soltero	Pareja	Convive	Casado	Divorciado	Viudo
Superación de problemas afectivos y preocupación por	.000	130,94	98,97	91,34	101,71	159,00	230,00
Logro y prestigio	.117	126,46	111,51	115,00	99,13	29,00	64,50
Motivos afiliativos	.009	126,45	122,91	98,36	97,00	34,75	17,50
Poder	.062	126,10	119,29	99,86	74,54	70,75	152,00
Motivación intrínseca de conocimiento	.014	126,57	113,18	95,72	95,13	56,25	212,50
Extraversión	.022	118,40	103,26	139,64	146,58	187,50	45,00
Responsabilidad	.012	111,26	114,33	143,33	165,83	167,00	58,00
Neurotisismo	.368	114,69	121,32	116,41	125,29	187,00	183,50
Agradabilidad	.018	117,03	110,05	142,38	137,04	158,50	10,00
Apertura a la experiencia	.366	126,39	113,45	102,76	107,38	83,50	80,50

En cuanto a la variable Hijos, se registraron diferencias para Motivos afiliativos, Poder, Motivación intrínseca de conocimiento, Extraversión, Responsabilidad y Neurotisismo. A partir de los rangos promedios, se puede observar que aquellos sin hijos fueron los que presentaron mayores niveles en todas las dimensiones, a excepción de Responsabilidad, en donde los participantes con hijos puntuaron más alto (Tabla 9).

Tabla 9. Prueba U de Mann-Whitney para variable de agrupación Hijos

			Rangos según Hijos	
			N. Sig.	
Motivos para estudiar psicología	Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.060	99,27	122,08
	Logro y prestigio	.210	105,62	120,89
	Motivos afiliativos	.015	93,42	123,16
	Poder	.038	97,18	122,46
	Motivación intrínseca de conocimiento	.043	97,68	122,37
Rasgos de personalidad	Extraversión	.001	97,68	122,37
	Responsabilidad	.009	145,42	113,49
	Neurotisismo	.015	93,53	123,14
	Agradabilidad	.082	136,39	115,17
	Apertura a la experiencia	.636	113,64	119,40

Teniendo en cuenta la situación laboral de los participantes se empleó el estadístico U de Mann-Whitney para determinar la presencia de diferencias estadísticamente significativas entre los grupos. La prueba determinó que los estudiantes que actualmente trabajan, presentaron puntuaciones más altas en Responsabilidad y Agradabilidad en comparación con los que no desarrollan tareas laborales. Por su parte, los que no trabajan arrojaron mayores niveles en Motivación intrínseca de conocimiento y Neurotisismo (Tabla 10).

Tabla 10. Prueba U de Mann-Whitney para variable de agrupación Trabaja

			Rangos según Trabaja	
			Sí	No
		N. Sig.		
Motivos para estudiar psicología	Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.943	118,72	118,05
	Logro y prestigio	.964	118,64	118,21
	Motivos afiliativos	.458	116,19	123,18
	Poder	.361	115,65	124,28
	Motivación intrínseca de conocimiento	.019	111,18	133,33
Rasgos de personalidad	Extraversión	.098	123,65	108,06
	Responsabilidad	.000	131,38	92,41
	Neurotisismo	.025	111,52	132,63
	Agradabilidad	.001	129,33	96,56
	Apertura a la experiencia	.126	123,27	108,84

En referencia a lo anterior, se indagó respecto a si el trabajo que desempeñaban guardaba relación con el ámbito de la psicología. Se obtuvieron diferencias entre grupos sólo para las dimensiones Responsabilidad, Neurotisismo y Agradabilidad de Rasgos de Personalidad. En tal sentido, aquellos participantes que poseen un trabajo vinculado al ámbito de la psicología, reportaron mayores puntuaciones en Responsabilidad y Agradabilidad, que aquellos que no trabajan o lo hacen por fuera del ámbito de la carrera. Además, aquellos que no trabajan obtuvieron mayores niveles de Neurotisismo (Tabla 11). El resto de las dimensiones no arrojaron diferencias estadísticamente significativas entre los grupos, ya que el p valor obtenido fue mayor al p valor establecido ($p \leq .05$).

Tabla 11. Prueba H de Kruskal-Wallis para variable de agrupación ¿Su trabajo está vinculado al ámbito de la psicología?

		Sig.	Rangos según Trabajo de Psicología		
			Sí	No	No trabaja
Motivos para estudiar psicología	Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.301	103,61	123,34	118,05
	Logro y prestigio	.126	98,70	124,74	118,21
	Motivos afiliativos	.512	107,47	118,86	123,18
	Poder	.225	130,03	111,25	124,28
	Motivación intrínseca de conocimiento	.055	106,00	112,76	133,33
Rasgos de personalidad	Extraversión	.254	123,34	123,75	108,06
	Responsabilidad	.000	149,45	125,86	92,41
	Neurotisismo	.019	94,6	116,68	132,63
	Agradabilidad	.000	150,30	122,92	96,56
	Apertura a la experiencia	.246	116,58	125,31	108,84

En cuanto a la variable de agrupación pago de la carrera los análisis estadísticos reportaron diferencias para las dimensiones Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales, Poder, Motivación intrínseca de conocimiento, Responsabilidad, Neurotisisismo y Agradabilidad (Tabla 12). Quienes pagan la carrera con ayuda de terceros presentaron mayores puntuaciones en Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales, Poder y Responsabilidad. Por otro lado, quienes pagan la carrera por sus propios medios presentaron mayor Agradabilidad, a diferencia de quienes no lo hacen por sus propios medios que presentaron puntuaciones más altas en Motivación intrínseca de conocimiento y Neurotisisismo.

Tabla 12. Prueba H de Kruskal-Wallis para variable de agrupación ¿Quién paga la carrera?

	Sig.	Rangos según Pago de carrera		
		Yo	Yo, con ayuda de padres/pareja	Padres/Pareja
Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.020	105,32	137,68	125,12
Logro y prestigio	.478	116,19	109,79	124,49
Motivos afiliativos	.147	109,07	120,38	127,97
Poder	.048	106,60	134,37	125,06
Motivación intrínseca de conocimiento	.002	101,01	125,64	134,60
Extraversión	.245	125,58	121,54	109,61
Responsabilidad	.001	127,03	144,50	98,85
Neurotismo	.006	108,24	103,47	135,63
Agradabilidad	.014	130,29	125,70	102,84
Apertura a la experiencia	.053	123,85	134,79	106,18

Por otro lado, fue interés de la presente investigación determinar diferencias respecto a la realización de tratamiento psicológico. Como se observa en la Tabla 13, la prueba H de Kruskal-Wallis no arrojó diferencias significativas para las variables según si realizan o no tratamiento psicológico.

Tabla 13. Prueba H de Kruskal-Wallis para variable de agrupación ¿Realiza o ha realizado tratamiento psicológico?

	Sig.	Rangos según Tratamiento Psi		
		Sí, actualmente	Sí, hace un tiempo	No, nunca
Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.385	114,38	115,79	129,38
Logro y prestigio	.448	122,10	111,68	124,42
Motivos afiliativos	.225	127,22	109,74	119,81
Poder	.131	106,76	124,18	127,01
Motivación intrínseca de conocimiento	.490	118,73	113,24	126,97
Extraversión	.063	132,17	111,72	108,88
Responsabilidad	.934	117,74	117,45	121,44
Neurotismo	.503	112,78	124,56	117,10
Agradabilidad	.176	124,76	121,46	103,91
Apertura a la experiencia	.523	124,69	116,79	111,88

A efectos de determinar diferencias entre grupos según si habían realizado o no otra carrera antes de psicología, se llevó a cabo la prueba U de Mann-Whitney (Tabla 14). A partir de los rangos promedio, se observa que aquellos estudiantes que no habían realizado otra carrera, presentaron mayores niveles en todas las dimensiones de Motivos para estudiar Psicología, a la vez que en Neurotismo. Por su parte, quienes sí realizaron una carrera anteriormente, obtuvieron mayores puntuaciones en Responsabilidad y Agradabilidad.

Tabla 14. Prueba U de Mann-Whitney para variable de agrupación ¿Realizó otra carrera antes de psicología?

			Rangos según Otra Carrera	
			Sig.	
			Sí	No
Motivos para estudiar psicología	Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.002	103,70	131,42
	Logro y prestigio	.001	102,49	132,48
	Motivos afiliativos	.040	108,77	126,99
	Poder	.001	102,02	132,89
	Motivación intrínseca de conocimiento	.001	102,54	132,44
Rasgos de personalidad	Extraversión	.268	123,75	113,91
	Responsabilidad	.035	128,52	109,75
	Neurotismo	.011	106,40	129,06
	Agradabilidad	.002	133,13	105,73
	Apertura a la experiencia	.649	120,66	116,62

En cuanto al año de carrera, se hallaron diferencias significativas entre los grupos en las dimensiones Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales y Motivos afiliativos, siendo los de primer año de la carrera quienes presentaron mayores puntuaciones. En cuanto a los Rasgos de personalidad, los alumnos de tercer año presentaron mayores niveles de Extraversión y Responsabilidad, mientras que los de primero mayor Neurotismo (Tabla 15).

Tabla 15. Prueba H de Kruskal-Wallis para variable de agrupación Año de Carrera

	Sig.	Rangos según Año		
		Primero	Tercero	Quinto
Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.001	138,19	120,23	99,13
Logro y prestigio	.067	126,10	127,22	105,38
Motivos afiliativos	.023	129,22	127,22	105,38
Poder	.991	119,25	117,72	118,35
Motivación intrínseca de conocimiento	.680	118,80	124,11	114,29
Extraversión	.026	108,19	137,87	114,45
Responsabilidad	.000	94,31	149,42	119,17
Neurotismo	.036	128,60	125,96	103,96
Agradabilidad	.798	114,73	122,14	119,42
Apertura a la experiencia	.095	123,90	128,59	106,46

Por otro lado, según la variable Finales, se registraron diferencias para las dimensiones Extraversión y Responsabilidad de Rasgos de personalidad, siendo los que no debían finales del año anterior, los que presentaron mayores niveles (Tabla 16).

Tabla 16. Prueba U de Mann-Whitney para variable de agrupación ¿Debe finales del año anterior?

		N. Sig.	Rangos según Finales	
			Sí	No
Motivos para estudiar psicología	Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.201	109,89	122,21
	Logro y prestigio	.346	112,13	121,24
	Motivos afiliativos	.951	118,08	118,68
	Poder	.845	117,18	119,07
	Motivación intrínseca de conocimiento	.519	114,14	120,38
Rasgos de personalidad	Extraversión	.041	104,69	124,44
	Responsabilidad	.006	99,73	126,58
	Neurotismo	.563	114,59	120,18
	Agradabilidad	.496	123,10	116,52
	Apertura a la experiencia	.561	114,57	120,19

Respecto a la sede de cursada, se hallaron diferencias significativas sólo para las dimensiones de Motivos para estudiar psicología, siendo los de sede Ituzaingó quienes presentaron mayores niveles de Motivos afiliativos, Poder y Motivación intrínseca de conocimiento (Tabal 17).

Tabla 17. Prueba H de Kruskal-Wallis para variable de agrupación Sede

	Sig.	Rangos según Sede			
		Centro	Lomas de Zamora	Berazategui	Ituzaingó
Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.688	113,37	114,52	122,14	127,45
Logro y prestigio	.201	104,59	116,74	123,11	133,54
Motivos afiliativos	.020	108,77	119,01	107,66	146,96
Poder	.001	112,65	132,52	92,10	139,60
Motivación intrínseca de conocimiento	.039	105,03	120,56	111,39	143,40
Extraversión	.138	121,65	122,71	101,97	131,28
Responsabilidad	.177	119,02	111,13	113,70	139,09
Neurotismo	.555	119,51	110,99	127,65	117,60
Agradabilidad	.233	122,24	112,22	111,37	136,21
Apertura a la experiencia	.606	127,07	117,39	110,40	121,37

Por último, respecto al Turno de cursada se observaron diferencias en las dimensiones Neurotismo a favor de los de turno tarde, y Agradabilidad a favor de los de turno noche (Tabla 18).

Tabla 18. Prueba H de Kruskal-Wallis para variable de agrupación Turno

	Sig.	Rangos según Turno		
		Mañana	Tarde	Noche
Superación de problemas afectivos y preocupación por relaciones personales	.353	124,31	125,39	111,97
Logro y prestigio	.177	117,33	135,24	112,88
Motivos afiliativos	.923	120,25	120,20	113,42
Poder	.162	130,58	110,63	113,42
Motivación intrínseca de conocimiento	.218	129,42	116,14	112,10
Extraversión	.455	124,71	108,61	118,12
Responsabilidad	.968	118,42	116,33	119,39
Neurotismo	.001	120,37	149,47	105,40
Agradabilidad	.003	113,70	91,57	132,02
Apertura a la experiencia	.436	126,41	111,61	115,84

6. DISCUSIÓN

El objetivo de la presente investigación estuvo orientado a indagar la relación entre los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad en los estudiantes de la Universidad Abierta Interamericana, considerando además posibles diferencias según estén iniciando, promediando o finalizando la carrera y otras variables sociodemográficas.

A partir de los datos obtenidos se puede concluir que la H1 es confirmada parcialmente, mientras que las H2 y H3 se han podido confirmar en su totalidad.

Por su parte en la H1 se corroboró que existe una asociación positiva entre los motivos de superación de problemas afectivos y preocupación por las relaciones personales con la dimensión neuroticismo. La dimensión neuroticismo en un nivel elevado, manifiesta aspectos ligados al afecto, la inestabilidad emocional, el malestar psicológico y las emociones negativas (McCrae & Costa, 1990), por lo que no sería extraño pensar que los estudiantes de psicología que pueden presentar problemas en el plano afectivo, crean que estudiar esta carrera puede ayudarles a sentirse mejor, al tiempo que podría ser útil para mejorar la relación y la comunicación con los otros (Gámez & Marrero, 2000). Siguiendo la línea de estos autores se confirmaría la “creencia popular” que nos recuerda en términos de dificultad, la preocupación de algunos estudiantes por mejorar la relación con los otros y superar sus problemas personales, tal como lo hicieron Cattaneo y Ruiz (2005) y Lopez, González y Llaó (2009). Pero más allá de tomar este dato como algo negativo podría considerarse que los estudiantes orientados hacia esta motivación poseen una mayor sensibilidad, preocupación o interés por entenderse a sí mismos y a los demás, siendo ésta una buena cualidad para un aspirante a psicólogo más que una característica negativa o una deficiencia (Gámez & Marrero, 2000).

Por otro lado, los motivos basados en la superación de problemas afectivos y preocupación por las relaciones personales se correlacionó negativamente con extraversión, responsabilidad y agradabilidad. Dichas variables evalúan aquellos aspectos en los que parecería que los estudiantes presentan “menores niveles” como la sociabilidad y facilidad de comunicarse con los demás, la capacidad para controlar los impulsos, actuar de acuerdo a metas claras, poder organizarse y llevar a cabo proyectos e ideas, y la capacidad de una persona para establecer vínculos psicosociales adecuados con los demás (McCrae & Costa 1990). En tal sentido, podría considerarse un dato consistente con lo expuesto en el apartado anterior, teniendo en cuenta que estos rasgos

describen características de personalidad contrarias a las descritas en la dimensión neuroticismo.

A diferencia de lo planteado en la H1, los motivos referidos al logro y al prestigio no se asociaron con la responsabilidad, mientras que sí lo hicieron y de manera positiva con neuroticismo y apertura a la experiencia. La motivación de logro y prestigio agrupa aquellos motivos donde los estudiantes se plantean metas claras de superación personal y en contextos donde se pueda garantizar prestigio y una buena posición social (Gámez & Marrero, 2000). Podría pensarse entonces que los estudiantes eligen esta carrera porque con ella pretenden ser independientes, tener un trabajo con cierto prestigio, emprender un camino y llegar hasta el final, realizando un esfuerzo productivo y evitando sentirse fracasados. Por su parte McClelland (1984) considera este tipo de motivación como el producto de las expectativas (probabilidad subjetiva respecto al éxito y fracaso) y del valor concedido al resultado (éxito o fracaso) que se espera obtener. Es por ello que los estudiantes que se vean motivados por el logro estarían enfocados no sólo en desarrollarse, sino también en destacarse, en pos de la excelencia y el éxito. El neuroticismo dentro de sus facetas de segundo orden podría reflejar un cierto nivel de inseguridad (Castro Solano & Casullo, 2001), por lo cual la búsqueda del logro y del prestigio representaría de cierto modo una forma de compensar dicha falta de confianza. Por su parte, teniendo en cuenta que apertura a la experiencia caracteriza a personas poco convencionales, creativas, originales, curiosas, imaginativas, con amplios intereses y de mentalidad abierta (McCrae & Costa 1990), la búsqueda del logro y el prestigio resultaría extraño, siendo que se podría suponer que estas personas no están enfocadas en las convenciones y representaciones sociales como así lo constituyen el éxito y el prestigio. No obstante, se puede pensar que la asociación entre tales variables, se basa en aspectos que tienen que ver con facetas referentes a aceptar nuevas ideas, nuevos valores y/ o cuestionar las formas convencionales de hacer las cosas, o bien, con el hecho de proponerse una meta como un reto lo cual abriría una puerta a un universo de desafíos y cosas nuevas.

En el caso de los motivos afiliativos se confirma que existe correlación positiva sólo con extraversión y agradabilidad. Los motivos afiliativos refieren la necesidad de ser solicitado y aceptado por otros, perseguir la amistad y la cooperación, la búsqueda de comprensión y generar buenas relaciones con los demás (Naranjo Pereira, 2009). Este factor también incluiría metas asertivas, además de las de la aceptación e integración en los grupos (Gámez & Marrero, 2000). En primer lugar, Extraversión evalúa la sociabilidad y la facilidad de comunicarse con los demás, la asertividad, la

afectividad y la disposición para iniciar y mantener conversaciones. Se infiere que el sujeto presenta una tendencia a ser sociable, activo, hablador, optimista, afectuoso (Castro Solano & Casullo, 2001). En segundo lugar, Agradabilidad refiere a personas bondadosas, compasivas, atentas, confiadas, serviciales, que tienen la capacidad de establecer vínculos psicosociales con los demás y la predisposición a preocuparse por ellos (McCrae & Costa, 1990). En este sentido, ambos rasgos de la personalidad (Extraversión y Agradabilidad) estarían reflejando a personas que típicamente se sentirían orientados hacia motivos afiliativos.

Por otra parte, los motivos afiliativos también presentaron una relación positiva con neuroticismo, respecto de la misma, se podría pensar que una posible falta de estabilidad emocional provocaría la necesidad de acercarse a los demás en busca de comprensión y contención. En definitiva, los motivos afiliativos remiten a buscar la presencia de los otros y a dar y recibir afecto (Naranjo Pereira, 2009). Además, al tener en cuenta lo desarrollado por Maslow (1954), se podría afirmar que este motivo de afiliación surge de las necesidades básicas de todo ser humano como son las de pertenencia y estima.

En cuanto a la motivación intrínseca de conocimiento se pudo corroborar que se asoció positivamente con neuroticismo, pero no se hallaron relaciones significativas con otras dimensiones. Estos resultados podrían reflejar por un lado, que el interés de los estudiantes está basado en aprender o conocer sobre determinadas temáticas, incluso desarrollar nuevas habilidades y actitudes (Ajello, 2003). Si nos referimos a estudiantes que muestran niveles de neuroticismo elevados sería lógico pensar que además de intentar resolver los problemas personales buscan tener una mayor comprensión de sí mismos, de entender todo lo relativo a la mente y al comportamiento humano. El hecho de entender el funcionamiento de la psique humana podría ser de ayuda al momento de intentar resolver sus problemas afectivos. Por lo anterior podríamos remitir los resultados encontrados por Castañeda (2014) quien halló que los estudiantes procuran ser autosuficientes y comprender cómo piensa y actúa el hombre.

Por último, como se ha plantado en la H1, los motivos que refieren a la dimensión de poder se asociaron negativamente con agradabilidad. No obstante, también hubo una correlación positiva con neuroticismo. La motivación de Poder refiere a la posibilidad de influir sobre los otros, ser un líder u obtener una posición dominante (Gámez & Marrero, 2000). Por lo que estas motivaciones no serían las típicamente esperadas en personas que son bondadosas, compasivas, atentas, confiables, francas y que además tienen la predisposición a preocuparse por los demás (McCrae & Costa,

1990). Sin embargo si pensamos en personas con niveles elevados de neuroticismo, que en facetas de segundo orden podrían indicar cierta hostilidad, vulnerabilidad e inseguridad, inestabilidad, falta de control de los impulsos (Castro Solano & Casullo, 2001), podría pensarse esta relación como una búsqueda de control o seguridad externa en compensación a la falta de control interno considerando que esta necesidad de poder está constituida por una red de conexiones cognitivas-afectivas vinculadas al control de nuestros propios comportamientos y de los comportamientos de los otros (Romero, 1994).

Respecto a las diferencias de género planteadas en la H2, se pudo corroborar que existen diferencias significativas entre los motivos para estudiar psicología y los rasgos de personalidad, siendo el género femenino el que presenta mayores niveles de motivos afiliativos, responsabilidad y neuroticismo en comparación al género masculino. Como se ha mencionado, los motivos afiliativos refieren a la necesidad de ser solicitados y aceptados por otros, perseguir la amistad y la cooperación, buscar comprensión y establecer buenas relaciones (Naranjo Pereira, 2009). Estas características desde una visión “estereotipada” pueden considerarse típicamente femeninas, como señala Barbera (2007), la profesión del psicólogo al referirse a actividades de ayuda, apoyo personal, comprensión y entendimiento (conductas ligadas a lo afiliativo aunque no desde el rol profesional sino pensando en relación a sus pares), están ligadas al estereotipo femenino. Estos resultados además, coinciden con los hallados por Gámez y Marrero (2000), quienes afirman que a diferencia de los hombres las mujeres parecen más preocupadas por los logros asociados a motivos afiliativos. Si bien esto se ha podido confirmar, también se halló que las mujeres se ven fuertemente motivadas hacia el logro y el prestigio lo que de alguna manera podría representar la visión actual de la mujer fuera de los estereotipos de género donde también busca autorrealizarse, explotar sus potencialidades, lograr el éxito y un estatus social, ampliando sus expectativas no solo laborales sino también personales. Así lo afirma Castañeda (2014) quien explica que si bien las mujeres buscan mejorar las relaciones interpersonales y apoyar a las personas, también se inclinan por el crecimiento y el reconocimiento personal.

Respecto a los rasgos de personalidad, los resultados confirman que el género femenino puntúa más alto en neuroticismo y responsabilidad. De la Fuente y Volpin (2016) también halló que las mujeres puntúan más alto en neuroticismo mientras que Iacovella y Lázaro (2015) afirmaron que existen diferencias significativas solo para el factor de responsabilidad, siendo las mujeres las que puntúan más alto en este dominio. Por su parte los hombres han tenido valores más elevados en el factor apertura a la

experiencia. Dicho resultado coincide con los hallados por Figueiró et al. (2010) y De la Fuente y Volpin (2016).

Continuando con los objetivos e hipótesis de la presente investigación, los resultados apoyan lo planteado en la H3, en tanto que las motivaciones de los estudiantes de primer año están más orientadas a motivos afiliativos y superación de problemas afectivos que los cursos superiores. Dichos resultados concuerdan con los hallados por Gámez y Marrero (2000), quienes afirman que en cuanto a los motivos afiliativos esto podría deberse a que la universidad es un espacio nuevo, por lo que no es de extrañar que tengan una fuerte necesidad de sentirse aceptados e integrados en un grupo, y estén preocupados por las nuevas relaciones que van a establecer. Similares resultados encontraron Rovella et al. (2008), Rovella et al. (2011), Caballero y Olmos (2011), y Villamizar y Delgado (2017). Respecto de que los estudiantes del primer año también estén más preocupados por superar sus problemas afectivos que los cursos superiores también hay evidencias coincidentes en los trabajos de Cattaneo y Ruiz (2005) y Lopez, González y Llaó (2009). Por otro lado si se tiene en cuenta que los estudiantes del primer año presentan mayores niveles de neuroticismo, es decir que son más inestables emocionalmente que los cursos superiores, se podría ratificar lo planteado en la H1, siendo que a mayor nivel de neuroticismo mayor es la motivación de superación de problemas afectivos y preocupación por las relaciones personales. En línea con lo anterior también se puede confirmar que los estudiantes de quinto año presentan menores niveles de neuroticismo que los cursos que los anteceden. Al igual que lo hicieron Contreras y Reséndiz (2017), quienes afirman que a diferencia de los estudiantes de trayectoria inicial e intermedia, los estudiantes en trayectoria avanzada se caracterizaron por presentar moderada impulsividad, seguridad en sí mismos, con moderados niveles de ansiedad, alto grado de estabilidad emocional, y autosuficiencia para tomar decisiones. De forma similar, Siracusa y Cobos (2014) exponen que en estudiantes avanzados de psicología, el neuroticismo ha sido el rasgo en el cual se hallaron los valores más bajos.

Finalmente, otros datos que interesa destacar se desprenden de la diferencia de las variables con aquellos datos sociodemográficos que fueron considerados importantes en la presente investigación. Respecto a las edades de la muestra se halló que existe una correlación negativa entre la edad y todas las dimensiones de motivos para estudiar psicología, es decir que los estudiantes de menor edad presentan mayores niveles de motivación. Algo similar sucede con aquellos estudiantes que no han realizado otras carreras previamente, solo que en este caso la asociación con los dominios de

motivación para estudiar psicología es positiva, es decir aquellos estudiantes que no realizaron carreras anteriormente presentan mayores niveles de motivación. En este sentido podría pensarse que la mayor parte de la muestra que no tiene estudios previos son justamente aquellos estudiantes más jóvenes lo cual también resulta lógico teniendo en cuenta la estructuración del sistema educativo.

Además de confirmar que los motivos afiliativos son mayores en alumnos de primer año y en mujeres también se han encontrado valores significativos para los solteros por lo que podría suponerse que este grupo tenga como meta común la interacción social, o como afirman Deci y Ryan (2000), presenten una mayor “Necesidad de Conexión”, siendo personas que necesitan experimentar un sentido de pertenencia y apego con los demás. Por otra parte los viudos se vieron más motivados por la superación de problemas afectivos y la motivación intrínseca de conocimiento, en este sentido podría pensarse que tal vez este grupo, al haber estado o estar atravesando duelos, estarían más orientados a conocer determinadas temáticas, incluso desarrollar nuevas habilidades y actitudes (Ajello, 2003), lo cual podría permitirles redescubrirse y mejorar sus relaciones interpersonales.

En cuanto a los rasgos de personalidad la variable neuroticismo fue la única que se correlacionó positivamente con todas las dimensiones de motivos para estudiar psicología, en este sentido, podría considerarse que la muestra fue tomada de julio a diciembre, época en la que los estudiantes están rindiendo finales, comienzan el segundo cuatrimestre y el llegar a fin de año y rendir finales nuevamente podría influir en los niveles ansiedad y nerviosismo que presentaran. Asimismo, neuroticismo resultó ser la dimensión que reportó mayor cantidad de diferencias entre grupos según las variables sociodemográficas, en tal sentido presentaron mayores niveles de neuroticismo estudiantes que no tienen hijos, que no trabajan, que tienen acceso al estudio siendo sus padres o parejas quienes pagan la facultad, que no han iniciado o estudiado otras carreras anteriormente y que cursan la facultad en el turno tarde.

Por su parte responsabilidad fue la que ha presentado en segundo término gran cantidad de diferencias significativas entre los grupos, siendo más responsables aquellos estudiantes que están divorciados, tienen hijos, trabajan (tanto dentro como fuera del ámbito de la psicología), pagan la cuota recibiendo algún tipo de ayuda ya sea de sus padres o la pareja, han realizado una carrera previamente y aquellos estudiantes que no adeudan finales.

Por último, respecto a los rasgos de personalidad y la edad, los resultados demuestran asociaciones positivas con extraversión y responsabilidad y negativas con

neuroticismo y agradabilidad. Es decir que, a medida que la edad avanza los estudiantes son más responsables y extrovertidos, menos neuróticos y menos agradables.

A modo de conclusión, podríamos considerar la importancia de la presente investigación ya que los datos obtenidos sostienen algunas de las hipótesis y refuerzan datos de investigaciones precedentes. A su vez, la misma arroja luz sobre qué motiva a los estudiantes a elegir la carrera Psicología en relación a variables psicológicas contribuyendo y aportando nuevos datos empíricos como su relación respecto a los rasgos de personalidad y las diferencias que surgen a partir de otros datos sociodemográficos.

Si bien en líneas generales los resultados de este estudio confirmaron parcial o totalmente las hipótesis es importante identificar las limitaciones del mismo. El diseño metodológico desarrollado no permite hacer inferencias en términos de causalidad sobre las variables estudiadas. Los datos fueron obtenidos por medio de cuestionarios de auto-informe, en tal sentido podrían existir ciertos sesgos frente a la posibilidad de que los participantes modificasen sus respuestas en función de presentar un auto-concepto positivo. A su vez, debido a que la muestra accedió a dichos cuestionarios por medio de un link digital que fue difundido únicamente entre estudiantes, no se niega la posibilidad de un potencial acceso de personas que no se corresponderían con los criterios de inclusión, tal limitación se contrarresta con la utilización de un consentimiento informado que avala que cada participante responda de manera fehaciente y además se ha predeterminado que solo se admita una respuesta por persona teniendo como requerimiento el acceso a la cuenta personal de Google. Finalmente, se debe destacar la limitación en la validez externa de este estudio ya que cualquier generalización sobre los resultados se encuentra limitada a estudiantes de psicología de la Universidad Abierta Interamericana.

Por consiguiente y con perspectivas a futuro se considera necesario desarrollar nuevas líneas de investigación que contemplen una población más amplia de estudiantes tanto a nivel universitario como territorial. Por otra parte podrían obtenerse nuevos aportes si se considerase replicar este estudio de manera longitudinal para evaluar posibles variabilidades de acuerdo a los grupos y planes de estudio.

Respecto de los motivos para estudiar psicología resultaría importante realizar un análisis de las motivaciones en el marco de la responsabilidad social que tenemos como futuros profesionales de la salud mental, así mismo que se puedan generar nuevas alternativas metodológicas para contribuir al desarrollo conceptual y empírico de esta variable que permitan ampliar las implicancias que resulten significativas para la

formación de profesionales en el área de la psicología y aportar información útil para el enriquecimiento de las estrategias académicas y políticas institucionales, así como también generar conocimiento dentro del campo de la Psicología.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aimino, A. (2011). *Las marcas neoliberales en la elección de carrera*. (Tesis de Maestría). Universidad Tecnológica Nacional. Buenos Aires, Argentina.
- Ajello, A. (2003). La motivación para aprender. En *Manual de psicología de la educación*. España: Popular.
- Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. Nueva York: Henry Holt.
- American Psychiatric Association (2013). *DSM-5 Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales* (5a. Ed.). Buenos Aires: Editorial MédicaPanamericana.
- Anaya-Durand, A., & Anaya-Huertas, C. (2010). ¿Motivar para aprobar o para aprender? Estrategias de motivación del aprendizaje para los estudiantes. *Tecnología, Ciencia, Educación*, 25(1), 5-14.
- Aragón Borja, L. E. (2011). Perfil de personalidad de estudiantes universitarios de la carrera de Psicología: El caso de la Facultad de Estudios Superiores Iztacala. *Perfiles educativos*, 33(133), 68-87.
- Avendaño, C., González, R. (2012). Motivos para ingresar a las carreras de Pedagogía de los estudiantes de primer año de la universidad de Concepción. *Estudios Pedagógicos*, 38(2), 21-33.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191–215.
- Barbera, E. (2007). Equilibrio de género en la preparación profesional. *Revista Fuentes*, 6, 7-19.
- Caballero, D, & Olmos, a. (2011). *Correlación entre motivación y rendimiento académico en estudiantes de psicología de la Universidad Pontificia Bolivariana*. (Tesis de grado). Universidad Pontificia Bolivariana, Bucaramanga, Colombia.
- Cano Celestino, M.A. (2008). Motivación y elección de carrera. *Revista Mexicana de Orientación Educativa*, 5(13), 6-9
- Cassaretto, M. (2010). Relaciones entre la personalidad y el afrontamiento en estudiantes preuniversitarios. *Revista Vanguardia Psicológica*, 1, 202-225.
- Castañeda, M. (2014). *Motivos, expectativas e intereses de la elección de las carreras de Psicología Clínica y Psicología Industrial en estudiantes de primer año de la*

- Universidad Rafael Landívar. (Tesis de Grado). Universidad Rafael Landívar, Guatemala.
- Castro Solano, A. (2005). *Técnicas de evaluación psicológica en ámbitos militares*. Buenos Aires: Paidós.
- Cattaneo, M. & Ruiz, R. (2005). ¿Qué metas se proponen los estudiantes al elegir la carrera de psicología? En *XII Jornadas de Investigación y Primer Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR*. Facultad de Psicología, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Cattell, R. B. (1979). *Personality and learning theory: Vol. 1. The structure of personality in its environment*. New York, USA: Springer-Verlag.
- Chico Librán, E. (2015). *Manual de psicología de la personalidad*. Alicante, España: Editorial Club Universitario.
- Cloninger, S. C. (2003). *Teorías de la personalidad*. Neucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Cofer, C.N. y Appley, M.H. (1990). *Psicología de la Motivación*. México: Trillas.
- Contreras, S. D., & Reséndiz, F. D. J. D. (2017). Factores de personalidad en estudiantes de psicología en México. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 22(3), 353-363.
- Corbetta, P. (2007). *Metodología y técnicas de investigación social*. Madrid: Mcgraw-hill.
- Costa, P.T. & McCrae, R. R. (1995). Teorías de la personalidad y psicopatología: enfoques derivados de la filosofía y la psicología. En H. I. Kaplan & B. J. Sadock. (Eds.), *Tratado de psiquiatría VI* (Vol. 1, pp. 465-476). Buenos Aires, Argentina: Editorial Inter-médica S.A.I.C.I.
- De la Fuente, A., & Volpin, G. M. (2016). *Rasgos de personalidad en estudiantes ingresantes a la carrera de psicología*. (Tesis Doctoral). Universidad Nacional de Mar del Plata. Buenos aires, Argentina.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The 'what' and 'why' of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, 227-268.
- Echeverría, J. (2011). Motivos de los alumnos de grado para estudiar psicología. Aportes para pensar la formación profesional. En *III Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología, XVIII Jornadas de Investigación y Séptimo Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR*. Facultad de Psicología, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

- Escobar, C., & Aguilar, R. (2002). *Motivación y conducta: sus bases biológicas*. México: El Manual Moderno.
- Eysenck, H. J. (1967). *The biological basis of personality*. Springfield, IL: Thomas.
- Eysenck, H. J. (1990). Genetic and environmental contributions to individual differences: The three major dimensions of personality. *Journal of Personality*, 58, 245–261.
- Figueiró, M. T., Martins, L. N. R., Leite, L. R. C., Ziliotto, J. M., & Bacha, M. M. (2010). Traços de personalidade de estudantes de Psicologia. *Psicólogo inFormação*, 14(14), 13-28.
- Flores, J., Barzola, J., Holguín, J. (2015). Metas y motivos en la elección de una carrera en estudiantes de una universidad privada de Lima. *Eduser*, 2(1), 150-164.
- Flores, M. (2010). Razones para el ingreso a la carrera de odontología. *Revista odontológica de los Andes*, 5(1), 23-30.
- Ford, M. E. (1992). *Motivating humans. Goals, emotions and personal agency beliefs*. Newbury Park: SAGE Publications.
- Gaeta, M. (2015). Aspectos personales que favorecen la autorregulación del aprendizaje en la comprensión de textos académicos en estudiantes universitarios. *Revista de la Docencia Universitaria*, 13(2), 17-34
- Gámez, E., & Marrero, H. (2000). Metas y motivos en la elección de la carrera de psicología. *Revista Electrónica de Motivación y Emoción*, 3(5-6), 29-31.
- Gámez, E., & Marrero, H. (2006). *¿Por qué hacemos lo que hacemos? Dimensiones básicas de la motivación*. Tenerife: Idea.
- García Ripa, M. I. (2011). *Estudio sobre las metas de elección de carrera en los estudiantes que ingresan a la Pontificia Universidad Católica Argentina*. (Tesis de grado). Pontificia Universidad Católica Argentina. Buenos Aires, Argentina.
- García, J., Organista, J. (2006). Motivación y expectativas para ingresar a la carrera de profesor de educación primaria: Un estudio de tres generaciones de estudiantes normalistas mexicanos de primer ingreso. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 8(2), 1-18
- Garrido, A., & Álvaro, J. L. (2007). *William McDougall y la teoría de los instintos*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Garrido, I. (1986). La motivación escolar: determinantes sociológicos y psicológicos del rendimiento. En *Sociología y Psicología de la educación*. Madrid, España: Anaya..

- Gordillo, R. C., Mayo, N. C., Lara, G. G., & Gigante, S. V. (2010). *Metodología de la investigación educativa: Investigación ex post facto*. Recuperado de: https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/InvestigacionEE/Presentaciones/Curso_10/EX-POST-FACTO_Trabajo.pdf.
- Huertas, J. A. (1997) *Motivación. Querer aprender*. Buenos Aires: Aique.
- Iacovella, J. D., & Lázaro, C. M. D. (2015). Relación entre la empatía y los cinco grandes factores de personalidad en una muestra de estudiantes universitarios. *Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento (RACC)*, 7(2), 14-21.
- John, O. P. (1990). The “Big Five” factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 66–100). New York: Guilford..
- Leal, I., Vidales, F. & Vidales, I. (1997). *Psicología General*. México: Limusa.
- Lerchundi, I., Núñez, M., González, R. (2015). Career choice in engineering students: its relationship with motivation, satisfaction and the development of professional plans. *Anales de Psicología*, 31(1), 268-279.
- Lluís, J. (2002). Personalidad: esbozo de una teoría integradora. *Psicothema*, 14(4), 693-701.
- Locke, E. A. (1969). What is job satisfaction?. *Organizational behavior and human performance*, 4(4), 309-336.
- López, M. D., González, A., & Llaó, M. R. (2009). Motivacions de carrera, creences irracionals i competència personal en estudiants de psicologia. *Revista d'Ensenyament de la Psicologia: Teoria i Experiència (REPTE)*, (5).
- Mano-González, M. D. L., Moro-Cabero, M., & Simões, M. D. G. D. M. (2013). Motivaciones en la elección de la carrera universitaria: Metas y objetivos de los estudiantes de Grado en el Área de Biblioteconomía y Documentación en las Universidades de Salamanca y Coimbra. *En VI Encontro Ibérico EDICIC. Porto, Portugal*.
- Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. New York: Harper & Row
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand
- McCrae, R. & Costa, P. (1990). *Personality In Adulthood. A Five-Factor Theory Perspective*. New York: Guilford Press.
- Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of Personality. *Psychological Review*, 80, 252-283.

- Montaño Sinisterra, M., Palacios Cruz, J. & Gantiva, C. (2009). Teorías de la personalidad. Un análisis histórico del concepto y su medición. *Psychologia. Avances de la disciplina*, 3(2), 81 -107.
- Morris, G. & Maisto, A. (2005). *Introducción a la Psicología*. Neucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Mungarro, G., & Zayas, F. (2009). Elección de carrera docente. En *el X Congreso Nacional de Investigación Educativa, Veracruz, México*.
- Mutepa, R. (2013). What motivates non-traditional students to choose social work as a major/profession? *Encuentros*, 2, 155-168.
- Naranjo Pereira, M. L. (2009). Motivación: perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. *Revista educación*, 33(2), 153-170.
- Nicholls, J. G. (1984). Conceptions of ability and achievement motivation. *Research on motivation in education*, 1, 39-73.
- Núñez, A., Martín, J., Navarro, J. (2007). Propiedades Psicométricas de la versión española de la escala de motivación deportiva. *Revista de Psicología del Deporte*, 16(2), 211-223.
- Palmero, F. (2005). Motivación: conducta y proceso. *Revista electrónica de motivación y emoción*, 8(20-21), 1-29.
- Palmero, F. y Martínez-Sánchez, F. (2008) *Motivación y emoción*. Madrid: McGraw-Hill
- Palmero, F., Gómez, C., Carpi, A., & Guerrero, C. (2008). Perspectiva histórica de la psicología de la motivación. *Avances en psicología latinoamericana*, 26(2), 171-179.
- Peña, G., Cañoto, Y., & Santalla de Banderali, Z. (2006). *Una Introducción a la Psicología*. Recuperado de Books.google.com: <https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=EmbcGNMuK5sC&oi=fnd&pg=P235&dq=teoria+del+instinto+en+la+motivacion+de+dawin&ots=UbzoCrDmWv&sig=LpjEdNgM5HE0LCHwqfzrNwsNWc#v=onepage&q&f=false>
- Reeve, J. (2009). *Motivación y emoción*. México: Impresiones Editoriales F.T.S.A. de C.V
- Reyes Tejada, Y. N. (2003). *Relación entre el rendimiento académico, la ansiedad ante los exámenes, los rasgos de personalidad, el autoconcepto y la asertividad en estudiantes del primer año de psicología de la UNMSM*. (Tesis de grado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.

- Rivas, J. I. V. (1996). *Motivos y motivación en la empresa*. Madrid: Ediciones Díaz de santos.
- Romero, O. (1994). Crecimiento psicológico y motivaciones sociales. En *Construcción y crítica de la psicología social*. Barcelona: Anthropos.
- Rovella, A.; Pitoni, D.; Delfino, Díaz, H. & Solares, E. (2011). La motivación para estudiar psicología, un estudio comparativo. En *III Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología, XVIII Jornadas de Investigación y Séptimo Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR*. Facultad de Psicología, Universidad de Buenos Aires.
- Rovella, A; Sans de Uhrlandt, M; Solares, E; Delfino, D & Díaz, D. (2008). Motivo de logro y elección de la carrera de psicología. *Revista Electrónica de Psicología Política* Año, 6 (18), 93-100.
- rrhh/lamotici.htm
- Ryan, R., & Deci, E. L. (2000). La Teoría de la Autodeterminación y la Facilitación de la Motivación Intrínseca, el Desarrollo Social, y el Bienestar. *American Psychologist*, 55(1), 68-78.
- Sánchez, R. O. & Ledesma, R. D. (2007). Los cinco grandes factores: cómo entender la personalidad y cómo evaluarla. En A. Monjeau (Ed.), *Conocimiento para la transformación. Serie Investigación y Desarrollo* (pp. 131-160). Mar del Plata: Ediciones Universidad Atlántida Argentina.
- Schunk, D. H. (1997). *Teorías del aprendizaje*. México: Prentice Hall.
- Seelbach González, G. A. (2012). *Teorías de la personalidad*. Tlalnepantla, México: Red Tercer Milenio S.C.
- Siracusa, M. L. C., & Cobos, L. C. (2014). La incidencia de rasgos de personalidad en estudiantes avanzados de psicología hacia la elección de una línea teórica. *Psicogente*, 17(32), 379-396.
- Solano, A. C., & Casullo, M. M. (2001). Rasgos de personalidad, bienestar psicológico y rendimiento académico en adolescentes argentinos. *Interdisciplinaria*, 18(1), 65-85.
- Steers, R. M., Mowday, R. T. & Shapiro, D.L. (2004). The future of work motivation theory. *Academy of Management review*, 29 (3), 379-387.
- Trechera, J. L. (2005). Saber motivar: ¿El palo o la zanahoria?. Recuperado de: <http://www.psicologiaonline.com/articulos/2005/motivacion.shtml>
- Troncoso, C., Garay, B., Sanhueza, P. (2016). Percepción de las motivaciones en el ingreso a una carrera del área de la salud. *Horizonte Médico*, 16(1), 55-61.

- Valderrama, B. (2018). La rueda de motivos: hacia una tabla periódica de la motivación humana. *Papeles del psicólogo*, 39(1), 60-70
- Valdés C. (2005). Motivación. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/canales5/>
- Villamizar, G. & Delgado, L. (2017). Identificación de los motivos para estudiar psicología en estudiantes de primer año de la Corporación Universitaria de Investigación y Desarrollo-UDI. *Revista Espacios*, 38(30).
- Vroom, V. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley.
- Wicherts, J.M. & Vorst, H.C. (2010). The relation between specialty choice of psychology students and their interests, personality, and cognitive abilities. *Learning and Individual Difference*, 20(5), 494-500.

8. ANEXO

8.1. Instrumentos de recolección de datos.

Como alumna de la Universidad Abierta Interamericana solicito su apoyo para la realización de mi tesis de grado con la finalidad de obtener el título de Licenciatura en Psicología. La información brindada por usted es anónima y sus datos no serán difundidos. Los resultados de la misma serán utilizados sólo para fines académicos-científicos.

Recuerde que no hay respuestas correctas o incorrectas, por favor intente no omitir ninguna pregunta y responder a todo el cuestionario.

1) Datos sociodemográficos:

a) Edad: _____ años.

c) Género: ☐ 1. Femenino
☐ 2. Masculino
☐ 3. No me identifico con ninguno

b) Año de la carrera:

☐ 1° Año
☐ 3° Año
☐ 5° Año

d) Estado civil:

☐ 1. Soltero/a	☐ 4. Divorciado/a
☐ 2. Convive/Pareja de hecho	☐ 5. Viudo/a
☐ 3. Casado/a	☐ 6. En pareja

e) ¿Tiene hijos? (Indique con una cruz)

1. Sí ☐ 2. No ☐

f) ¿Trabaja? (Indique con una cruz)

1. Sí ☐ 2. No ☐

g) Si actualmente está empleado responda: ¿Su trabajo está vinculado a al ámbito de la psicología? (Indique con una cruz)

1. Sí ☐ 2. No ☐ 3. Actualmente no trabajo ☐

h) ¿Realiza o ha realizado tratamiento psicológico? (Indique con una cruz)

1. Sí, actualmente. ☐ 2. Si, hace un tiempo. ☐ 3. No, Nunca. ☐

i) ¿Quién paga la facultad? (Indique con una cruz)

1. Yo. ☐ 2. Yo, con ayuda de mis padres/ mi pareja. ☐ 3. Mis padres/ Mi pareja. ☐

j) ¿Debe finales del año anterior? (Indique con una cruz)

1. Sí ☐ 2. No ☐ ¿cuántos?

k) ¿Antes de Psicología realizó otra carrera o tiene otros estudios? (Indique con una cruz)

1. Sí ☐ 2. No ☐

l) Indique su promedio estimado.....

m) Indique la sede en la que realiza la carrera

- ☐ 1. Centro
- ☐ 2. Lomas de Zamora
- ☐ 3. Berazategui
- ☐ 4. Ituzaingo

n) Indique el turno en el que cursa:

- ☐ 1. Mañana
- ☐ 2. Tarde
- ☐ 3. Noche

2) A continuación, se presentan afirmaciones respecto de porque has elegido la carrera Psicología. Por favor, encierra con un círculo el grado en el que te identificas con la afirmación que expresa cada frase usando la siguiente escala:

1	2	3	4	5
NADA	MUY POCO	ALGO	BASTANTE	MUCHO

HAS ELEGIDO ESTA CARRERA:

1	Porque quieres emprender un camino en la vida y llegar al final.	1	2	3	4	5
2	Porque siempre has tenido deseos de ayudar a los demás.	1	2	3	4	5
3	Porque crees que teniendo conocimientos de psicología puedes tener cierta influencia sobre las personas.	1	2	3	4	5
4	Porque está de moda estudiar psicología.	1	2	3	4	5
5	Porque te gustaría ser un/a líder.	1	2	3	4	5
6	Porque quieres conseguir ser responsable de tus acciones.	1	2	3	4	5
7	Porque no te gustan las profesiones que impliquen trabajar sin contacto frecuente con otras personas.	1	2	3	4	5

8	Porque puede ayudarte a controlar tus impulsos agresivos y antisociales.	1	2	3	4	5
9	Porque te interesa conocer el ser humano, su mente, su conducta.	1	2	3	4	5
10	Porque el bachillerato que estudiaste te obliga a elegir esta carrera.	1	2	3	4	5
11	Porque deseas una mejor comunicación con las otras personas.	1	2	3	4	5
12	Porque quieres tener un nivel social y económico adecuado.	1	2	3	4	5
13	Porque no te gustan los juegos competitivos.	1	2	3	4	5
14	Porque tienes las capacidades y motivaciones necesarias para ser psicólogo.	1	2	3	4	5
15	Porque sabes que para controlar a los demás primero hay que conocerlos.	1	2	3	4	5
16	Porque crees que es una buena ocasión para hacer nuevos amigos.	1	2	3	4	5
17	Porque has conocido a algunas personas que han estudiado esta carrera.	1	2	3	4	5
18	Porque te gusta que la gente te pida tu opinión para resolver sus problemas.	1	2	3	4	5
19	Porque hacer esta carrera te permitirá apreciar el resultado de tu esfuerzo.	1	2	3	4	5
20	Porque crees que sabes escuchar a las personas.	1	2	3	4	5
21	Porque quieres llegar a ser independiente.	1	2	3	4	5
22	Porque siempre te han llamado las profesiones donde se pueda supervisar a otras personas.	1	2	3	4	5
23	Porque tienes problemas a la hora de comunicarte.	1	2	3	4	5
24	Porque no te gusta pasar mucho tiempo solo/a.	1	2	3	4	5
25	Porque querrías tener un puesto de trabajo con cierto prestigio social.	1	2	3	4	5
26	Porque puede ayudarte a entender mejor tu sexualidad.	1	2	3	4	5
27	Porque has imaginado lo satisfactoria que sería tu vida siendo psicólogo.	1	2	3	4	5
28	Porque no te sientes feliz ni satisfecho contigo mismo.	1	2	3	4	5
29	Porque deseas tener una posición social mejor que la que tienes ahora.	1	2	3	4	5
30	Porque hay muchas salidas profesionales para esta carrera.	1	2	3	4	5
31	Porque quieres conocer más sobre un tema particular como las relaciones interpersonales.	1	2	3	4	5
32	Porque hacer esta carrera te evitará sentirte fracasado/a en la vida.	1	2	3	4	5
33	Porque crees que el esfuerzo que realices será productivo.	1	2	3	4	5
34	Porque te gustaría conocer algún tema general como: los trastornos mentales, el funcionamiento del cerebro, las emociones, etc.	1	2	3	4	5
35	Porque tienes problemas afectivos que la psicología te puede ayudar a resolver.	1	2	3	4	5
36	Porque disfrutas convenciendo a los demás de tus buenas ideas.	1	2	3	4	5
37	Porque es una forma de superar un reto importante en tu vida.	1	2	3	4	5
38	Porque te consideras una persona con problemas y te gustaría dejar de serlo.	1	2	3	4	5
39	Porque puede ser una manera de acceder a una posición dominante cuando me lo proponga.	1	2	3	4	5
40	Porque quieres mantener tus relaciones con otras personas importantes para ti.	1	2	3	4	5
41	Porque la psicología permite a las personas valorar sus capacidades y mejorar cada día.	1	2	3	4	5
42	Porque puedes ligar con chicos/as.	1	2	3	4	5
43	Porque te gustaría llegar a ser una persona solidaria con los otros.	1	2	3	4	5
44	Porque quieres resolver algún problema personal.	1	2	3	4	5
45	Porque tus padres y amigos te lo han aconsejado.	1	2	3	4	5

3) A continuación, se presentan afirmaciones respecto de cómo te ves a ti mismo. Por favor, encierra con un círculo en qué medida la frase te describe adecuadamente usando la siguiente escala:

1	2	3	4	5
COMPLETO DESACUERDO	DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	COMPLETO ACUERDO

YO ME VEO A MI MISMO/A COMO ALGUIEN:

1	A quien le gusta hablar	1	2	3	4	5
2	Que tiende siempre a encontrar fallas en los demás	1	2	3	4	5
3	Que tiene capacidad para finalizar una tarea	1	2	3	4	5
4	Que es depresivo/a y/o triste	1	2	3	4	5
5	Que es original y a quien se le ocurren nuevas ideas	1	2	3	4	5
6	Que es reservado/a	1	2	3	4	5
7	Que ayuda a los demás y no es egoísta	1	2	3	4	5
8	Que puede ser descuidado/a	1	2	3	4	5
9	Que es relajado/a y que maneja bien los problemas	1	2	3	4	5
10	Que es curioso/a a respecto de cosas	1	2	3	4	5
11	Que está lleno/a de energía	1	2	3	4	5
12	Que empieza peleas con los demás	1	2	3	4	5
13	Que es trabajador/a confiable	1	2	3	4	5
14	Que puede ser tenso/a	1	2	3	4	5
15	Que es ingenioso/a	1	2	3	4	5
16	Que siempre genera mucho entusiasmo	1	2	3	4	5
17	Que tiene una naturaleza por la cual puede perdonar	1	2	3	4	5
18	Que tiende a ser desorganizado/a	1	2	3	4	5
19	Que se preocupa mucho por todo	1	2	3	4	5
20	Que tiene una imaginación muy activa	1	2	3	4	5
21	Que tiende a ser callado/a	1	2	3	4	5
22	Que generalmente es muy confiable	1	2	3	4	5
23	Que tiende a ser perezoso/a	1	2	3	4	5
24	Que es emocionalmente estable y no se altera fácilmente	1	2	3	4	5
25	Que es imaginativo/a	1	2	3	4	5
26	Que tiene una personalidad asertiva	1	2	3	4	5
27	Que puede ser frío/a y distante	1	2	3	4	5
28	Que persevera hasta que las tareas están terminadas	1	2	3	4	5
29	Que puede tener alteraciones en los estados de animo	1	2	3	4	5
30	Que tiene valores artísticos y disfruta de las experiencias estéticas	1	2	3	4	5
31	Que a veces es tímido/a e inhibido/a	1	2	3	4	5
32	Que es muy considerado /a y amable con los demás	1	2	3	4	5
33	Que hace las cosas de modo eficiente	1	2	3	4	5
34	Que permanece calmo/a en situaciones tensas	1	2	3	4	5
35	Que prefiere el trabajo rutinario	1	2	3	4	5

36	Que es sociable	1	2	3	4	5
37	Que a veces puede tratar mal a los demás	1	2	3	4	5
38	Que puede fijarse metas y seguirlas	1	2	3	4	5
39	Que se pone nervioso fácilmente	1	2	3	4	5
40	A quien le gusta pensar y reflexionar	1	2	3	4	5
41	Quien tiene pocos intereses artísticos	1	2	3	4	5
42	A quien le gusta cooperar con los demás	1	2	3	4	5
43	Que se distrae fácilmente	1	2	3	4	5
44	Que tiene gustos sofisticados en el arte	1	2	3	4	5

¡Muchas gracias por su colaboración!