
ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

DESARROLLOS PRELIMINARES DE LA ESCALA DE MOTIVACIÓN (EM1) PARA ADULTOS, BASADA EN EL MODELO MOTIVACIONAL DE MC CLELLAND

PRELIMINARY DEVELOPMENTS ON THE ADULTS MOTIVATION SCALE (EM1) BASED ON THE MC CLELLAND MOTIVATION MODEL

LEONARDO YOVANY ÁLVAREZ RAMÍREZ*
UNIVERSIDAD DE SANTANDER UDES, BUCARAMANGA - COLOMBIA

FECHA RECEPCIÓN: 16/09/11 • FECHA ACEPTACIÓN: 20/12/11

Resumen

El objetivo del presente estudio fue diseñar una escala preliminar diferenciada e integrada de las dimensiones motivacionales de poder, logro, filiación y reconocimiento en población adulta según el modelo de las motivaciones sociales de Mc Clelland, estableciendo sus correlaciones con la edad, el estrato socioeconómico, nivel educativo de los participantes y las diferencias según el sexo. El repertorio de ítems de la escala fue evaluado por jueces expertos y piloteado en grupos equivalentes a la muestra objetivo. Los datos obtenidos en esta se sometieron a análisis de componentes principales por rotación varimax y correlacional interfactores así como validación externa con el CMT (*Cuestionario de Motivación para el Trabajo*) y el MPS (*Escala de motivaciones Psicosociales*). Los resultados arrojaron una solución de cuatro factores: motivación de logro, de poder, filiativa y de reconocimiento. Las correlaciones con el CMT y el MPS, para su validez, fueron positivas y considerables ($r=0.75$ y $r=0.79$) y la estabilidad en el retest mostró coeficientes Alfa Cronchbach buenos ($\alpha= 0.64$ y $\alpha=0.87$). Las correlaciones con la edad ($0.55 \leq r \leq 0.61$), el nivel educativo ($0.60 \leq \eta \leq 0.69$) y el estrato ($0.48 \leq \eta \leq 0.71$), fueron apenas promedio y las diferencias por sexo no significativas con $p < 0.0344$. Se concluye que el EM1 es preliminarmente un buen candidato a instrumento tipo escala para evaluar las motivaciones psicosociales de logro, poder, afiliación y reconocimiento en adultos.

Palabras clave: motivación filiativa, motivación de poder, motivación de logro, medición.

Abstract

The objective of this survey was designing a differentiated and integrated preliminary Achievement, power, filiation and recognition motivational dimensions scale into a group of adults, according to the Mc Clelland social motivation model, establishing its correlations with the age, economical strata and education of the participants and their differences by sex. The scale items set were assessed by psychologists as expert judges and sampled into an equivalent group different from targeted population. Main components analysis by varimax rotation was done, interfactors correlations and validity with CMT and the MPS. The results showed a four factors solution: Achievement, power, filiation and recognition motivations. The correlations with CMT and MPS for validity were positive ($r=0.75$ y $r=0.79$) and stability

* Docente investigador Programa de Psicología. Universidad de Santander UDES. Campus Lagos del Cacique. Bucaramanga (Santander)-Colombia. Corresponsencia: leonardoalvarez64@gmail.com

into retest showed good Alpha Cronchbach coefficients ($\alpha = 0.64$ y $\alpha = 0.87$). The correlations with age ($0.55 \leq r \leq 0.61$), education ($0.60 \leq \eta \leq 0.69$) and strata ($0.48 \leq \eta \leq 0.71$), were averaged and the differences by sex non significant with $p < 0.0344$. It is concluded that EM1 is a good preliminary candidate scale in assessing social motivations of achievement, power, affiliation and recognition in adults.

Keywords: Filiations motivation, power motivation, achievement motivation, motivation assessment.

Introducción

Los motivos sociales son energizadores que impulsan la actividad del organismo en procura de metas hacia las cuales se dirige la conducta en función propia y de otros (Morales, 1980). Su estudio ha mantenido dilemas teórico-prácticos en torno a constructos como el de rasgo de la personalidad y el de necesidad, y también, una conceptualización difusa que llevó a diferentes intentos por definirlos y clasificarlos, en un esfuerzo, que hoy por hoy, ha dejado importantes aportes y una pluralidad de enfoques, como lo muestran algunos trabajos en el campo (Geen, 1991; Pittman y Heller, 1987; Reykowski, 1982). De acuerdo con Murray (1964), las necesidades humanas se manifestaban en múltiples formas y utilizó tantas técnicas de medición como pudo: cuestionarios, entrevistas, asociación libre, análisis de sueños, diarios, oraciones autobiográficas, observación del comportamiento en escenarios grupales, experimentos de laboratorio y reacciones a la frustración, a la música y al humor hasta llegar al Test de apercepción temática (TAT) (Murray, 1943).

Otros estudios sobre el tema se llevaron a cabo sobre los procesos de adquisición de los mismos en la infancia, bajo la influencia paterna (Mc Clelland y Pilon, 1983). Los hallazgos mostraron que dichos motivos no se establecen en la infancia sino más bien en la edad adulta cuando los individuos se involucran en ámbitos y actividades sociales y ocupacionales, como lo reportan las investigaciones de Jenkins (1987) y Veroff, Depner, Kulka y Donovan (1980). Algunos estudios posteriores, lograron establecer que las necesidades sociales son adquisiciones emocionales y comportamentales que se activan mediante incentivos situacionales particulares (Atkinson, 1982). Trabajos más recientes sobre los motivos sociales plantean un protocolo de examen del TAT, mediante una historia que el sujeto debe generar ante un conjunto de dibujos que le son mostrados (Bellak, 1993; Smith, 1992). Los trabajos más actuales han reemplazado los dibujos por oraciones (Jenkins, 1987).

En el intento por medir las necesidades sociales en una forma más confiable, se han desarrollado diferentes medidas de autorregistro (Edwards, 1959; Gough, 1964; Hermans, 1970; Jackson, 1974; Lindgren, 1976; Mehrabian, 1968). La medida de autorregistro más válida y confiable ha sido la de Jackson (1974), las cuales fueron corroboradas por otros estudios (Anastasi, 1982; Costa y Mc Crae, 1988). El PRF (*Personality Research Form* o *Forma de Investigación de la Personalidad*) (Jackson, 1967) que luego derivó en otras como el JPI (*Inventario de Personalidad de Jackson*) (Jackson, 1999), el cual ha se ha destinado principalmente a la investigación de la personalidad (Paunonen y Ashton, 1998). Más adelante, Helmreich y Spence (1983) desarrollaron un cuestionario de motivación de logro con base en una concepción tetra partita del mismo en la cual incluían subescalas de dominio, orientación laboral, competitividad, dominio, despreocupación por lo que los demás puedan pensar acerca del propio esfuerzo. Por su parte, Smith, Atkinson, Mc Clelland y Veroff (1992), elaboraron un compendio de sistemas de calificación utilizando el análisis de contenido del material verbal en el que se incluyen los motivos de logro, afiliación y poder. Elaboraciones de instrumentos posteriores continúan la línea de validación teórica de Mc Clelland (1985), sin embargo los trabajos de validación de instrumentos posteriores dentro del modelo han sido escasos y principalmente se han llevado a cabo de manera desagregada como se muestra a continuación.

El motivo de logro es el interés por conseguir un estándar de excelencia según el cual se busca el éxito en el rendimiento o la ejecución asumiendo ciertos riesgos, pero sin exceder sus capacidades reales (Mc Clelland y Boyatzis, 1982) e implica el interés por obtener retroalimentación acerca de la eficacia del comportamiento para conocer su avance hacia la meta y las claves de éxito para su alcance. Este motivo tiene como componentes la imaginación de logro, su necesidad, su procura y anticipación, la ayuda recibida, los estados afectivos, obstáculos y tema. Dentro de los instrumentos que se han diseñado para evaluar la motivación de logro de manera indepen-

diente, está el ACL (*Adjective Check List*), el cual se basa en la elección de adjetivos más afines a la motivación de logro, de una lista de 300 (Gough y Heilbrun, 1980), el cual no ha mostrado validez suficiente (Piedmont, DiPlacido y Keller, 1989). Otro instrumento es el LAAS (*Life Activities Achievement Scale*) (Piedmont, 1989) que consiste en 36 ítems a responderse en una escala Likert de 1 a 9 sobre logro social, académico, entre otros.

Por otra parte, el motivo de filiación ha sido definido como el interés por establecer, mantener o restaurar una relación afectiva positiva con una o varias personas (Atkinson, Heyns y Veroff, 1954) y posee características diversas como la elevada participación en las conversaciones de pequeños grupos (Gifford, 1981); la elección de estilo de vida y vivienda que facilite el contacto social, más que el aislamiento (Switzer y Taylor, 1983); el mantenimiento del compromiso con su pareja (O'Malley y Schubarth, 1984); el amor, la amistad (Mc Adams, 1980) y la intimidad (Mc Adams, 1982). Algunos de los instrumentos que se utilizan para la evaluación independiente de la motivación de filiación es el IOS (*Interpersonal Orientation Scale*) (Hill, 1987), el cual es una escala Likert de 41 ítems que explora cuatro factores: apoyo emocional, atención, estimulación positiva y comparación social.

Algunos instrumentos surgidos en Latinoamérica señalan a los inventarios de Motivación al Logro (MLP), Afiliación (MAFI) y Poder (MPS), con coeficientes de confiabilidad alfa de Cronbach representativos de 0.79, para el primero, 0.77, para el segundo y 0.84, para el último, como instrumentos importantes creados por Romero y Salom (1990), sin embargo, con utilización en entornos especialmente educativos. Utilizan una escala Likert con 6 alternativas de respuesta (completamente de acuerdo, moderadamente de acuerdo, ligeramente de acuerdo, ligeramente en desacuerdo, moderadamente en desacuerdo y completamente en desacuerdo) y constan de 24, 16 y 20 ítems respectivamente. El primero, presenta como indicadores: metas (ítems del 1 al 8), Instrumentación (ítems del 9 al 14), compromiso con la tarea (ítems del 15 al 18) y creencias facilitadoras del logro (ítems del 19 al 24). El MPS, de 20 ítems, posee como indicadores el poder benigno (ítems del 1 al 5 y 16 al 20) y poder explotador (ítems del 6 al 15) y el MAFI, con 16 ítems, tiene como indicadores la afiliación básica (ítems del 1 al 8) y la afiliación al trabajo (ítems del 9

al 16). Estos son instrumentos independientes, como lo son también otros como el MPS (*Escala de Motivaciones Psicosociales*) (Fernández, 1987) y el CMT (*Cuestionario de Motivaciones en el Trabajo*) (Toro, 1982), sin embargo, este último está contextualizado en el campo organizacional.

De esta manera, el presente estudio tuvo como objetivo diseñar una escala preliminar que explore de manera diferenciada pero integrada, en un instrumento general, las dimensiones motivacionales de poder, logro, filiación y reconocimiento en población adulta según el modelo de Mc Clelland, y sus correlaciones con la edad, el estrato socioeconómico, nivel educativo de los participantes y las diferencias motivacionales según el sexo.

Método

Diseño

Se llevó a cabo un estudio no experimental correlacional.

Muestra

Estuvo conformada por una selección no aleatoria de 1000 adultos con estudios de secundaria, tecnológico o superior, de población general del área metropolitana de la ciudad de Bucaramanga (Colombia): 100 personas de sexo masculino y 100 del femenino, entre los 18 a 50 años de edad, por cada estrato socioeconómico del 1 al 5, que corresponde a la clasificación hecha de los domicilios o viviendas a partir de sus características físicas, del entorno, de las capacidades de los habitantes para satisfacer sus necesidades básicas y de pagar tarifas por diferentes servicios públicos, establecidas por la Ley 142 de 1994 (Congreso de la República de Colombia, 1994) y el Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) 3386 a través del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (2005).

Instrumentos

Formato de evaluación de aspectos de forma y fondo de los ítems de la escala EM1 a construirse. Este constó del listado de los 62 ítems iniciales con espacios para ser evaluados por los jueces de acuerdo a los criterios de: extensión, concreción, léxico, gramática, sintaxis; y en los aspectos de fondo: pertinencia teórica, la afinidad del ítem con el enfoque motivacional.

Formato preliminar de la Escala de Motivaciones EM1, basada en el modelo motivacional de Mc Clelland (1985), cuyos ítems se clasificaron en cuatro dimensiones motivacionales: motivación de logro, con 28 ítems; la de poder, con 4 ítems, la de filiación, con 13 ítems y la de reconocimiento con 6 ítems. La escala tipo Likert se estructuró con las opciones de respuesta: En desacuerdo totalmente (1), casi totalmente en desacuerdo (2), en ocasiones de acuerdo (3), casi totalmente de acuerdo (4), de acuerdo totalmente (5). Este formato se sometió a rotación varimax para confirmar su estructura factorial, así como las pruebas de confiabilidad de Alfa de Cronbach, el cual se encuentra en la tabla 1.

El *MPS (Escala de motivaciones Psicosociales)* (Fernández, 1987). Esta escala evalúa seis factores y cinco componentes de las motivaciones psicosociales. Los factores de la Escala son aceptación e integración social, reconocimiento social, autoconcepto, autodesarrollo, poder, seguridad. Su coeficiente de confiabilidad es de 0.53-0.83. La distribución de los elementos de prueba son en tres partes: uno con respuestas de falso y verdadero y dos con contestación numérica entre 1 a 4 donde 1 corresponde a alguno, dos a normal, tres a mucho y 4 a muchísimo.

El *CMT (Cuestionario de Motivación para el Trabajo)* (Toro, 1982) es un cuestionario de tres secciones en las cuales el individuo es cuestionado con ítems sobre condiciones motivacionales internas (Logro, poder, afiliación, reconocimiento, autorrealización), sobre condiciones motivacionales externas y medios preferidos para obtener retribuciones en el ambiente laboral. Frente a cada ítem el examinado debe responder el orden de importancia que tales afirmaciones tienen para él, partiendo de 5 (más importante) y terminando en 1 (menos importante). Su coeficiente alfa de confiabilidad es de 0.72 para todo el cuestionario.

Procedimiento

El proceso de estructuración de la escala de motivaciones EM1 se cumplió en fases sucesivas. La primera fase conllevó la revisión teórica del modelo motivacional de los motivos sociales de Mc Clelland (1985) por parte de ocho psicólogos educativos, clínicos, organizacionales y sociales quienes generaron el repertorio inicial de ítems para la estructuración de la escala EM1, ejercicio que culminó en la generación de 62 ítems. Así mismo,

se llevó a cabo la definición del formato de escala tipo Likert y las opciones de respuesta que se propondrían en la misma, las cuales fueron: T.A (Totalmente de acuerdo)=5, A (De acuerdo)=4, N.A.D (Ni de acuerdo ni en desacuerdo) =3, D (En desacuerdo)=2, T.D. (Totalmente en desacuerdo)=1.

En la segunda fase, los 62 ítems. Estos fueron sometidos a revisión por jueces expertos: 13 psicólogos afines al enfoque teórico de los motivos sociales, los cuales desarrollan actividad académica y profesional en el área en ámbitos clínicos, sociales, educativos y organizacionales. Cada uno de ellos evaluó los ítems en aspectos de forma: extensión, concreción, léxico, gramática, sintaxis; y en los aspectos de fondo, pertinencia teórica, la afinidad del ítem con el enfoque motivacional. El acuerdo interjueces tuvo un coeficiente de $r=0.82$. De esta evaluación fueron seleccionados 58 ítems que cumplieron con las mayores condiciones de formulación de fondo y forma.

La tercera fase conllevó un pilotaje en un grupo de 60 mujeres y 60 hombres adultos con los criterios de la muestra especificados en dicho apartado, los cuales participaron como un grupo evaluador de aspectos de forma de los ítems con el fin de que cumplieran los criterios de comprensión para población similar. Los criterios a los que debieron responder fueron: Claridad, extensión, pertinencia, redacción. Este ejercicio produjo un acuerdo interevaluadores de $r=0.72$. Este proceso de evaluación llevó a descartar ítems que presentaron las más bajas puntuaciones de los evaluadores en cuestión.

La cuarta fase del procedimiento implicó la aplicación de la prueba ítem-escala a los ítems que quedaron como válidos de los procesos anteriores y que se aplicaron a una nueva muestra de 60 hombres y 60 mujeres adultos seleccionados no aleatoriamente. Se escogieron así aquellos ítems con correlaciones entre 0.70 a 0.78, que correspondieron a 50.

La quinta fase del estudio consistió en la aplicación de la escala con los 50 ítems obtenidos, el CMT (Toro, 1982) y el MPS (Fernández, 1987) a 1000 adultos escogidos según los criterios enunciados en el apartado de la muestra de este informe, a los cuales se los contactó de manera personal y directa por grupos de 20 participantes a quienes se les explicó el objetivo del estudio, las condiciones de participación y el procedimiento para

responder la escala de motivaciones. Se llevaron a cabo ejemplos modelo para responder y se aclararon dudas y preguntas por parte de los psicólogos que guiaron a los participantes. Las personas que decidieron no participar fueron reemplazadas por participantes equivalentes en una cantidad de N= 300. Una vez los participantes aceptaban la participación y aclaradas las condiciones firmaron su consentimiento informado.

La sexta fase se llevó a cabo tres meses después y consistió en la réplica del proceso descrito en la fase anterior con los mismos participantes a fin de calcular la estabilidad o confiabilidad de las respuestas a los instrumentos.

La séptima fase implicó la organización de los datos en matrices de Excel y su posterior procesamiento en el programa SPSS versión 13.0 en el cual se aplicó la rotación de ejes principales y las correlaciones motivo del presente estudio.

Resultados

A continuación se presentan los resultados del proceso de estructuración estadística de la *Escala EM1* que muestran la solución de factores obtenidos en la rotación de ejes principales o análisis factorial, así mismo se exhiben los resultados de las correlaciones obtenidas entre estos factores o componentes, lo cual indica su grado de independencia, esto es, la diferenciación entre las diferentes motivaciones: Logro, poder, filiación, reconocimiento. Más adelante se revisan las correlaciones con los instrumentos CMT y MPS para saber su grado de afinidad, seguido del análisis de confiabilidad con la prueba de retest. Finalmente se analizarán las correlaciones entre el EM1 con las variables de edad, estrato y nivel educativo de los adultos participantes.

Tabla 1. Análisis factorial de la escala de motivaciones EM1

Ítem	Factor			
	1	2	3	4
1	.678			
2	.589			
3	.701			
4	.698			
5	.598			
6	.678			
7	.721			
8	.654			
9	.784			
10	.569			
11	.689			
12	.560			
13	.504			
14	.678			
15	.785			
16	.854			
17	.543			
18	.561			
19	.612			
20	.644			
21	.578			
22	.674			
23	.653			

Ítem	Factor			
	1	2	3	4
24	.589			
25	.678			
26	.789			
27	.643			
28		.576		
29		.654		
30		.634		
31		.703		
32			.678	
33			.589	
34			.701	
35			.698	
36			.598	
37			.678	
38			.721	
39			.654	
40			.784	
41			.569	
42			.689	
43			.560	
44			.504	
45				.678
46				.785
47				.854
48				.543
49				.561
50				.612
	46.1	12.6	26.1	11.6

Como se muestra en la tabla 1, la rotación varimax de ejes principales, de los ítems de la *Escala de Motivaciones EM1*, arrojó una solución de cuatro factores. Se seleccionaron en cada factor, los ítems con cargas superiores a 0.40 en todos los factores analizados, que de acuerdo con la clasificación de Comrey y Lee (1992) pueden ser considerados aptos para cargar en un componente.

Los ítems 1 a 27 cargaron en el primer factor al cual se le denominó: Motivación de logro. El factor 1 explica el 46.1% de la varianza y corresponden en su orden ascendente los siguientes ítems: Me gusta trabajar mucho y bien, creo que uno debe buscar la excelencia en todo lo que hace, en las tareas que emprendo quiero

ser exitoso, me agrada acometer proyectos donde haya que superar muchos obstáculos, me autoimpongo metas de superación permanentes, me fijo nuevas metas una vez he concluido un trabajo, me entusiasma trabajar cada día en función de las metas que me he trazado, en cada actividad que realizo tengo presente siempre las metas que persigo, lucho por las cosas hasta el cansancio, difícilmente desfallezco cuando me propongo algo, los obstáculos tienen el poder de entusiasmarme, aunque esté cansado persisto en un empeño, suelo olvidar compromisos estando empeñado en alcanzar una meta en otro asunto, me gusta que las cosas se hagan con el máximo estándar, soy exigente conmigo mismo acerca de la ma-

nera como hago las cosas y su producto final, me inclino por actividades que sean interesantes y que desafíen mi capacidad, superviso mi labor para poder corregir, me agrada competir, cuando acometo un proyecto me supero aprendiendo más, me agrada alcanzar cada vez más comprensión y precisión en lo que hago, doy más de lo que se me pide en un trabajo, siempre estoy pendiente de mejorar las condiciones de lo que hago. Este factor se denominó motivación de logro.

Los ítems 28 a 31 cargaron en el segundo factor al cual se le denominó: Motivación de poder. El factor 2 explica el 12.6% de la varianza y corresponden en su orden ascendente los siguientes ítems: Cuando doy mi opinión espero que sea tomada en serio, busco marcar un rumbo con mis ideas, me gusta opinar y guiar con mi punto de vista, me inclino por aquellas cosas que me permiten adquirir influencia sobre los asuntos.

Los ítems 32 a 44 cargaron en el tercer factor al cual se le denominó: Motivación Filiativa. El factor 3 explica el 26.1% de la varianza y corresponden en su orden ascendente los siguientes ítems: Me gusta pertenecer a un grupo, me interesa empatizar con los demás, me agrada trabajar en equipo, tengo vocación de servicio, ofrezco ayuda sin esperar nada a cambio, me interesa hacer sentir bien a los demás, es muy importante para mí mantener buenas relaciones con los demás, me intereso por los problemas de los demás y me gusta hacer algo al respecto,

estoy pensando en cómo mejorar las condiciones de vida de la gente, me agrada trabajar con otros por una causa común, me siento cómodo trabajando con más personas, cuando tengo que hacer algo solo, busco compañía.

Los ítems 45 al 50 cargaron en el cuarto factor al cual se le denominó: Motivación de reconocimiento. El factor 4 explica el 11.6% de la varianza y corresponden en su orden ascendente los siguientes ítems: Me gusta que lo que hago sea valorado, creo injusto no apreciar el esfuerzo, me interesa mantener una buena reputación en lo que hago, la posición social, económica son muy importantes para mí.

Como se aprecia en la tabla 2, las correlaciones entre sí, de los cuatro factores del EM1 mostraron valores en el coeficiente de Pearson indicativos de correlaciones muy débiles, lo cual es indicativo de su independencia de constructo y por lo tanto de su valor para describir la dimensión motivacional de manera específica.

En la tabla 3 se presentan las correlaciones obtenidas entre la escala EM1 y los Cuestionarios de Motivación para el Trabajo CMT y el de Motivaciones Psicosociales MPS. En los dos casos, los coeficientes Pearson, muestran valores entre $r=0.75$ y $r=0.79$, lo cual corresponde a correlaciones positivas considerables, lo cual significa que el EM1 presenta una estructura factorial afín a lo medido por los instrumentos de evaluación de las motivaciones sociales en cuestión.

Tabla 2. Correlaciones interfactoriales en la escala EM1.

Factores o subescalas del EM1	Correlaciones de Pearson entre factores del EM1			
	Logro	Poder	Afiliación	Reconocimiento
Logro		$r=0.067$	$r=0.082$	$r=0.066$
Poder	$r=0.067$		$r=0.083$	$r=0.077$
Afiliación				$r=0.061$

Tabla 3. Correlaciones para la escala de motivaciones EM1 y el cuestionario CMT y MPS

Factores motivacionales	Escala EM1 y CMT	Escala EM1 y MPS
	Coefficiente r	Coefficiente r
Factor poder	0.75	0.77
Factor logro	0.77	0.75
Factor afiliación	0.76	0.75
Factor reconocimiento	0.79	0.76

Tabla 4. Prueba de confiabilidad Alfa de Cronchbach en el retest de la Escala EM1

Factor motivacional	Coefficiente α
Logro	0,87
Poder	0.74
Filiación	0.64
Reconocimiento	0.73

Tabla 5. Correlaciones entre el EM1 y el CMT y MPS en la prueba de re-test.

Factor motivacional	EM1-CMT	EM1-MPS
	Coefficiente r	Coefficiente r
Poder	0.75**	0.77**
Logro	0.76**	0.76**
Afiliación	0.76**	0.75**
Reconocimiento	0.79**	0.76**

**La correlación es significativa al nivel 0.01 (bilateral).

Tabla 6. Correlaciones entre la Escala de Motivación (EM1), las motivaciones y las variables sociodemográficas

Variables sociodemográficas	Motivaciones correlacionadas				
	EM1	Logro	Poder	Filiación	Reconocimiento
Edad	$r=0.58$	$r=0.61$	$r=0.55$	$r=0.56$	$r=0.57$
Nivel educativo	$\eta=0.69$	$\eta=0.60$	$\eta=0.63$	$\eta=0.62$	$\eta=0.61$
Estrato	$\eta=0.71$	$\eta=0.51$	$\eta=0.53$	$\eta=0.48$	$\eta=0.51$

En la tabla 4, se indican los valores del coeficiente de correlación Alfa Cronchbach para el retest con tres meses de diferencia de aplicación del instrumento en la muestra. Los factores o dimensiones motivacionales de logro, poder y reconocimiento de la escala EM1, mostraron índices considerados buenos, entre $\alpha=0.73$ a $\alpha=0.87$, indicadores de estabilidad en los resultados obtenidos de independencia de las dimensiones motivacionales halladas en el instrumento. Por otra parte, se halló un índice aceptable en el caso del factor de filiación con $\alpha=0.64$, indicando que fue la dimensión menos estable del instrumento.

En la tabla 5, se señalan los valores del coeficiente de correlación de Pearson en las puntuaciones del test - retest con tres meses de diferencia de aplicación del instrumento en la muestra blanco

entre el EM1 y el CMT y el MPS. Todos los factores o dimensiones motivacionales presentaron correlaciones positivas considerables al nivel de significancia de $p \leq 0.01$, lo cual evidencia estabilidad en las medidas del EM1.

La tabla 6 muestra las correlaciones obtenidas entre la Escala de Motivación (EM1) en general y las motivaciones de logro, poder, filiación y reconocimiento por separado, y las variables de edad, nivel educativo y estrato socioeconómico de la muestra analizada; como puede apreciarse, dichas correlaciones son positivas medias, es decir que el incremento en la edad, el nivel educativo y el estrato de los participantes varía directamente con un mayor valor en las cuatro dimensiones motivacionales del EM1, sin embargo, la fuerza de este incremento es de mediana magnitud.

Tabla 7. Diferencias de medias por sexo en las puntuaciones de la EM1

Sexo	Media	t student	Diferencia medias	Sig.(bilat)
Femenino	95.32	-0.849	-1.56**	0.000
Masculino	97.13			

**p≤0.0344

La tabla 7, indica que la comparación entre las medias por sexo arroja un valor irrelevante para admitir la hipótesis acerca de que exista una diferencia en las puntuaciones dadas por hombres y mujeres participantes en el estudio respecto a las cuatro dimensiones motivacionales examinadas de logro, poder, filiación y reconocimiento.

Discusión

Los hallazgos obtenidos en el presente estudio se discuten en dos aspectos: el primero se relaciona con los resultados del análisis de factores del instrumento EM1 y el segundo con las correlaciones con las variables socio-demográficas e instrumentos externos de comparación.

En lo relacionado con el primer aspecto, en general, la rotación varimax mostró la existencia de dimensiones motivacionales de logro, reconocimiento, poder y filiación independientes entre sí; esta especificidad en los ítems por componente indica su pertinencia y afinidad con la propuesta de Mc Clelland (1985). Con respecto a la motivación de logro, el factor del EM1, agrupó ítems asociados con el éxito en la ejecución de una tarea, con el deseo de la persona de conseguir una meta u objetivo de excelencia, con sus anticipaciones de consecución de la meta con calidad y de competencia consigo misma y con lo externo, con los afrontamientos de los aspectos adversos al motivo ya sean estos internos o externos, con las emociones y sentimientos asociados con la consecución del objetivo, con la evaluación favorable que la persona hace de dichos éxitos, con la eficacia que orienta la acción, con el triunfo individual, con conductas de toma moderada de riesgos, responsabilidad por las acciones y consecuencias, rendimiento rápido y específico, alta iniciativa y conducta de exploración; componentes importantes en la formulación teórica de Mc Clelland (1985). El cotejo de dichos ítems, su contenido y estructura se avienen a lo planteado por Helmreich y Spence (1983)

quienes describieron el motivo de logro en función de tres factores: orientación hacia el trabajo, autoridad y competitividad; también con lo encontrado por Weiner (1980) y Ray (1982), a diferencia de Mc Clelland (1985), ya que estos hallaron que las personas con motivación de logro, muestran además, persistencia en retos de exigencia alta que implican dedicar un tiempo considerable de esfuerzo y atención. Al comparar con un estudio más reciente, se encuentran algunas similitudes con lo planteado en el LAAS (*Life Activities Achievement Scale*) (Piedmont, 1989) sin embargo, existen algunas dificultades de comparación debido a que el instrumento se refiere más al logro social y académico. Al revisar lo existente en Latinoamérica, se encuentran coincidencias de contenido en cuanto a esta motivación en la investigación en el instrumento de la Motivación al Logro (MLP), de Romero y Salom (1990).

Con respecto al factor de filiación, la rotación aglutinó ítems relacionados con la definición del constructo afines con las formulaciones teóricas que siguen la línea de Mc Clelland (1985), por ejemplo, en el interés por establecer, mantener o restaurar una relación afectiva positiva con una o varias personas (Atkinson, Heyns y Veroff, 1954), en la elevada participación en las conversaciones de pequeños grupos (Gifford, 1981); en la elección de estilo de vida y vivienda que facilite el contacto social, más que el aislamiento (Switzer y Taylor, 1983); en el mantenimiento del compromiso con su pareja (O'Malley y Schubarth, 1984); en el amor, en la amistad (Mc Adams, 1980) y en la intimidad (Mc Adams, 1982). Se encontró afinidad de contenido con lo hallado por algunos estudios como el realizado en el IOS (*Interpersonal Orientation Scale*) (Hill, 1987), el cual configura un constructo de filiación basado en dimensiones como el apoyo emocional, atención, estimulación positiva y la comparación social. En cuanto al cuestionario de Afiliación (MAFI) desarrollado por Romero y Salom (1990) para Latinoamérica también se encuentran similitudes de contenido y dimensiones.

De igual manera, los ítems agrupados bajo este factor lo hacen bajo contenidos como el deseo de interacción con otros y el interés por la búsqueda de seguridad en los vínculos con los demás, lo cual ha sido propuesto por algunos autores sobre la definición de este constructo en la misma línea de Mc Clelland (1985), por ejemplo, Heckhausen (1980), o por otros como Gifford (1981), en lo referente a la elevada participación en las conversaciones de pequeños grupos en personas con esta motivación social; así mismo, con lo encontrado en esta dimensión por otros autores sobre la elección de estilos de vida y vivienda que faciliten el contacto social, más que el aislamiento (Switzer y Taylor, 1983), o, el mantenimiento del compromiso mayor con su compañero de quienes poseen alta motivación de filiación (O'Malley y Schubarth, 1984). Un aspecto a resaltar de los ítems, se refiere al valor reforzante del apoyo emocional en sí mismo, de las emociones agradables, la reducción de emociones negativas, del apoyo emocional y la atención-alabanza, lo cual coincide en este caso con lo hallado por Hill (1991). Por otra parte, la coincidencia que presenta este factor del EM1 se puede hallar con lo encontrado por Brown, Eicher y Petrie (1986) acerca de que en esta dimensión subyacen constructos tales como la identidad, la reputación, la conformidad, el apoyo instrumental o emocional, la amistad. Por otra parte, los ítems de este factor resultaron afines con aspectos tales como la intimidad, lo cual lleva aparejado un interés por relaciones de alto grado de cercanía compromiso, implicación e intercambio (Mc Adams, 1982).

En lo tocante al motivo de poder, este factor del EM1 integró ítems que se avienen a la formulación de Mc Clelland (1985), se relacionan con la búsqueda del beneficio personal en las relaciones (Heckhausen, 1980), con la evaluación y juicio de los demás, se guían por estereotipos, siendo más susceptibles de ser influidos por prejuicios (Copeland, 1992).

Por otra parte, el motivo de reconocimiento, el cual no es derivado por el modelo de Mc Clelland (1985), se halló que es una extensión del motivo de logro está relacionado con ítems que desglosan contenidos enfocados a la obtención de visibilidad social, reforzadores sociales, materiales, económicos, de promoción y ascenso por los efectos generados a partir del esfuerzo, eficacia y capacidades propias y que tiende a fortalecer el yo.

En relación con la validez de la prueba, los resultados obtenidos en las correlaciones entre el EM1 con los Cuestionarios de Motivación para el Trabajo CMT y el de Motivaciones Psicosociales MPS corroboran su pertinencia y afinidad de constructo, al hallarlas positivas considerables. Este resultado coloca al instrumento, preliminarmente, al menos como una opción que puede ser tenida en cuenta para la evaluación de las motivaciones sociales antes enunciadas. Así mismo los resultados del retest tanto con el EM1 por separado como con los cuestionarios en cuestión (CMT y MPS) permiten concluir que existe una estabilidad en el instrumento para evaluar las motivaciones de logro, poder, filiación y reconocimiento.

Concerniente a las correlaciones estudiadas entre el EM1 y las variables sociodemográficas de edad, estrato socioeconómico y nivel educativo, los valores hallados solo permiten deducir que al menos en esta muestra explorada, si bien están positivamente o directamente correlacionadas con los motivos explorados, solo lo hace de manera moderada, sin una fuerza de correlación destacada que permita afirmar de manera categórica que a medida que la edad, el estrato y la educación de las personas aumenta, los niveles de motivación de logro, filiación, poder y reconocimiento también lo hacen de la misma forma.

Finalmente, con relación a las diferencias motivacionales por sexo, los valores obtenidos indicaron que no parecen existir, lo cual difiere de lo hallado al respecto por algunos autores, en particular, en relación con el motivo de logro, pues afirman que este es menor en las mujeres así como su atribución interna ante el éxito, que los hombres, dado que el éxito, poder o prestigio afecta y pone en peligro las actitudes, roles y conductas propias del estereotipo femenino (Eccles, 1983). Lo mismo ocurre en el caso del motivo de poder, en el cual, algunos investigadores han encontrado que sí existen diferencias entre hombres y mujeres puesto que en este motivo, el estilo es directo, instrumental, suponen comparación social y estilo competitivo, lo cual no parece culturalmente compatible con las expectativas del rol de mujer y tampoco con sus sentimientos, pues parece más sensible a las motivaciones intrínsecas, de interrelación y poca satisfacción con el dominio y la eficacia (Offermann y Beil, 1992).

Por lo que atañe a la sensibilidad para hallar estas diferencias se han planteado diferentes discusiones en torno a las características de unos instrumentos de medición de las motivaciones con respecto a otros, por ejemplo, se ha planteado que instrumentos como el ACL se refieren a aspectos internos de la necesidad de logro mientras otros, como el EPPS enfatizan en lo externo de la misma, por lo que las puntuaciones obtenidas por los varones y por las mujeres en cada una de ellas estarán afectadas por dicha variable, siendo la primera de ellas más sensible a la necesidad de logro en las mujeres y la EPPS a los varones (Piedmont et ál., 1989). Esta parece ser una de las características que quizás el instrumento no ha logrado ajustar del todo, por lo cual seguramente aparecieron resultados tan parejos. También otros detalles como por ejemplo la combinatoria de características en las motivaciones que no las hagan tan excluyentes, como por ejemplo, en el caso del valor de las relaciones interpersonales como aspecto no excluyente en el motivo de logro, como lo han señalado otros autores como Noble (1987) y en general, en obtener formulaciones de ítems de conducta que no estén asociadas con las expectativas de rol social masculinas o femeninas para demarcar cada motivo social como se ha encontrado en algunos trabajos experimentales en los cuales se involucra este efecto de expectativa, por ejemplo en la motivación de filiación, en la cual los resultados de eficacia están asociados al sexo del experimentador (Heckhausen, 1980).

Otro aspecto en el cual se encontraron limitaciones en el instrumento es con respecto a las edades, por lo cual se ha terminado un estudio paralelo en adolescentes puesto que algunos motivos, como el de filiación, presentan picos o cotas en este período del ciclo vital que son mayores en mujeres que en hombres (Eaton, Mitchell y Jolley, 1991). Por otra parte, en general, en la adolescencia parece presentarse con regularidad la necesidad de pertenencia a un grupo, de relaciones íntimas, asunto que a su vez está fuertemente influenciado por la educación y que tiene fuertes repercusiones en la autoestima de las jóvenes, comparado con los efectos que produce en los jóvenes, lo cual parece indicar que la motivación de filiación sea alta en ellas (Eder, 1985), aunque otros autores han hallado resultados contrarios favorables a los adolescentes que a las adolescentes (Foon, 1988).

En general, los instrumentos que miden los motivos sociales han adoptado de una u otra forma y en una u otra medida los postulados tradicionales de diferencias sexuales respecto a los motivos sociales, en particular, en el motivo de afiliación, cuando lo marcan como mayor en las mujeres que en los varones, inclusive, otros estudios como los de valor y necesidad de filiación realizados por Manzur (1989), encuentran puntuaciones más bajas en hombres que en mujeres. No obstante, tal y como lo ha hallado este estudio, los resultados no son concluyentes, puesto que se constatan diferencias poco significativas, igual que lo han hecho otros estudios (Hill, 1987; Mc Adams y Constantian, 1983); o incluso hay trabajos que han demostrado que no existen diferencias sexuales en este motivo (Chusmir, 1985; Hyland y Mancini, 1985). Todo ello no es sino indicativo de la indefinición del propio concepto de motivo de afiliación y de la escasa fiabilidad de la medición del mismo en algunos de los trabajos más conocidos o de que subyacen aspectos previos no atendidos como la intensidad afectiva, con la cual algunos autores han encontrado que se halla relacionada la motivación de afiliación, por ejemplo (Blankstein, Flett, Koledin y Bortolotto, 1989).

Finalmente, se encuentra que los instrumentos existentes en la actualidad acerca de los diferentes motivos sociales han tenido poco desarrollo en la última década, razón que motiva la realización de estudios en el campo.

Conclusión

De acuerdo con los resultados obtenidos hay razones de confiabilidad de tipo estadístico y de validez de constructo para pensar que el EM1 es una escala que puede utilizarse para evaluar las motivaciones de reconocimiento, poder, logro y afiliación en población adulta. Nuevos y adicionales estudios en otras poblaciones bajo condiciones transculturales deben ser llevadas a cabo para poder ir enriqueciendo el valor predictivo de la misma.

Referencias

- Anastasi, A. (1982). *Psychological testing*. Nueva York: Mac Millan.
- Atkinson, J. W., Heyns, R. W. & Veroff, J. (1954). The effect of experimental arousal of the affiliation mo-

- tive on thematic apperception. *Journal of abnormal and social Psychology*, 49, 409-410.
- Brown, B.B., Eicher, S. A. & Petrie, S. (1986). The importance of peer group ("crowd") affiliation in adolescence. *Journal of Adolescence*, 9, 73-96.
- Blankstein, K. R., Flett, G. L., Koledin, S. & Bortolotto, R. (1989). Affect intensity and dimensions of affiliation motivation. *Personality and Individual Differences*, 10, 1201-1203.
- Chusmir, L. (1985). Motivation of managers: Is a gender a factor? *Psychology of Women Quarterly*, 9, 153-159.
- Comrey, A. L. & Lee, H. B., (1992). *A first course in factor analysis*, Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Copeland, J. T. (1992). *Motivational implications of social power for behavioral confirmation*. Actas de la 100 Reunión Anual de la A.P.A.
- Congreso de la República de Colombia (1994). Ley 142 de 1994 sobre El Régimen de los Servicios Públicos Domiciliarios en Colombia. *Diario Oficial*. 41.433 de 11 de julio de 1994. Disponible en: www.acueducto.com.co/wpsv61/wps/html/resources/empresa/LEY142DE1994.pdf
- Costa, P.T. & Mc Crae, R.R. (1980). From catalogue to classification: Murray's needs and the five factor model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 258-265.
- Eaton, Y. M., Mitchell, M. L. & Jolley, J. M. (1991). Gender differences in the development of relationships during late adolescence. *Adolescence*, 26, 565-568.
- Eccles, J. (1983). Expectancies, values, and academic behaviors. En J.T. Spence (Ed.): *Achievement and achievements motives: Psychological and sociological approaches*. San Francisco: Freeman.
- Eder, D. (1985). The cycle of popularity. *Sociology of Education*, 58, 154-165.
- Edwards, A. L. (1959). *Manual for the Edwards Personal Preference Schedule*. Nueva York: The Psychology Corporation.
- Departamento Nacional de Planeación de Colombia. (2005). *Documento 3386 del Consejo Nacional de Política Económica y Social*. Disponible en: www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/Subdireccion/Conpes/3386.pdf
- Fernández, J. (1987). *Escala de motivaciones psicosociales*. Madrid: TEA.
- Foon, A. E. (1988). The relationship between school type and adolescent self esteem, attribution styles, and affiliation needs: Implications for educational outcome. *British Journal of Educational Psychology*, 58, 44-54.
- Freud, S. (1996). *Obras Completas*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Geen, R. G. (1991). Social motivation. *Annual Review of Psychology*, 42, 377-386.
- Gifford, R. (1981). Sociability: Traits, settings, and interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 340-347.
- Gough, H. G. (1964). A cross-sectional study of achievement motivation. *Journal of applied Psychology*, 48, 191-196.
- Gough, H. G. & Heilbrun, A. B. (1980). *The Adjective Check List manual*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press.
- Heckhausen, H. (1980). *Motivation and Handle*. New York: Springer. Verlag.
- Helmreich, R. & Spence, J. (1983). The work and family orientation questionnaire: an objective instrument to assess component of achievement motivation and attitudes toward family and career. *JSAS Catalog of selected documents in Psychology*, 8, 35.
- Hermans, H. J. (1970). A questionnaire measure of achievement motivation. *Journal of Applied Psychology*, 54, 353-363.
- Hill, C. A. (1987). Affiliation motivation: People who need people but in different ways. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1008-1018.
- Hyland, M. E. & Mancini, A. V.(1985). Fear of success and affiliation. *Psychological Reports*, 57,714.
- Jackson, D. N. (1967). *Personality Research Form Manual*. New York: Research Psychologists Press.
- Jackson, D. N. (1974). *Manual for the personality research form*. Goshen, New York: Research Psychologists Press.
- Jackson, D. N. (1999). *Personality research form manual*. Port Huron: Sigma Assessment Systems.
- Lindgren, H. C. (1976). Measuring need to achievey Nach-Naff scale: A forced choice questionnaire. *Psychological Reports*, 39, 907-910.

- Mazur, E. (1989). Predicting gender differences in same-sex friendships from affiliation motive and value. *Psychology of Women Quarterly*, 13, 271-291.
- Mc Adams, D. (1980). A thematic coding system for the intimacy motive. *Journal of research in personality*, 14, 413-432.
- Mc Adams, D. (1982). Intimacy motivation. En A. J. Stewart (Ed.), *Motivation and Society*. San Francisco: Jossey Bass.
- Mc Adams, D. C. & Constantian, C. (1983). Intimacy and affiliation motives in daily living: An experience sampling analysis. *Journal of personality and social psychology*, 45, 851-861.
- Mc Clelland, D. C. (1985). *Human motivation*. New York: Scott Foresman & Co.
- Mc Clelland, D. C. & Boyatzis, R. E. (1982). Leadership motive pattern and long-term success in management. *Journal of Applied Psychology*, 67, 737-743.
- Mc Dougall, W. (1908). *Introduction to social psychology*. London. Methuen & Co.
- Mehrabian, A. (1968). Male and female scales of the tendency to achieve. *Educational and Psychological Measurement*, 28, 493-501.
- Morales, J. F. (1980). La motivación social. En: Trespacios, J. L. F. (Ed.). *Psicología General I*, 445-498.
- Murray, E. (1943). *Thematic Apperception Test*. Cambridge: Harvard University Press.
- Murray, E. (1964). *Motivation and emotion*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Morgan, C. & Murray, H. (1935). A method for investigating fantasies. *Archives of Neurology and Psychiatry*, 34, 289-306.
- Noble, K. D. (1987). The dilemmas of the gifted woman. *Psychology of Woman Quarterly*, 11, 367-378.
- Offermann, L. R. & Beil, C. (1992). Achievement styles of women leaders and their peers. *Psychology of Women Quarterly*, March, 37-56.
- O'Malley, M. N. & Schubarth, G. (1984). Fairness and appeasement: Achievement and affiliation motives in interpersonal relations. *Social Psychology Quarterly*, 47, 364-371.
- Paunonen, S. V. & Ashton, M. C. (1998). The Structured Assessment of Personality Across Cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29 (1), 150-170.
- Piedmont, R. L., DiPlacido, J. & Keller, W. (1989). Assessing gender-related differences in achievement orientation using two different achievement scales. *Journal of Personality Assessment*, 53, 229-238.
- Piedmont, R. L. (1989). The Life Achievement Scale: An act-frequency approach to the measurement of motivation. *Educational and Psychological Measurement*, 49, 863-874.
- Pittman, T. S. & Heller, J. F. (1987). Social motivation. En M. Rosenzweig, M. & Porter, L. (Eds.), *Annual Review of Psychology*, 38. Palo Alto, CA.
- Ray, J. (1982). Achievement motivation and preferred probability of success. *Journal of Social psychology*, 116, 255-261.
- Reykowski, J. (1982). Social motivation. *Annual Review of Psychology*, 33, 123-154.
- Romero, O. & Salom, C. (1990). *MLP. Cuestionario de Motivación al Logro Personal*. Reporte Técnico. Centro de Investigaciones Psicológicas, ULA. Mérida, Venezuela.
- Smith, C. P. (1992). *Motivation and personality: Hand book of thematic content analysis*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Smith, C. P., Atkinson, J. W., Mc Clelland, D. C. & Veroff, J. (1992). *Motivation and Personality: Handbook of Thematic Content Analysis*. NY: Cambridge University Press.
- Switzer, R. & Taylor, R. B. (1983). Sociability and privacy of residential choices: Impacts of personality and local social ties. *Basic and Applied Social Psychology*, 4, 123-136.
- Toro, F. (1982). *Cuestionario de Motivación para el Trabajo*. Medellín: Centro de Investigaciones e Interventoría del Comportamiento Organizacional.