

MOTIVACIONES SOCIALES Y CRECIMIENTO PSICOLOGICO EN TRABAJADORES INDUSTRIALES

María Sol Eljuri Febres,
Colombia Salom de Bustamante
ROGYA, C. A.

Resumen

La concepción motivacional del Crecimiento Psicológico propugnada por Romero García (1991) postula que el crecimiento está determinado por los Motivos de Logro, Poder y Afiliación. De esos tres motivos, el modelo sostiene que el logro tiene la influencia mayor. Los otros dos motivos pueden tener un efecto determinado según la situación o el tipo de población. El presente estudio estuvo dirigido a evaluar la relación de los aspectos positivos de las motivaciones sociales con el Crecimiento Psicológico en una muestra de trabajadores industriales. Se emplearon tres indicadores de Logro (Experticia, Eficiencia y Excelencia), dos de Poder (Poder Socializado y Fortaleza Interior) y dos de Afiliación (Autoestima y Capacidad de Compartir). La muestra estuvo constituida por 53 trabajadores industriales. Se hipotetizó y encontró que: (a) la Motivación al Logro explica un mayor porcentaje de la varianza en el Crecimiento Psicológico que el Poder; (b) el Poder Positivo explica una porción significativa, pero menor, de la varianza en la medida de crecimiento. La Motivación de Afiliación Positiva no tuvo un efecto significativo sobre el Crecimiento Psicológico. Los datos fueron analizados usando análisis de regresión lineal múltiple (stepwise) y los resultados fueron interpretados como apoyando el modelo motivacional del Crecimiento Psicológico.

Summary

This study was aimed at evaluating the relationship between positive aspects of social motives and psychological growth in a sample of industrial workers. Three criteria of achievement were used (Expertise, Efficiency and Excellence), two of power (socialized power and inner strength) and two of affiliation (selfesteem and ability to share). 53 industrial workers were included in the sample. It was hypothesized and also found that: a) achievement motivation explains a higher proportion of variance in psychological growth than power; b) positive power explains a significant but lower proportion of psychological growth. Multiple linear regression (stepwise) was employed for data analysis and results were interpreted as giving support to the motivational model of psychological growth.

INTRODUCCION

El Crecimiento Psicológico ha sido definido desde diferentes perspectivas. La mayoría de los autores coinciden planteándolo en términos de desarrollo de las potencialidades humanas. La discusión se ha centrado en analizar cuáles serían las características de la vida humana si se propiciara el despliegue de tales potencialidades, cuáles aspectos la obstaculizan y qué caracterizaría a un ser humano con un alto grado de desarrollo. Se ha hecho énfasis en alguno de los siguientes aspectos: (1) Un cierto determinismo biológico que subyace a esta inclinación del ser humano por manifestar sus potencialidades. (2) Un estado a ser alcanzado, más que un proceso que opera a lo largo de la vida. (3) Este estado de madurez, realización personal, actualización es logrado después de haber satisfecho otras necesidades básicas de la especie humana.

En las elaboraciones que se presentan a continuación, es posible encontrar con mayor o menor intensidad alguno de estos tres aspectos.

En Rogers (1965) la inclinación básica al crecimiento es expresada como una tendencia del organismo a avanzar en la dirección de la maduración, y esa tendencia parece definida para cada especie. El hombre progresa en dirección a una mayor independencia, autorresponsabilidad y autorrealización. Esto es más poderoso que la satisfacción de otras necesidades. En Angyal (1941), aparece este impulso a crecer como una expansión continua en búsqueda de autogobierno, autorregulación y autonomía, apartándose del control de fuerzas externas. Horney (1942) habla de una voluntad inexorable, un

deseo de crecer y no dejar nada intacto que pueda obstaculizar ese crecimiento. En Goldstein (1940) el crecimiento es planteado como un impulso básico o tendencia a hacer actuales todas las potencias o posibilidades del hombre, como el deseo de llegar a ser cada vez más lo que uno es, en términos de descubrir la verdadera naturaleza humana y expresarla de la manera más genuina. Para Maslow (1970) crecer significa autorrealizarse, y el hombre demuestra en su propia naturaleza ese impulso hacia un mejor prospecto de sí mismo, hacia una más perfecta realización de su humanidad. Pero la autorrealización es una meta lejana, un estado esencial, más que un proceso activo.

Romero García (1991) formuló un modelo de Crecimiento Psicológico desde su óptica motivacional. En la definición hay cuatro aspectos centrales que lo diferencian de las concepciones comentadas anteriormente: el crecimiento como proceso, la noción de construcciones integradoras complejas, la idea de construcciones integradoras interiores y exteriores, y la concepción de cambio positivo como ser humano.

Para este autor, el Crecimiento Psicológico es un proceso a través del cual la persona genera construcciones integradoras cada vez más complejas sobre su realidad interior (individual) y exterior (social), que le significan cambios positivos como ser humano.

Concebido como proceso y no como un estado definitivo, el crecimiento implica permanente construcción y reconstrucción de cogniciones, afectos y conductas que conducen a la búsqueda de metas superiores, dentro de cualquiera de las

motivaciones sociales. En una dirección valiosa para la especie humana.

Una construcción es una interpretación de la realidad (Kelly, 1963). Según Romero García el ser humano es un intérprete activo del mundo que habita y su percepción de la realidad es sesgada, personal, sólo comprensible dentro del campo experiencial del sujeto y dentro de su propio sistema de constructos. Una construcción es compleja cuando su valor predictivo es alto, como anticipación de la realidad. Integración no es usado en el sentido corriente de madurez y ajuste, más bien lo es, para referirse a la persona que no se adapta mecánicamente al entorno o acepta pasivamente su funcionamiento psicológico actual. Para que una construcción sea integradora debe significar la superación de barreras culturales que obstaculizan el crecimiento y al mismo tiempo debe permitir al individuo funcionar eficiente y creativamente en la cultura (Romero García, 1990). Una construcción integradora interior alude al trabajo cognitivo, emocional y conductual exigido por todo cambio interpersonal profundo. Una construcción integradora exterior se refiere a la capacidad de funcionar armónica y eficientemente en el entorno social. Todo esto lleva a cambios positivos como ser humano que ocurren en la dirección de un mayor respeto por otros seres humanos, sensibilidad para aprender de las diferencias con otros y consideración con los más débiles. Cambios que conducen a niveles superiores de humanidad, en los que tiene cabida la expresión de valores trascendentes para la especie humana. Cambios que van en la dirección de la evolución filogenética.

Creer desde esta perspectiva significa estar abierto a reconocer errores, a hacer un manejo positivo del fracaso, a ser flexibles en la construcción del mundo y de los eventos, y a poder manejar la incertidumbre que ofrece el enfrentarse a situaciones nuevas.

Los aspectos novedosos del modelo desarrollado por Romero García pueden resumirse en: (1) Una concepción del Crecimiento Psicológico desde una óptica constructivista. Las potencialidades humanas son definidas por el desempeño actual y pueden ser cultivables a través del esfuerzo personal. "No hay destino preescrito, cada ser humano dicta su propio guión vital" (p. 77). En este sentido la vida del hombre resulta un permanente proceso de actualización de potencialidades. (2) El crecimiento es un proceso dinámico que opera a lo largo de toda la vida del sujeto, y no un estado inalterable. (3) Las potencialidades no son definidas por los triunfos solamente, también lo son por los fracasos cuando ellos son percibidos como retos a ser superados y no como adversidades insalvables. (4) En este enfoque las motivaciones sociales tienen una dimensión expresiva interior (intrapersonal) relevante para la construcción integradora interior y una dimensión expresiva exterior (interpersonal) relevante para la construcción integradora exterior. (5) Cada motivo muestra aspectos positivos, y aspectos negativos para el Crecimiento Psicológico. Como en este modelo las Motivaciones Sociales de Logro, Poder y Afiliación juegan un papel fundamental, resulta importante definir las con todos sus componentes.

La Motivación de Logro es una red de conexiones cognitivo-afectivas

relacionadas con el desarrollo personal, implicando un uso exigente de capacidades y destrezas para beneficio personal y colectivo. En su dimensión interior, se expresa a través de: (a) Experticia, que significa conocimiento profundo de un saber o hacer y uso instrumental de ese conocimiento. (b) Eficiencia, definida como el establecimiento de metas realistas, la instrumentación para alcanzarlas, la concentración en la tarea, la persistencia productiva y el uso eficiente del tiempo. (c) Excelencia, definida en función del uso de las capacidades y destrezas en la búsqueda de resultados óptimos, manteniendo un control de calidad en todas las fases del proceso. En su dimensión exterior la Motivación al Logro se manifiesta como interés por el crecimiento de otros (individuos, organizaciones, sociedad). (Romero García, 1991).

La Motivación de Poder es una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el control de nuestra propia conducta y la conducta de los demás. En su dimensión interior se manifiesta como Autocontrol (como la capacidad de controlar cogniciones, afectos y conductas) y Fortaleza Interior (disposición a sobreponerse a las adversidades). En su dimensión exterior se manifiesta en forma de Asertividad (demanda exitosa de respeto para nuestra persona y nuestras construcciones) y Poder Socializado (uso de recursos exteriores para alcanzar las metas individuales o grupales).

La Motivación de Afiliación es una red de conexiones cognitivo-afectivas relacionadas con el sentirnos bien con nosotros mismos y los demás. La dimensión interior se expresa como Autoestima, definida como satisfac-

ción con el funcionamiento psicológico personal. La dimensión exterior se manifiesta como Capacidad de compartir experiencias afectivas a nivel individual y social (Romero García, 1991).

En este modelo propuesto por Romero García, el Crecimiento Psicológico puede ser influenciado por los aspectos positivos y negativos de las tres motivaciones. Sin embargo, el autor le concede un papel preeminente a la Motivación al Logro positiva en la explicación del Crecimiento Psicológico. Esto es posible debido a las áreas de funcionamiento personal involucradas por la Motivación al Logro. Ella implica un uso exigente de capacidades y destrezas en beneficio personal y colectivo. Si el hombre es más humano en la medida que desarrolla sus potencialidades, comprende mejor las relaciones entre los eventos y entre las personas y anticipa confiablemente los sucesos futuros, el ejercicio de tales funciones debe tener repercusión mayor que el ejercicio de los afectos o el control interpersonal. Esto explica el papel protagónico que el autor le asigna a la Motivación de Logro.

Las ganancias en los aspectos positivos de las Motivaciones de Poder y Afiliación deben ser vistas en relación con la Motivación al Logro. Cambios favorables en la cara positiva de las Motivaciones de Poder y Afiliación pueden favorecer el crecimiento, pero esto ocurrirá con mayor probabilidad si están precedidas por la Motivación al Logro como impulsora de las otras motivaciones.

En este estudio se pondrá a prueba uno de los postulados centrales del modelo teórico formulado por Romero García, anticipando que la Motivación por excelencia para el

Crecimiento Psicológico es la Motivación al Logro. Por ello se hipotetizó que: (a) La Motivación al Logro tendría un aporte mayor al Crecimiento Psicológico que las Motivaciones de Poder y Afiliación.

En el presente estudio se usó una muestra de trabajadores industriales provenientes de una empresa altamente competitiva y con una sólida cultura organizacional, centrada en la productividad y la calidad. En ella el trabajador está más familiarizado con el ejercicio democrático del poder de lo que es común en la cultura mayor venezolana. Por estas razones se hipotetizó: (b) El efecto del Poder Positivo sobre el Crecimiento Psicológico también sería significativo, aunque de menor intensidad. Finalmente, no se elaboró hipótesis sobre el efecto de la Motivación Afiliativa sobre el Crecimiento Psicológico.

METODO

Sujetos y Procedimientos

Los sujetos fueron 53 trabajadores industriales, pertenecientes a diferentes departamentos de una misma empresa. El 45.3% era personal administrativo de bajo rango ($n=24$), el 28.3% personal obrero ($n=15$) y el 26.4% personal supervisorio de primera línea ($n=14$). La edad promedio fue de 35.7 años ($s=8.1$).

Para medir las variables del estudio los instrumentos fueron aplicados bajo condiciones estándar, por personal debidamente entrenado, en grupos de 15 a 20 sujetos por sesión.

Instrumentos y Variables

Subescala Logro Interior del Inventario MOSAL (Romero García y Salom de Bustamante, 1992). Confor-

mada por tres dimensiones que miden los componentes de Experticia (12 ítems), Eficiencia (9 ítems) y Excelencia (15 ítems). Todos los ítems (36) están fraseados en formato tipo Likert de 6 puntos, variando de completo desacuerdo (1) a completo acuerdo (6). La confiabilidad es de .80 (Spearman-Brown) y .74 (Cronbach). Evidencia de validez convergente es su relación con Internabilidad (.31), y de validez discriminante su correlación con Creencias Inhibidoras de Logro (-.26).

Subescala de Poder Interior del Inventario MOCRE (Romero García y Salom de Bustamante, 1992). Conformada por dos dimensiones que miden los componentes Autocontrol (10 ítems) y Fortaleza (18 ítems). Todos los ítems (28) están fraseados en formato tipo Likert de 6 puntos, variando de completo desacuerdo (1) a completo acuerdo (6).

Subescala de Poder Socializado del Inventario MOCRE (Romero García y Salom de Bustamante, 1992). Conformada por 10 ítems fraseados en formato tipo Likert de 6 puntos, variando de completo desacuerdo (1) a completo acuerdo (6).

Subescala de Afiliación Interior del Inventario MOCRE (Romero García y Salom de Bustamante, 1992). Concebida como Autoestima (12 ítems). Todos los ítems están fraseados en formato tipo Likert de 6 puntos, variando de completo desacuerdo (1) a completo acuerdo (6).

Subescala de Afiliación Exterior del Inventario MOCRE (Romero García y Salom de Bustamante, 1992). Conformada por una dimensión que mide Capacidad de Compartir (10 ítems). Todos los ítems están fraseados en formato tipo Likert de 6

puntos, variando de completo desacuerdo (1) a completo acuerdo (6).

Inventario CRECO (Romero García y Salom de Bustamante, 1992). Mide el Crecimiento Psicológico. Está conformado por cuatro subescalas que miden Manejo Positivo del Fracaso (5 ítems), Manejo de la Incertidumbre (5 ítems), Apertura al Cambio (5 ítems), y Flexibilidad (5 ítems). Todos los ítems (20) están fraseados en formato tipo Likert de 6 puntos, variando de completo desacuerdo (1) a completo acuerdo (6).

Variabes. Las variables independientes fueron Motivación al Logro Interior (operacionalizada con el inventario homónimo); Motivación de Poder Positivo (operacionalizado en términos de las subescalas de Poder Socializado y Fortaleza Interior), y Afiliación Positiva (operacionalizada en términos de la subescala de Autoestima y Capacidad de Compartir). La variable dependiente fue Crecimiento Psicológico, definido operacionalmente por el puntaje obtenido en el Inventario CRECO (Romero García y Salom de Bustamante, 1992).

Diseño y Análisis de los Resultados

Para someter a prueba la hipótesis, se empleó la técnica estadística de Regresión Lineal Múltiple, modalidad "stepwise".

RESULTADOS

Los resultados incluyen las variables que mostraron un efecto significativo sobre el Crecimiento Psicológico. La Motivación de Afiliación no tuvo tal efecto y, por lo tanto, no fue incluida en este reporte.

El patrón de relaciones entre el resto de las variables fue el esperado. El Crecimiento Psicológico correlacionó más fuerte con Logro (.60), seguido por Poder Socializado (.56) y Fortaleza Interior (.51). Por su puesto, ese fue también el orden de entrada al hacer el análisis de regresión tipo "stepwise".

La Tabla 1 presenta todas las correlaciones intervariables.

	(2)	(3)	(4)
Logro Interior (1)	.36	.50	.60
Poder Socializado (2)		.26	.56
Fortaleza Interior (3)			.51
Crecimiento Psicológico (4)			

De las cinco variables incluidas en el modelo estadístico sólo tres entraron en la ecuación de regresión (Logro Interior, Poder Socializado y Fortaleza Interior), explicando en conjunto el 51% de la varianza en Crecimiento Psicológico, $F(3,52) = 18.74$, $p < .0001$. Los resultados con la modalidad stepwise mostraron que el Motivo de Logro entró en primer lugar en la ecuación, explicando un 35% de la varianza; el Poder Socializado entró en segundo lugar, explicando un 12% adicional; y la Fortaleza Interior entró en tercer lugar, explicando un 4%.

Dicho brevemente, el Logro explicó el 35% de la varianza en el Crecimiento Psicológico y el Poder Positivo el restante 16%. Estos resultados apoyan claramente las dos hipótesis:

el Logro es el motivo de mayor impacto sobre el Crecimiento Psicológico y el Poder Positivo es la segunda fuerza.

Los datos mencionados aparecen en la Tabla 2, incluyendo las F que evalúan el aporte separado de cada variable.

TABLA 2 PROPORCIÓN DE VARIANZA EXPLICADA EN CRECIMIENTO POR LOGRO, PODER SOCIALIZADO Y FORTALEZA INTERIOR				
VARIABLES	R ²	INCR.	F	P
Logro Interior	.35		28.5	.001
Poder Socializado	.47	.12	12.2	.001
Fortaleza Interior	.51	.04	4.6	.05

DISCUSION

Los datos reportados brindaron fuerte apoyo a la primera hipótesis. Como se había anticipado, la Motivación al Logro explicó la porción más significativa de la varianza en Crecimiento Psicológico. Esto puede ser interpretado analizando las áreas de funcionamiento afectadas por la Motivación al Logro. Diversos trabajos ponen de manifiesto el efecto de la Motivación al Logro sobre diferentes indicadores de ejecución, en términos de rendimiento académico (Salom de Bustamante, 1981), desempeño profesional de profesores (Dávila de Salazar y Salom de Bustamante, 1990), y éxito económico de ingenieros (Villalobos de Leal y Romero García, 1990). Por otra parte, el efecto causal de la Motivación al Logro sobre el Crecimiento Psicológico puede ser visto en función de los constructos que tienen las personas

impulsadas por esta motivación, los cuales les permite estar mejor equipados para crecer psicológicamente.

Sabemos por la investigación que las personas con alta Motivación al Logro perciben una clara conexión entre su conducta y los resultados, esto es, son más internos (Salom de Bustamante, 1981), Ellas asumen plena responsabilidad por sus resultados, sean éstos de éxito o de fracaso. En el primer caso aprovechan el éxito para seguir creciendo, y en el segundo, implementan los correctivos necesarios para superar el fracaso, esto es, usan el componente informacional del fracaso para seguir creciendo. En definitiva, manejan mejor el fracaso.

Por otra parte, las personas con alta Motivación al Logro tienen mejor conocimiento de sus habilidades (Carrasco y Salom de Bustamante, 1990) y mayor confianza en sus recursos. Esto les provee de las herramientas necesarias para enfrentar los eventos inciertos de forma productiva, aprovechándolos para descubrir nuevas potencialidades.

Las personas con esta motivación se encuentran más impulsadas por la búsqueda del éxito que por el temor al fracaso. Sienten menos temor a exponerse ante los demás y ante situaciones nuevas. Es por esto que pueden tener mayor apertura para aprender de sí mismos y de los demás.

Una alta Motivación al Logro implica también la capacidad de cuestionar el propio sistema de constructos, de aceptar inconsistencias propias y ajenas; cambiar construcciones tantas veces como sea necesario para lograr las metas, y todo esto exige flexibilidad.

Todos estos componentes característicos de las personas con alta Motivación al Logro son las que alimentan su Crecimiento Psicológico. Este supone un uso positivo del fracaso, un manejo productivo de la incertidumbre, mucha apertura y flexibilidad. Al comportarse de esta manera, las personas con alta Motivación al Logro buscan expresar sus potencialidades, hacer cambios personales con sentido, convertirse en mejores seres humanos. De esta forma estarán siendo personas en crecimiento, que disfrutan la libertad de construir el mundo que ellas desean habitar.

La Motivación de Poder Positivo, por su parte, expresada conjuntamente como Poder Socializado y Fortaleza Interior, contribuyó significativamente a la explicación del Crecimiento Psicológico. Ambas características permiten enfrentar las dificultades que entraña el crecimiento dentro de la cultura mayor. El Poder Socializado puede resultar un recurso valioso, para ayudar a las personas a ser más sensibles al crecimiento de otros, a ofrecerles recursos que propicien el logro de sus metas y su propio crecimiento. El Poder Socializado es, por definición un poder altruista, propio de las personas más interesadas en ayudar a crecer a otros que en beneficiarse de ese crecimiento. En el trabajo industrial, altamente estructurado y con definiciones muy claras de las funciones desempeñadas en el momento, las personas tienen un amplio espacio para ejercer controles o hacer cumplir lineamientos.

Pero tales funciones pueden ejercerse a través del estilo autoritario

prevaleciente en la cultura mayor o pueden realizarse usando los recursos del Poder Formal para apoyar el crecimiento de compañeros y subordinados. Lo que esta investigación dice es que el ejercicio socializado del Poder contribuye positivamente con el Crecimiento Psicológico, incluso más que la Fortaleza Interior. Se ha reportado que esta última tiene más fuerza en muestras de estudiantes universitarios de pregrado y posgrado (Salom de Bustamante y Romero García, 1992), y aun en otra muestra de trabajadores industriales (Romero García y Salom de Bustamante, 1992).

La Motivación de Afiliación no tuvo un efecto significativo en la explicación del Crecimiento Psicológico. Resultaría razonable esperar resultados ulteriores para tener una idea más clara. Sin embargo, Salom de Bustamante y D'Anello Koch, (1990) han reportado que la afiliación de los estudiantes universitarios no muestra correlación con el desempeño y ésta es una posible fuente de información para análisis en estudios posteriores.

Es definitiva, la presente investigación apoya el modelo teórico formulado por Romero García (1991), aportando información valiosa para comprender las relaciones entre las Motivaciones de Logro y Poder Positivo con el Crecimiento Psicológico.

REFERENCIAS

- Angyal, A. (1941). **Foundations for a Science of Personality** N. York: Commonwealth Fund.
- Carrasco, C. y Salom de Bustamante, C. (1990). Motivos y Actitud hacia

- el Trabajo en Venezuela. **Memorias EVEMO 3**, 261-267.
- Dávila de Salazar, G. y Salom de Bustamante, C. (1990). Motivación y Desarrollo Profesional. **Revista Interamericana de Psicología Ocupacional**, 9, 34-92.
- Goldstein, K. (1940). **Human nature in the light of psychopatology**. Cambridge.
- Horney, K. (1942). **Self analysis**. N. Y.: Norton.
- Kelly, G. A. (1963). **A theory of personality: The psychology of personal constructs**. Harvard University Press.
- New York: W. W. Norton & Co.
- Maslow, A. H. (1970). **Motivation and personality**. N. Y.: Harper & Row Publishers.
- Rogers, C. R. (1965). **Client-centered therapy**. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Romero García, O. (1990a) Cultura Mayor y Cultura Industrial: Similitudes y Diferencias. **Memorias EVEMO 3**, 247-254.
- Romero García, O. (1990b). El Venezolano en la Cultura Mayor y en la Menor: Dos Construcciones Distintas. **Memorias EVEMO 3**, 332-350.
- Romero García, O. (1991). **Crecimiento Psicológico y Motivaciones Sociales**. Mérida: Ediciones ROGYA.
- Romero García, O. y Salom de Bustamante, C. (1992a). **Instrumentos de Medición para las Motivaciones Sociales y el Crecimiento Psicológico**. ROGYA, C. A. Papel no Publicado.
- Salom de Bustamante, C. (1981). **Necesidad de Logro y Rendimiento Académico**. Mérida: Laboratorio de Psicología, (ULA). Publicación 19.
- Salom de Bustamante, C. y D'Anello Koch, S. (1990). Motivación de Logro, Poder y Afiliación en Adolescentes. **Memorias EVEMO 3**, 176-182.
- Salom de Bustamante, C. y Romero García, O. (1990). Construcción Motivacional del Crecimiento Psicológico: Análisis Causal. **Memorias EVEMO 4**.
- Villalobos de Leal, R. y Romero García, O. (1990). Motivación para el Trabajo, Rendimiento Académico en Pregrado e Ingreso Económico del Profesional de la Ingeniería. **Revista Interamericana de Psicología Ocupacional**, 9, 26-33.