



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA  
INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y DE LA SALUD**

**CARRERA DE CIENCIAS PSICOLOGICAS**

**TEMA:**

---

**LAS HABILIDADES SOCIALES Y SU INFLUENCIA EN LA  
MOTIVACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA  
LICEO OXFORD.**

---

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Psicólogo General.

**Autor(a)**

Vargas Tello Dayana Elizabeth

**Tutor(a)**

Psc.Edu. Silva Jiménez Norma  
Verónica Mg.

AMBATO – ECUADOR

2019



## **AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TÍTULACIÓN**

Yo, Dayana Elizabeth Vargas Tello declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre “Las Habilidades Sociales y su influencia en la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford”, como requisito para optar al grado de Psicólogo General y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los 8 días del mes de Agosto de 2019, firmo conforme:

Autor: Dayana Elizabeth Vargas Tello

Firma: ........

Número de Cédula: 0503644817

Dirección: Salcedo, calle Juan Montalvo vía a Pillaro.

Correo Electrónico: dayanav14@gmail.com

Teléfono: 0999053222

## APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “**LAS HABILIDADES SOCIALES Y SU INFLUENCIA EN LA MOTIVACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA LICEO OXFORD.**”

presentado por Dayana Elizabeth Vargas Tello, para optar por el Título de Psicólogo General.

### CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Ambato, 8 de Agosto de 2019

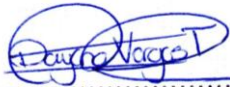


Psc.Edu. Silva Jiménez Norma Verónica Mg.

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Psicólogo General., son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor

Ambato, 8 de Agosto de 2019



Vargas Tello Dayana Elizabeth

C.I. 0503644817

## APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: **“LAS HABILIDADES SOCIALES Y SU INFLUENCIA EN LA MOTIVACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD ECUCATIVA LICEO OXFORD.”** previo a la obtención del Título de Psicólogo General, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Ambato, 8 de Agosto del 2019



Dr. Ana Cecilia Ortiz Paredes Mg.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Psc. Cl. Verónica Elizabeth Labre Tarco Mg.

VOCAL



Psc. Edu. Verónica Nataly Hidalgo Vasconez Mg.

VOCAL

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico a Dios, por darme fuerza y ser el inspirador para continuar este anhelado sueño. A mis padres por su amor, paciencia y sacrificio durante estos años, porque gracias a ustedes he logrado llegar hasta este punto de mi vida.

¡Son los mejores!

## **AGRADECIMIENTO**

El presente trabajo principalmente agradezco a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, a mis padres por ser el pilar fundamental en todo este tiempo y por brindarme el apoyo incondicional, A mi tutor la Psc. Edu. Verónica Silva Mg quien, con su experiencia, conocimiento y motivación me oriento en la investigación.

## INDICE DE CONTENIDO

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	xiii
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPÍTULO I</b>	
EL PROBLEMA .....	2
Contextualización.....	2
Antecedentes Investigativos.....	5
Contribución teórica, económica, social y/o tecnológica.....	6
Fundamentacione .....	7
JUSTIFICACIÓN .....	8
OBJETIVOS .....	9
MARCO CONCEPTUAL.....	10
HABILIDADES SOCIALES.....	10
Definiciones. ....	10
Tipos de habilidades sociales.....	11
Componentes.....	14
Factores de la Escala de Habilidades Sociales.....	18
MOTIVACIÓN.....	21
Definición.....	21
Características de la Motivación.....	22



Clasificación de la Motivación. ....	23
Teorías de la motivación. ....	25

## **CAPÍTULO II**

METODOLOGÍA .....	31
Diseño del Trabajo. ....	31
Área de estudio.....	32
Población.....	32
Instrumentos de Recolección. ....	33

## **CAPÍTULO III**

ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	37
Diagnóstico de la situación actual.....	37
Planteamiento de la hipótesis.....	42
Regla de decisión. ....	43
Nivel de confianza .....	43
Grados de libertad.....	43
Datos obtenidos de la Investigación.....	43

## **CAPÍTULO IV**

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	51
Recomendaciones.....	53
Discusión.....	53

## **CAPÍTULO V**

PROPUESTA.....	55
TEMA DE LA PROPUESTA.....	55
Justificación .....	55
OBJETIVO GENERAL.....	56
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	56

ESTRUCTURA TÉCNICA DE LA PROPUESTA.....	56
ARGUMENTACIÓN TEÓRICA .....	56
Técnicas a utilizar en la propuesta .....	57
Desarrollo del Taller I.....	61
Desarrollo del Taller II.....	65
Desarrollo del Taller III .....	68

## INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Población.....	34
Tabla N° 2: Niveles de la Escala de Habilidades Sociales.....	36
Tabla N° 3: Niveles de la Escala de Motivación M-L 1996 .....	37
Tabla N°4: Distribución de Datos de la Escala de Habilidades Sociales.....	40
Tabla N°5: Distribución de Datos de la Escala de Motivación M – L 1996. (AFILLIACION).....	41
Tabla N°6: Distribución de Datos de la Escala de Motivación M – L 1996. (PODER).....	43
Tabla N°7: Distribución de Datos de la Escala de Motivación M – L 1996. (LOGRO) .....	44
Tabla N°8: Frecuencias observadas (filiación) .....	46
Tabla N°9: Frecuencias esperadas (filiación) .....	47
Tabla N°10: Calculo del chi cuadrado (filiación) .....	47
Tabla N° 11: Frecuencias observadas (poder).....	49
Tabla N°12: Frecuencias Esperadas (Poder).....	49
Tabla N°13: Calculo del chi cuadrado (poder) .....	49
Tabla N°14: Frecuencias observadas (logro).....	51
Tabla N°15: Frecuencias esperadas (logro) .....	51
Tabla N°16: Calculo del chi cuadrado (logro) .....	52
Tabla N° 17: Plan Operativo .....	62
Tabla N° 18: Planificación del Taller I .....	63
Tabla N° 19: Planificación del Taller II.....	67
Tabla N° 20: Planificación del Taller III.....	70

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N°1: Población.....	35
Gráfico N°2: Distribución de Datos de la Escala de Habilidades Sociales.....	40
Gráfico N°3 Distribución de Datos de la Escala de Motivación M-L 1996. (AFILIACIÓN) .....	42
Gráfico N°4 Distribución de Datos de la Escala de Motivación M-L 1996... ..	43
Gráfico N°5 Distribución de Datos de la Escala de Motivación M-L 1996... ..	44
Grafica 6: Chi cuadrado .....	47
Grafica 7: Chi cuadrado .....	50
Grafica 8: Chi cuadrado .....	53

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y DE LA SALUD**  
**CARRERA DE CIENCIAS PSICOLOGICAS**

**TEMA: “LAS HABILIDADES SOCIALES Y SU INFLUENCIA EN LA MOTIVACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIDAD EDUCATIVA LICEO OXFORD.”**

**AUTOR:** Vargas Tello Dayana Elizabeth

**TUTOR:** Psc.Edu. Silva Jiménez Norma Verónica Mg.

**RESUMEN EJECUTIVO.**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo investigar la influencia de las habilidades sociales en la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford. Para ejecutarlo, se utilizaron dos instrumentos psicológicos en una población de 70 adolescentes, como la escala de habilidades sociales (EHS) de Elena Gismero, con el propósito de evaluar los niveles alto, medio y bajo. Además, se aplicó la Escala de Motivación M-L 1996, para identificar el nivel en los tipos de motivación de afiliación, poder y logro. Mediante el método estadístico del chi cuadrado fue viable establecer que no existe relación entre las variables. La metodología manejada es cuali-cuantitativa. Es cuantitativa al emplear la recolección y el análisis de datos para impugnar las interrogantes de investigación; es cualitativa por la búsqueda del aspecto teórico. Finalmente, se desarrolla una propuesta denominada Talleres para el fortalecimiento de la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, permitiendo vigorizando la motivación, con la intención de mejorar el estilo de vida de la población investigada.

**DESCRIPTORES:** afiliación, habilidades sociales, logro, motivación, poder,

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y DE LA SALUD**  
**CARRERA DE CIENCIAS PSICOLOGICAS**

**TOPIC: SOCIAL SKILLS AND THEIR INFLUENCE ON STUDENTS’  
MOTIVATION OF THE LICEO OXFORD HIGH SCHOOL.**

**AUTHOR:** Vargas Tello Dayana Elizabeth

**TUTOR:** Psc.Edu. Silva Jiménez Norma Verónica Mg.

**ABSTRACT**

This research aims to investigate the influence of social skills on the motivation of the students’ of motivation of the Liceo Oxford High School. To carry it out, two psychological instruments were used in a population of 70 teenagers, such as the social skills scale (EHS) of Elena Gismero, with the purpose of evaluating the high, medium and low levels in this area. Also, the M-L 1996 Motivation Scale was applied to identify the level in the types of motivation of affiliation, power and achievement. Through the statistical method of chi-square it was feasible to establish that there is no relationship between the variables. The methodology used is qualitative and quantitative. It is quantitative when using data collection and analysis to reject research questions; it is qualitative for the search of the theoretical aspect. Finally, a proposal called Workshops for the Strengthening of the Motivation of Students of the Liceo Oxford High School, allowing motivation to be invigorated, with the intention of improving the lifestyle of the investigated population is presented.

**KEYWORDS:** achievement, affiliation, motivation, power, social skills.

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como tema las habilidades sociales y su influencia en la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford. Tomando en cuenta a las habilidades sociales como una fusión de destrezas conductuales, que facilitan el solventar una realidad social de manera positiva, apta para el ser humano y el contexto social que se encuentra, beneficiando a expresar sentimientos, actitudes, deseos, opiniones, La motivación es un estado interno que incita, mantiene y dirige la conducta por medio de factores internos o externos que establecen las acciones de una persona. A continuación, se detallará de forma secuencial el contenido de cada uno de los capítulos de la presente investigación:

Capítulo I, se enfoca en la descripción del problema, la contextualización, los antecedentes investigativos, la contribución teórica, económica, social y/o tecnológica, las fundamentaciones tanto epistemológicas como psicológicas, justificación, planteamiento del objetivo general como específicos correspondientemente y finalmente un marco conceptual sostenible. El Capítulo II se detalla aspectos sobre la metodología utilizada, además, se representan de forma minuciosa los instrumentos de evaluación de la investigación, se explica el proceso de obtención y análisis de datos. El capítulo III se realiza el análisis e interpretación de los resultados generales relacionados con la problemática, tomando en cuenta las características de los instrumentos utilizados y la población de estudio, cuyos instrumentos utilizados fueron la Escala de Habilidades Sociales EHS y la Escala de Motivación M-L 1996, seguido de la comprobación de la hipótesis por medio del método estadístico Chi Cuadrado. El capítulo VI se muestra las conclusiones y recomendaciones de la investigación en base a los resultados obtenidos y el capítulo V consta específicamente de la propuesta, con la pertinente representación del tema, justificación, objetivos, la argumentación teórica y el diseño técnico de la misma.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

Las habilidades sociales se describen como todas las destrezas con relación a la conducta social del individuo, mediante un conjunto de estrategias conductuales que ayudan a resolver el ambiente de manera efectiva e idónea para el sujeto y el contexto social que se encuentra, es así que favorecen a expresar actitudes, opiniones e incluso sentimientos, es primordial manifestar en la adolescencia, siendo una de las fundamentales etapas del desarrollo de los sujetos, en la adquisición de métodos o tácticas sociales, por otra parte la motivación está relacionada con las expectativas, es decir cada individuo posee un motivo diferente al realizar una actividad y con el paso del tiempo puede cambiar hacia algo diferente.

Esto ocurre en los adolescentes, el desánimo conlleva a un desinterés por ende a la decepción y al fracaso escolar, existiendo diversos factores que influyen en la familia al establecer una comunicación, en las habilidades sociales probablemente podrían afectar al no ser adquiridas de forma adecuada generando problemas a nivel social, una de ellas las personas tienden a actuar de manera diferente, como por ejemplo el evitar continuamente las situaciones le resulten incómodas o puede ser que el individuo enfrente de manera agresiva a los conflictos, provocando una desmotivación de los individuos que afectarían en el ámbito educativo y social.

#### **Contextualización.**

Las habilidades sociales son un conjunto de conductas indispensables que permiten relacionar e interactuar con los demás de formas satisfactoria en el



entorno; en cuanto a la motivación comprende a un elemento psicológico que mantiene, orienta y determina una conducta es decir la razón o un motivo que provoca realizar o a su vez emitir una acción.

A nivel mundial, se han realizado diversas investigaciones, una de ellas es referente a la eficacia de las estrategias de motivación en el tratamiento del sobrepeso y obesidad, desarrollado en España específicamente en Madrid, el declive del peso se situó en el 1% y el 2,5% del grupo de intervención; utilizando terapias tanto psicológicas, conductuales como motivacionales por medio de enfoques terapéuticos que deben adaptarse a las necesidades del paciente, a esto se suman los diferentes factores, el exceso de peso, complicaciones físicas, tratamientos ejecutados anteriormente y comorbilidad psicológica, es así que para facilitar la toma del cuidado sobre el problema de salud es favorable realizar seguimientos de los cambios sobre el estilo de vida que puede abordar los aspectos de compartir las diversas experiencias y dificultades para conseguir lo anhelado en situaciones similares con los miembros del grupo, en donde las intervenciones se adaptaron en fases y cada una de ellas se enfoca en la adquisición de un compromiso a través de la entrevista motivacional y una evaluación para efectuar cambios. Loreto, Rosich, Panisello, Aránzazu, Serrano, Montes y Tárraga (2014) llegan a la conclusión mediante investigaciones observacionales mencionan la “importancia al beneficio de intervenciones psicológicas basadas en estrategias conductuales que apoyan la técnica de intervención motivacional” (p.17). Las terapias cognitivas conductuales son eficaces si se combinan con ejercicio y dieta en la reducción del peso, si se enfoca a lograrlo y cambiar el estilo de vida conseguido por medio de pautas de alimentación adecuados además del control del estrés y del ejercicio físico regular, si estas se fusionan los resultados con eficaces tanto de manera grupal como individual, así se valoró la efectividad de la entrevista motivacional con técnicas conductuales y cognitivas para transformar los malos hábitos alimenticios, obteniendo como resultado el 55.8% de las personas quienes redujeron el peso corporal.

En América Latina al noreste de Brasil se realizó una investigación acerca de las habilidades sociales y el comportamiento infractor, en una población de adolescente se puede indagar la probabilidad de incidencia frente al comportamiento de una conducta que alcanza al nivel del 5%; por lo tanto trabajaron con una muestra de doscientos tres jóvenes, aplicando el inventario de habilidades sociales para adolescentes de Prette y un cuestionario de semiestructurado, además se establecieron un modelo estadístico de regresión logística que consiste buscar la posibilidad de ocurrencia al provenir de la conducta. (Amaral, Pinto y Medeiros, 2014) manifiestan la importancia de estudios en “relación a la influencia significativa del acto infractor y la implicación con drogas, considerando que las habilidades sociales pueden ser un factor de riesgo o de protección dentro del contexto social porque varía en base al nivel de resiliencia individual” (p.34). Es así que la presencia de las habilidades sociales y la resolución de problemas pueden actuar como accesorios que protegen contra el acometimiento de actos infractores, teniendo como influencia el ámbito social en que el individuo se desarrolla.

En Ecuador, mediante la investigación de restauración cognitiva y el entrenamiento en habilidades sociales, conjuntamente con las técnicas psicoterapéuticas para la disminución del uso de drogas en jóvenes, haciendo énfasis en las causas del consumo y el mal manejo de las mismas, (Obando y Vera) manifiestan por medio del observatorio ecuatoriano de drogas se encuestaron a trece mil novecientos doce estudiantes tanto de colegios públicos y privados, en edades de trece a diecinueve años, en treinta y un ciudades del país, alcanzando como resultado global del 12,8 % de los estudiantes han probado alguna vez algún tipo de sustancia (parr.4). Es decir, unos ciento veintiocho mil jóvenes, de entre más de un millón; es así que se lleva a cabo la investigación donde se atendieron doscientos casos con psicoterapia individual, donde fueron atendidos en consulta privada de manera directa que posterior a ello los profesionales de la salud como los psicólogos socializaban las diferentes técnicas dando una mejor atención, se logró mejores resultados al realizar estudios de casos y planificar las estrategias de intervención, utilizando el método cognitivo conductual. Llegaron a la conclusión una vez que se realizaron ocho

sesiones individuales y se aplicaron diferentes técnicas acerca del entrenamiento en habilidades sociales, se ejecutaron orientaciones sobre la necesidad de obtener formas de sociabilización, autoestima, maneras con cada sujeto en el déficit de las mismas se implementaron pruebas conductuales en el consultorio y tareas a casa permitieron que ellos adquirieran nuevas habilidades sociales.

### **Antecedentes Investigativos.**

Se comprende por habilidad social como la capacidad de comprender de una forma acertada, siendo recompensado y de evitar un comportamiento que, sea castigado o ignorado por los demás, mientras que la motivación constituye en un conjunto de necesidades tanto físicas como psicológicas, de valores y modelos sociales incorporados, no siempre conscientes, que orienten la conducta de la persona hacia el logro de una meta. En el mundo se han destacado investigaciones la persona hacia el logro de una meta, en el mundo se han destacado investigaciones significativas que se detalla a continuación:

En las investigaciones realizadas sobre habilidades sociales en adolescentes institucionalizados entre catorce y diecisiete años de edad, en la ciudad de Guatemala. (Monzón, 2014) muestran deficiencia en las habilidades sociales como por ejemplo al presentar a nuevas personas, hacer cumplidos, persuadir a otros de las propias ideas, convencer a los demás, expresar los sentimientos, enfrentar el enfado del otro, expresar afecto, evitar los problemas con los demás, responder a las bromas, formular, quejas o a una acusación, todas las habilidades que marcaron dentro de un rango la más afectada es la habilidad para expresar los sentimientos, en el indicador del instrumento que mide esa habilidad, un 76,67% de la muestra que se auto califico entre uno y tres puntos.

Por medio de la investigación sobre el desarrollo de habilidades sociales en adolescentes varones entre quince a dieciocho años del centro Municipal de formación artesanal Huancavilca de la ciudad de Guayaquil. Para (Cabrera, 2013) llega a la conclusión que el nivel de desarrollo en los adolescentes es deficiente en

las primeras habilidades sociales, relacionadas con sentimientos, alternativas a la agresión, para manejar el estrés y de planificación, logro determinar que las habilidades manifiestan un menor nivel de desarrollo son aquellas que implican involucrarse activamente con los demás, por ejemplo como la persona inicia una conversación y hacer cumplidos, de la misma manera el manejo de emociones, haciendo referencia a cómo utilizar autocontrol y expresar sus emociones.

En el estudio realizado con el tema motivación, autoeficacia, estilo atribucional y rendimiento escolar de estudiantes de bachillerato, ejecutado en México. (Becerra y Reidl, 2015) mencionan si habría diferencias en la motivación, autoeficacia, estilo atribucional y rendimiento escolar en estudiantes; además de identificar las variables predicen el rendimiento escolar y también el describir las causas que atribuyen; dicha investigación se la ejecutó en dos fases, en la primera se trabajó con mil cuatrocientos cincuenta y tres estudiantes de bachillerato tanto para adaptar, validar y responder los objetivos de estudio, mientras que la segunda fase participó en dos grupos focales es decir con quince alumnos de rendimiento escolar y las tres variables cognoscitivas motivacionales como el estilo atribucional académico, autoeficacia académica y motivación al logro escolar.

### **Contribución teórica, económica, social y/o tecnológica.**

El presente trabajo tiene una contribución significativa en el aspecto teórico mediante un nuevo comienzo investigativo de carácter científico, facilitando de cierto modo el material documental y bibliográfico que sustentan los resultados; además contiene una investigación social, en la actualidad no existen investigaciones similares y conjuntamente con las habilidades sociales mediante el comportamiento presente en los sujetos, siendo una estrategia de ayuda para resolver de forma satisfactoria el ambiente a desarrollar y por último, esta investigación presenta una contribución económica ayudando a promover una mayor comprensión sobre la habilidades sociales y motivación de los adolescentes, considerando los riesgos que puede presentar una persona a causa del entorno.

## **Fundamentaciones.**

### **Fundamentaciones Epistemológicas.**

Esta investigación tiene una base epistemológica en el existencialismo que estudia la condición humana a partir de principios de libertad y responsabilidad individual, es decir la búsqueda de sí mismo y el significado de la vida a través del libre albedrío, elección y responsabilidad personal. Arandia, Osmar, Portales y Luis, cita a Dierksmeier y Pirson (2015) manifiestan que “Esta corriente filosófica establece que el desarrollo del ser humano es el medio y el fin del humanismo, teniendo como elemento central el respeto y procuración de la dignidad humana” (p.97). Es decir que las normativas y reglas son el pilar fundamental para la creación de una sociedad equitativa en diferentes ambientales interpersonales, debido a que las personas son entes que se han caracterizado por ser seres sociales y racionales, elementos que le permiten ser parte de la sociedad, proponiendo que la motivación de la persona se ve influenciada por una serie de factores extrínsecos e intrínsecos, que van en un orden sistemático y a su vez influyen en la motivación de la persona.

### **Fundamentación Psicológica.**

La presente investigación se fundamenta en la corriente humanista, por medio de su precursor Rogers y orientada a la motivación y habilidades sociales. Esta Corriente alude que las personas son entes libres que tienen un juicio de valor basado en su experiencia. Paredes (2015), señala que “la motivación es la base del comportamiento humano. Cuando actuamos, lo hacemos persiguiendo un objeto claro” (p. 19). Y juntos pueden llegar al logro personal y una homeostasis emocional, permitiéndole resolver problemas que se presentan en la cotidianidad, alcanzando hacer lo que anhela, pero que también pueden verse influido por diversos factores intervinientes, como movimientos voluntarios que tiene la persona para cumplir, una tarea o alcanzar un meta y debe estar combinada con la conducta de la persona y las actividades que realiza; puede ser un instrumento esencial en el ámbito escolar, laboral, etc.

## JUSTIFICACIÓN

La importancia de este trabajo de investigación es manifestar si existe relación entre las habilidades sociales y la motivación en los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford del residente del cantón Salcedo, misma que constituye un elemento fundamental de la naturaleza humana, siendo indefectible para la supervivencia y el bienestar emocional. En la motivación es indispensable para la vida teniendo una serie de procesos que implica un trabajo significativo.

Genera impacto para la colectividad educativa porque no se registran investigaciones pasadas y referentes a esta temática, además tiene beneficio en el contexto educativo para enfrentar de forma adecuada en los diferentes entornos, es original porque recaba información para planear una propuesta de solución a la problemática de estudio ayudando a disminuir situaciones que perjudiquen tanto a nivel social, psicológico y emocional.

Resulta factible porque se cuenta con la colaboración del personal de la institución, quienes proporcionan información, espacios y tiempo necesario para realizar el estudio investigativo, a más de contar con material bibliográfico, tecnológico y virtual, técnicas e instrumentos psicológicos que permitan la recolección de datos. Los beneficiarios son las estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford del cantón Salcedo, se obtendrá información acerca de la motivación en tres sub escalas como la motivación de filiación siendo el deseo de los sujetos para mantener y establecer contactos interpersonales, la motivación de poder se basa en la necesidad del individuo por colocarse sobre los demás y ejercer sobre ellos algún tipo de control o dominio y la motivación de logro se relaciona con los deseos de estimación para conseguir alguna meta, en cuanto a las habilidades sociales se determina el nivel que presentan los estudiantes.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General.**

Investigar la influencia de las habilidades sociales en la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford.

### **Objetivos Específicos.**

- 1.- Identificar el nivel de las habilidades sociales de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford.
- 2.-Determinar el nivel de motivación en los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford.
- 3.- Plantear una propuesta de solución al problema encontrado.

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **HABILIDADES SOCIALES.**

#### **Definiciones.**

El vocablo habilidad por lo general se define como una capacidad y disposición al momento de ejecutar ciertas labores, entendiéndose como la destreza que tiene una persona al ejecutar ciertas actividades en una conducta específica: por otra parte, el termino social refiere a las acciones que realiza el sujeto enfocado para una mismo a hacia los demás. existiendo un intercambio de demostraciones entre las partes. los dos términos unificados se conocen a las habilidades sociales como competencias sociales constituyendo en un área compleja dentro de la conducta humana dependiendo del contexto abarca distintos factores que se encuentran en continua transformación.

Para Goldstein (1980) define a las “habilidades sociales se enfocan en un conjunto de habilidades y capacidades tanto variados como específicas para el contacto interpersonal y la solución de problemas personales y socioemocional” (parr. 6). Por esta razón son utilizadas en actividades desde básicas hasta avanzadas, además se puede mencionar que son conductas aprendidas poniendo en juego a las personas en situaciones interpersonales para obtener o mantener el reforzamiento del ambiente, implicando interacciones entre individuos mejorando día a día correctamente las posturas conductuales, situacionales y personales; además se debe considerar los aspectos verbales, no verbales y cognitivos, teniendo presente la obtención del apoyo social fuera del entorno familiar. En la actualidad han ido tomando fuerza, a través de experiencias del largo vivir que la sociedad transforma más tiempo en estas interacciones, al mismo tiempo es ineludible el uso de habilidades en el trascurso de intercambio para tener relaciones positivas con los sujetos y conseguir a un bienestar personal en forma general.

Tapia y Cubo (2017) mencionan a las habilidades sociales como “conductas manifiestas verbales y no verbales, observables en las distintas situaciones de interacción que tiene un individuo con otra” (p.4). A la vez son respuestas que de tal modo la efectividad obedece del contexto logrando principalmente un



aprendizaje diario, de igual manera se lo relaciona como un conjunto de capacidades y destrezas que radica en relacionar o interactuar con otras personas de forma apropiada como, por ejemplo, el expresar sentimientos, opiniones, deseos o necesidades en diversas situaciones, sin experimentar tensión, ansiedad, sudoración o diferentes emociones negativas.

### **Tipos de habilidades sociales.**

Al referirse de las habilidades sociales se entiende que forma parte de la comunicación, haciendo posible que el ser humano pueda manejar de mejor manera los esquemas de acción y crear entornos de información con los demás, sea respetando tanto opiniones como pensamientos y sentimientos, además afirman que hacen factible que los individuos ejecuten tareas, compartan ideas, sepan escuchar, apoyándose en la escucha empática incluyendo todos los sentidos, incluso iniciar una conversación se la puede mencionar como la capacidad que poseen los individuos al momento de iniciar una plática como por ejemplo el saludar de manera natural, el presentarse ante los demás e incluso proponer nuevos temas.

Betancourt, Zambrano, Ceballos, Benavides y Villota (2017) mencionan “el mantener un dialogo hace firmeza para dar forma y continuar una conversación, sea introduciendo puntos de vistas de cada individuo, sin prejuicios he incluso predisposiciones” (p.136), la comunicación es indispensable conjuntamente al expresar las emociones que se manifiesta como una destreza que da a conocer a las demás personas de forma clara y que influye dentro de una conversación por medio de la percepción como una aceptación libre.

Los tipos de habilidades sociales las han clasificado como básicas, complejas o avanzadas, al referir de habilidades sociales básicas se destaca el #escuchar, iniciar y mantener una conversación, formular preguntas, dar las gracias, presentarse a sí mismo y con los demás, realizar un cumplido” (Verde, 2015, p. 24). Estas habilidades constituyen una interacción simple a nivel social porque examina en la comunicación por medio de la sociabilización de manera positiva o negativa y el avance de la misma dentro del grupo en que el sujeto se encuentre; de la misma forma el pedir ayuda resulta ser una habilidad compleja, porque dependerá de otra

para contrastar una actividad que le resulte difícil, es así al inmiscuirse en una actividad es disposición de cada persona, de tal manera los individuos que son personalidad introvertidos les incomoda el hecho de ser partícipes en actos que involucran estar al frente de un público o multitudes, por otro lados las personas extrovertidas no les cuesta sociabilizar y por lo general tienden a tener varios amigos y por ende pueden llegar a ser participativos e impulsivos. El dar y seguir instrucciones es una manera de comunicación específica al momento de ofrecer indicaciones por el medio que alcanza a evitar complicaciones a futuro, además el no ser una persona asertiva originará algarabía debido que no podrá emitir mensajes claros pertenecientes a la comunicación.

Las habilidades sociales básicas como complejas van de mano en forma conjunta ya que brinda ayuda para tener un alto manejo de actitudes, conductas y capacidades frente a los diferentes contextos del diario vivir y por medio de las pericias sociales sean aprendidas o modificadas con el pasar de los años, cabe recalcar que en la adolescencia los sujetos empiezan a manifestar a la colectividad cambios significativos, al querer interactuar con los pares, aparte de mantener una relación con el sexo opuesto; de este modo se establece un proceso común dentro de la sociedad como por ejemplo el relacionarse frecuentemente como salir con amigos, caminar, comer helados, ir al cine o algún lado, del mismo modo el conocer nuevas personas es algo común en la vida estableciendo nuevas amistades, simultáneamente con las experiencias previas y las que se van obteniendo y facilitan para la instauración o eliminación de destrezas.

Las habilidades sociales no solo permiten relacionarse con el medio, sino también el establecer nuevas amistades, a efectos que se irán manifestando en las diferentes actividades de la vida como por ejemplo asistir a una fiesta de amigos, ir de visita a algún lugar de atracción sana, salir con familiares, son interacciones que cada sujeto lo ejecuta de manera habitual.

Así mismo para Torres (2014) menciona “El componente cognitivo lo constituyen los procesos y capacidades cognitivas, es decir, las ideas, percepciones,

pensamientos, pensamientos que se hacen de la situación” (p.25). Es así que el entorno influye de manera característica para que las personas edifiquen pensamientos desde pequeños, colocando a lo largo de la subsistencia; aparte de una conveniente compostura en la práctica de estas habilidades de gran beneficio para instruirse a comprender y expresarse con los demás, por medio del conjunto de conductas que permiten relacionarse de manera placentera con el resto, siendo indispensables en cualquier ambiente que nos encontremos como puede ser familiar, en la calle con amigos o en el trabajo.

Los tipos de habilidades sociales pueden variar para diferentes autores según el estudio que realicen, es así que se menciona a Goldstein (1980) quien refiere que las habilidades sociales se pueden distinguir según el criterio de clasificación que utilice. Mediante una organización temática clásica, surgen seis grupos en los que corresponde al primero como habilidades sociales básicas que incluye el saber escuchar, iniciar y mantener una conversación, formular una pregunta, dar las gracias, presentar a uno mismo y los demás, realiza un cumplido y dialogar; el grupo dos hace referencia a las habilidades sociales avanzadas que incluye pedir ayuda, participar, dar y seguir instrucciones, disculparse, convencer a los demás, dar la opinión sobre lo que se piensa al respecto. en el grupo tres menciona a las habilidades afectivas aludiendo como el conocer y expresar los propios sentimientos, comprender y respetar los sentimientos de los demás, enfrentarse con el enfado de otros, expresar afecto, resolver el miedo, recompensarse, consolar al afligido y animar al decaído. por otra parte, en el grupo cuatro encontramos a las habilidades alternativas a la agresión las cuales incluye el pedir permiso, quererse a uno mismo, compartir algo, ayudar a los demás, negociar, emplear el autocontrol, defender los propios derechos, responder a las bromas, no entrar en peleas; en el grupo cinco comprende a las habilidades que hace frente al estrés que implica formular y responder una queja, demostrar deportividad después de un juego, defender a un amigo, enfrentarse a mensajes contradictorios, prepararse para una conversación difícil y hacer frente a las presiones del conjunto de amigos o de diálogos; y por ultimo tenemos al grupo seis conocida también como habilidades de planificación las cuales son, tomar decisiones, pensar sobre la causa de un

problema, establecer un objetivo, conocer las propias habilidades, recoger información, resolver los problemas según la importancia y concentrarse en una tarea; de esta manera se comprende a las habilidades sociales como vías o rutas encaminadas a los objetivos del individuo, es decir las habilidades sociales están definida en tres aspectos, la primera en entender la conducta socialmente hábil en técnicas que posiblemente lleven hacia consecuencias reforzantes, en segundo lugar, las situaciones interpersonales que manifiestan las habilidades sociales y finalmente en describir la conducta socialmente competente del sujeto.

### **Componentes.**

Los componentes facilitan a discernir la comunicación participando al proceso de interacción del hombre en los diferentes ámbitos de desarrollo y obteniendo componentes conductuales, cognitivos y fisiológicos, según Torres (2014) refiere que “El componente cognitivo lo constituyen los procesos y capacidades cognitivas, es decir, las ideas, percepciones, pensamientos, pensamientos que se hacen de la situación” (p.25). Además, se puede mencionar al ambiente como una gran influencia para los sujetos construyan sus pensamientos desde que son pequeños con la ayuda de los padres o personas apoderadas; del mismo modo es posible que existan circunstancias que impidan de forma completa o parcial a un aprendizaje previo, los componentes de las habilidades sociales favorecen a comprender como la comunicación coopera para el desarrollo de la interacción del hombre en el ámbito familiar, social. Para Saldaña y Reátegui (2017) mencionan “Los factores cognitivos se hacen presente la inteligencia, habilidad que subyace al desarrollo social, donde se considera el coeficiente intelectual y el procesamiento cognitivo” (p.13). Dentro del componente cognitivo interviene la interacción de la inteligencia cognitiva y el desarrollo de la inteligencia emocional que se enfocan en un trabajo conjunto encaminando en la memoria, atención y lenguaje.

Dentro de los componentes conductuales se encuentra la conducta que hace referencia a cada persona como se comporta o da respuesta a situaciones que se presentan, además influyen aspectos internos tales como la personalidad, creencias, inteligencia y externos como los momentos, lugar o persona que está cerca; además

entre los aspectos conductuales se considera al termino asertividad como un elemento primordial al relatar la conducta y habilidades sociales siendo una conducta asertiva la que permite desarrollar tanto competencias personales como sociales; en este componente intervine acciones verbales y no verbales, donde se menciona que “las habilidades sociales son comportamientos donde intervienen dos componentes principales; verbales y no verbales” (Carillo, 2015, p.20). Para el crecimiento de la comunicación verbal se debe manipular un léxico acorde al contexto social y cultural; consiguiendo conservar diálogos significativos como la duración de una conversación, la variación de la plática que se forma entre diversos grupos es de suma importancia, es decir transformar la charla en un auténtico dialogo y no es un simple parlamento, por ejemplo, si no hubiera esa transformación el sujeto tiende a ser el único que interactúe. El ritmo, fluidez y perturbaciones dentro del lenguaje se refleja al momento de tener pausas, repeticiones de palabras, al tartamudear, la omisión de artículos, que darán la formación de oraciones incompletas que dificultarán el entendimiento de la conversación. Si la persona habla muy rápido y no articula de forma adecuada cada palabra no se le comprenderá, o lo poco que le entiendan lo harán de manera distorsionada es ahí cuando, la persona solicita que sea más clara y explícita en lo que desea expresarse.

En la comunicación el lenguaje no verbal puede llegar a expresar más que el verbal, se debería tener un dominio consciente de la postura corporal; haciendo referencia a la expresión facial, el rostro es la parte del cuerpo que tolera en conservar una conversación de forma directa, con la que formula sentimientos de enojo o disgusto, tristeza, alegría así la elocuencia de la plática en un individuo se mantiene conforme a la manifestación facial que en ocasiones no coordina con la expresión corporal. La mirada en el diálogo logra ser importante como factor de percepción entre los sujetos llegando a pensar que está o no poniendo atención y ocasionara que se termine el diálogo que se formó, mientras que la sonrisa puede ayudar a establecer nuevas relaciones en la sociedad mediante el expresar simpatía que se tiene hacia los demás. Si la persona lo percibe como una sonrisa sincera y no como algo forzado o tan solo por el momento, la persona no está abierta a un dialogo, asimismo la postura corporal es uno de los puntos de la comunicación no verbal que puede expresar diversas posturas por ejemplo el cómo está parado la

persona, el movimiento de las manos, la posición al sentarse, el cruzar los brazos, la dirección de los pies, etc. Estas actitudes en una conversación pueden dar ciertos significados a la plática; si es placentera para la otra persona o si se siente intimidada, si se le está reclamando algún problema, cambiará la postura. Todo esto será un indicador para saber si el otro se encuentra cómodo con el tema que se estableció como plática o que se deberá cambiar de asunto para no incomodar al otro, mientras que la sonrisa es una expresión fácil que reacciona a ciertos estímulos, sea por satisfacción y placer al momento de una situación positiva, también la apariencia personal el cómo se presenta ante los demás, sabiendo identificar el estilo de vestimenta que se debe llevar en cada ocasión y que esto se vea reflejado de manera armónica tanto con el lenguaje verbal como el no verbal. No es lo mismo ir a un evento internacional en donde se deba utilizar un atuendo formal a ir a un concierto que sería más casual, dependiendo de la clase de evento al que asista. El contacto físico es la manera de comunicación no verbal por excelencia; constituyéndose en lo fundamental para poder generar relaciones interpersonales, tomando en cuenta la importancia en la comunicación no es lo mismo entre como lo dice y lo que la otra persona entiende; y para que suceda debemos comunicar y aprender a controlar las destrezas comunicativas.

Por lo tanto, los componentes conductuales ayudan a entender la comunicación verbal, el cómo se establece la plática, la duración, la formalidad, el humor que se establezca dentro del grupo, el cual ayudará a mantener la interacción de todos los miembros. La comunicación no verbal es el reflejo de la parte inconsciente de la persona que está hablando o receptando, se debería tener un conocimiento alto para reconocer los movimientos que se están dando y entender lo que quiere decir el individuo a través ellos. El mensaje paralingüístico también conocido como paralenguaje hace referencia a aquellos componentes de la comunicación relacionados con la parte vocal de un discurso, estos componentes nos proporcionan información, los aspectos paralingüísticos, se basa en el tono refiriéndose a la calidad vocal es decir si se maneja bien se puede influir mucho en los receptores de la comunicación, actúa negando el contenido de las palabras que pronunciamos o a su vez se refuerza el interés sobre una parte concreta del mensaje, también es necesario considerar la inflexiones es decir a la elevación o atenuación con la voz

quebrándola o pasando de un tono a otro, mientras tanto el volumen debe ajustarse al entorno de los interlocutores, en ocasiones puede ser necesario hacer variaciones para llamar la atención del oyente, además la claridad y sobre todo evitando la exageración el acento en caso de comunicarnos en una lengua diferente, puede pasar que no entendamos y que pierdan parte de la información que queremos transmitir, mientras tanto la velocidad debemos evitar los extremos es decir ni hablar muy deprisa ni muy lento o despacio porque ocasionaría aburrimiento, correspondiente a la latencia hace énfasis en el intervalo temporal de silencio entre el final de una frase por un individuo, en algunas veces el timbre es la calidad vocal o resonancia de la voz producida principalmente como resultado de la forma de las cavidades orales, el timbre de la voz diferencia a las personas, algunas poseen voces más agudas, nasales mientras que otras tienen voces graves que generalmente resultan más atractivas que las voces agudas y el ritmo que se mantiene en una conversación, ciertas características facilitarán identificar a las personas en las expresiones conductual y cognitiva.

Dentro de los componentes fisiológicos se insinúa que han sido los menos utilizados en el estudio de las habilidades sociales por ser considerado los menos fiables con respecto a la predicción de conductas sociales complejas, de cualquier manera, e independientemente de su capacidad predictiva sobre la realización de conductas. Los componentes fisiológicos tienen una gran importancia en el proceso como la frecuencia cardíaca, presión y sobre los flujos de personas, respuestas electro dermales, electromiografías y frecuencia respiratoria (García y Lara, 2016, p, 39). Estos elementos mencionados resultan especialmente importante en una relación con las habilidades sociales mediante el sujeto sea consciente de realizar actos y la relación que existe entre la ansiedad como que la elevación de la frecuencia cardíaca o a su vez el incremento de la tasa respiratoria tiene importancia en la medida en que permite reaccionar haciendo referencia desde el punto de vista tanto conductual como cognitivo ante la presencia de síntomas de ansiedad para mantener un mejor control y a nivel de conducta beneficia satisfactoriamente desde una visión social: además en ocasiones la percepción de los cambios físicos desencadenan los cambios cognitivos como un sentido negativo que a su vez van a contribuir en un incremento en los cambios físicos por medio de los episodios de

ansiedad o a su vez los nervios que se manifiestan en comportamientos incompatibles con la habilidad social.

Los componentes fisiológicos de las habilidades sociales se mencionan que son la frecuencia cardíaca conocida también como pulso es la principal variable fisiológica que se ha empleado en los estudios sobre habilidades sociales, frecuentemente se ha medido por medio del pulso (Ontoria,2018, p.48). Consistente en la detección indirecta de los cambios de volumen que tienen lugar en cada latido del corazón en los órganos periféricos; mientras que la presión sanguínea tanto sistólica como diastólica son una de mediciones indirectas se realiza por medio del conocido popularmente como el instrumento empleado para medir la “tensión arterial”; además el flujo sanguíneo representa la afluencia de la sangre a través de un determinado tejido, circulación producida por las contracciones del corazón, existen dos tipos de medición como el volumen de sangre y volumen del pulso, esta última respuesta representa los cambios en la circulación de sangre a un miembro por efecto de las contracciones cardíacas; también tenemos a la respuesta electrodermales conocidas como actividad de las glándulas sudoríparas a que parece más adecuada para la investigación dentro del campo de las HHSS es la conductancia de la piel, teniendo en cuenta que esta medida es mejor que la resistencia y que se puede obtener exosomáticamente; igualmente a las respuesta electromiografía conocida como actividad muscular. Es el registro obtenido de la actividad eléctrica asociada, que precede a la actividad muscular mediante el registro de esta respuesta. podría darnos una idea de la relajación o activación de un sujeto; y por último a la frecuencia respiratoria haciendo referencia a la medida de la respiración se compone fundamentalmente por dos parámetros como la profundidad de la respiración y la tasa respiratoria, combinadas en ocasiones para obtener el volumen de aire inspirado por minuto, la función respiratoria está controlada por el sistema nervioso central a través de la médula y de los núcleos del tronco del encéfalo, siendo igualmente alterada por los estados emocionales.

### **Factores de la Escala de Habilidades Sociales.**

Uno de los instrumentos psicológicos que se utiliza para la investigación propuesta es la escala de habilidades sociales se encuentra creado con el fin de poder



medir la conducta asertiva y las habilidades sociales, para ello se ha realizado tanto en niveles como en diferentes factores que se pueden medir, se menciona a “la autoexpresión en situaciones sociales, defensas de los propios derechos como consumidor, expresión de enfado o disconformidad, hacer peticiones, iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto” (Gismeros, 2010, p. 41). Lo que ha permitido diferenciar perfiles individuales de estudios precedentes que se han realizado los que han dividido en factores para un mejor estudio. El primer factor que corresponde a la autoexpresión en situaciones sociales ayuda en la expresión de forma espontánea y sin ansiedad frente a situaciones sociales, manteniendo la capacidad de poder entablar una conversación con el sujeto. Por otra parte, se menciona a la defensa de los propios derechos como consumidor, quien hace énfasis en la expresión de conductas asertivas frente a desconocidos, en protección de los propios haberes; el comunicar sobre los derechos de una persona no están siendo respetados y ocasiona malestar o a su vez están tratando injustamente, esas posibles situaciones resultan difícil, principalmente cuando el otro individuo se niega acceder o incluso hace uso de una burla. Así mismo se presenta el siguiente factor como la expresión de enfado o disconformidad se constituye al evitar confrontaciones y conflictos con los demás, por lo general se suele utilizar la habilidad de poder afrontar los problemas de forma asertiva con el fin de evitar cualquier problemática y una discusión con las personas que lo rodean dentro del contexto a desarrollarse, este factor cuando presenta una puntuación alta refleja enfado en una persona, sentimientos negativos o está en desacuerdo con otras personas, mientras en una puntuación baja predomina el silencio es decir prefiere callarse a pesar que le molesta situaciones presentados en su entorno social. Como otro factor tenemos el decir no y cortar interacciones, refleja la habilidad para terminar el diálogo que no se quieren conservar, a lo largo de la vida un sujeto se puede tropezar con situaciones en las que se ven obligados a hacer determinadas cosas que en ocasiones no se desea hacer y algunas veces esas condiciones surgen como consecuencia de la relación con otras personas. Así mismo encontramos al factor de hacer peticiones, es decir una expresión de postulaciones de algo que desean ante otras personas sea material o un favor personal, el que pueda solicitar a un desconocido, amigo, docente o familiar, es una habilidad utilizada a diario;

como la capacidad que la persona tiene para poder realizar las peticiones de manera asertiva sin ofender al otro, dentro de la escala cuando la puntuación es alta indica que el individuo manifiesta con facilidad para expresar peticiones y si muestra una puntuación baja se menciona que el sujeto presenta dificultad para enunciar peticiones. Al mismo tiempo el establecer conversaciones en la etapa de la niñez es un poco complicado, es cuando la habilidad de sociabilizar se encuentra en dificultad y los padres deben trabajar en conjunto para solucionar a tiempo cualquier situación y que esto no se convierta en problema, en cambio en la adolescencia la persona comienza a demostrar a la sociedad sus aprendizajes previos al querer interactuar con sus pares; por ultimo dentro de los factores de esta escala está el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto, siendo la habilidad que tiene el ser humano para iniciar interacciones, es decir para poder entablar un diálogo, solicitar una cita y poder hacer espontáneamente un cumplido, halago, hablar con alguien que le puede resultar atractivo, en esta ocasión se trata de un intercambio positivo, cuando una persona tiene iniciativa para poder entablar relaciones con el sexo opuesto presenta una puntuación alta, mientras que por el contrario una persona que presente dificultad para efectuar tales conductas presenta puntuación baja, cabe recalcar que el mantener una relación con alguien del sexo opuesto es un proceso común dentro de la sociedad, como por ejemplo el invitar a salir al parque, al cine, a comer un helado o tan solo a caminar, es una habilidad.

El conocer nuevas personas es algo dinámico en la vida diaria que se establecen amistades diversas. Las experiencias previas que se va teniendo durante el curso de vida ayudarán a eliminar o instaurar nuevas destrezas. Las habilidades sociales no solo permiten relacionarnos con el contexto diario, sino también el establecer nuevas amistades durante las relaciones que se irán dando en las distintas actividades frente al entorno diario o que uno elija como parte de su rutina, como por ejemplo el ir a la piscina, una fiesta de amigos, son las interacciones que cada individuo realizar de forma constante.

## MOTIVACIÓN.

### **Definición.**

Se la define como la fuerza que inspira a las personas a actuar en la consecución de un objetivo, este impulso es inseparable al estado anímico de los individuos de tal forma determina el valor de una acción que se aplica sobre un movimiento en particular, cabe mencionar que en la actualidad la mayoría de jóvenes carecen de motivación debido a un sin número de factores, uno de ellos son los medios de comunicación ya que influyen en como la persona actúa de una determinada manera sea por alguna moda en específico o para consumir algunos productos por las grandes multinacionales, además la voluntad implica la existencia de alguna necesidad, ya sea de forma absoluta, relativa, de placer o de lujo.

Rianudo, Paolini, González, Fernandez, y Roselli, (2014), quienes mencionan: “El vocablo proviene del verbo latino moveré, que significa moverse. La representación de movimiento está implícita en las ideas respecto de la motivación, implica algo que queremos alcanzar, algo que nos mueve y que nos ayuda a completar las tareas” (p.21). Se entiende que es un conjunto de sentimientos que incitan a una persona a aspirar o anhelar explícitos aspectos, de tal modo que se requiere trabajar con valentía para el cumplimiento de la acción, el termino ha sido un ayudante en diversas formas en contextos psicológico; actualmente no hay un valor habitual referente al modelo de la conducta que puede ser relacionada como una acción de forma motivada.

El ser humano ha tomado la iniciativa de enseñar y mejorar su calidad de vida de acuerdo con las necesidades que se les presenta, además se ha optado por motivarse y poner en acción ciertas actividades con el fin de transformar el mundo, es así que la motivación con referencia en el ámbito educativo es de gran importancia porque contribuye un cambio en el entorno de la comunidad educativa, es por eso que Pérez (2014) menciona a como “la disposición para aprender que de manera general pueda tener el estudiante o aprendiz” (p. 65). Involucrando en dicho

ámbito algunos factores como por ejemplo el interés, curiosidad y el deseo de alcanzar un logro; además existen elementos externos como los padres, profesores y a la vez exámenes que intervienen en el proceso de aprendizaje, otro factor es el pedagógico que incita a la aspiración de aprender en especial a los estudiantes que de alguna manera es factible que despierten su interés y su esfuerzo hacia el logro de las metas propuestas.

### **Características de la Motivación.**

La motivación constituye un campo delimitado, abarcando todo desde las investigaciones pasadas acerca de los mecanismos fisiológicos implicados en los impulsos animales hasta el análisis más complejo que alientan los actos anormales de una persona y a su vez también factores que los sujetos se atribuyen al explicar la conducta.

Para McClelland (1989) la motivación se la considera “un conjunto de estímulos que impulsa al individuo a realizar acciones o a asumir actitudes y persistir en las mismas” (p. 13). Adicionalmente la motivación en psicología ha ido forjando un impacto grande n la conducta humana sea de forma individual y grupal, manifestando de forma no visible y se lo puede evaluar por medio del comportamiento que genera el individuo, las personas reaccionan de manera diferente a lo que uno espera, además compleja para realizar un análisis como relación a aspectos cognitivos y afectivos sean estos conscientes e inconsciente. La autoestima es fundamental en la motivación mediante inercia natural el individuo tiende hacer lo mismo o de igual modo, es así, al plantear nuevos desafíos existe la posibilidad de esforzarse y poder alcanzar las metas, he incluso las nuevas que se proponga que genera en los sujetos un nivel de confianza alto favoreciendo a la autoestima y de otra forma retroalimenta de manera interna o externa que promueve a la conducta y se enfoca en el interactuar del medio, además se constituye en método de retroalimentación es decir los sujetos se suman a la actitud de superación. Además, se puede mencionar algunos ejemplos como un dirigente o líder del grupo sabrá la forma de convertir los elementos usuales del entorno con referencia a

presión en instrumentos de motivación beneficiando a los individuos, conjuntamente con los factores el ser humano está sometido a diferentes disparadores de conducta que se dividen en dos tipos como los biológicos englobado en la base orgánica es decir que busca satisfacer necesidades fisiológicas innatas como sed, hambre, necesidad de descanso, impulso sexual que se consideran como conductas universales. También esta las sociales que se vinculan con las necesidades internas de las personas, enfocadas en el logro que impulsa a crecer, obtener la excelencia dentro de las actividades diarias sea en el entorno de trabajo o familiar. La afiliación provoca al individuo a buscar mejores relaciones interpersonales, el poder refiere al impulso del ser humano a lograr algo propuesto; esto conlleva a la autorrealización del sujeto vinculado con el perfeccionamiento de destrezas y capacidades, mientras que el reconocimiento se vincula con la búsqueda del reconocimiento o la admiración.

### **Clasificación de la Motivación.**

En la actualidad la motivación en la que se halla inmerso, es amplia que implica una diversidad de factores, es así, que al hablar del ámbito escolar y académico en marca diversos componentes que se deben considerar cuando el proceso de aprendizaje de los estudiantes.

La motivación se clasifica de acuerdo con Rodríguez (2016), son extrínsecos e intrínsecos; la motivación intrínseca implica la ejecución de una actividad por sí misma y no a aspiración de una recompensa de tipo externa, haciendo hincapié en el comportamiento que sea estimulado con el afán de progresar y obtener la satisfacción de las cosas de manera óptima, por otro lado, el sujeto es considerado como un agente activo, es decir que está orientado hacia la elección de una conducta tanto de necesidades psicológicas como de oportunidades presentes en su entorno. Igualmente fortalece la auto –confianza del individuo por medio de conocimientos y habilidades, favoreciendo a un entorno de posibilidades que no excedan de lo habitual. Además, es aquella fuerza interna que permite a la ejecución de distintas acciones que se manifiesta desde el interior del sujeto con la intención de satisfacer deseos sea de crecimiento personal o autorrealización; este tipo de motivación esta

enfocada del gozo que se obtiene a través de la finalización de alguna tarea o acción determinada, una persona intrínsecamente motivada obtiene una enseñanza optima dentro del proceso del logro a alcanzar.

La motivación extrínseca es percibida como el impulso que da lugar a una determinada conducta, siendo externo al individuo como un elemento motivador que hace referencia al comportamiento motivado por el deseo de obtener algo deseado o evitar algún resultado adverso, Además es uno de los tipos de motivación que posee la mayor parte de los individuos y se la describe como aquella que se obtiene al ejecutar una acción, proyectando el interés motivacional a través de compensaciones externas.

Para García, (2013) menciona que “las consecuencias de este tipo de motivación son generalmente negativas” (p.33). Es decir que para mantener este tipo de motivación es necesario sustentar permanentemente el apoyo con un factor extrínseco sea por medio de premios o recompensas en caso que lo requiera, hay que tener en cuenta ciertas situaciones debido a que pueden variar las condiciones como el ambiente en el que se desarrolle o las situaciones que se presentan en última instancia, hay que tener en presente cuando es factible, los refuerzos llegan hacer infalibles y en otros casos su eficacia es limitada, debido que la motivación puede llegar a desaparecer .

Según Aleman (2013) señala que, conforme con los aportes de Deci y Ryan, mencionan que existen cuatro estadios de la motivación extrínseca como la motivación regulada externamente manifestando que no concurre la autonomía y se realiza porque lo pide o también por el sujeto espera una recompensa, cuando la recompensa es interna implica un cambio de la autoestima como por ejemplo el alegrarse por ser capaz de hacer algo que lo piden, pero no tiene autonomía; además se tiene a la motivación regulada por identificación se entiende que es realizada por algo externo, pero cuenta con mayor autonomía y la capacidad de tomar decisiones para llegar a ella; la motivación por integración se logra cuando la persona asemeja los objetivos de una persona como si fue propios y por ende acorde a la forma de

pensar y de llevar los valores propios. Existen otras clasificaciones para los individuos como la motivación positiva siendo el deseo constante de superación personal, mientras que la motivación negativa obliga a la persona a cumplir sea por medio de amenaza, miedos, castigos, etc, de la sociedad incluso de la familia.

, mientras que la motivación negativa es la obligación que hace cumplir a la persona a través de castigos, amenazas, etc. de la familia o de la sociedad.

### **Teorías de la motivación.**

Una de las teorías más acreditadas es la teoría de las necesidades de Maslow, en donde la pirámide de necesidades, en donde sistematiza las necesidades humanas como impulso en la motivación, dicha teoría tiene como objetivo remarcar el potencial humana a través de dicha teoría. Arranz, (2017) señala que este autor jerarquizó las necesidades humanas, creando una pirámide que contiene cinco niveles cuya cima es la autorrealización, desde el punto de vista de Maslow las motivaciones son incitaciones que mueven a una persona y estas surgen a través de una cadena de necesidades que deriva la elaboración de la pirámide de necesidades. Dentro de la misma tenemos a las necesidades fisiológicas o biológicas que constituyen la base de la pirámide propuesta por Maslow, que están logada a la sobrevivencia física, en donde menciona que es la primera motivación dentro del comportamiento humano, haciendo hincapié en mantener la homeostasis que hace referencia a la salud y la más evidente son la necesidad respirar, beber agua, alimentarse, mantener el equilibrio del ph, la temperatura corporal, dormir, descansar, eliminar los desechos y tener relaciones sexuales. La Necesidad de protección según Ledesma (2015), menciona “las necesidades de seguridad y protección incluyen las seguridades económicas, en el trabajo, emocional y espiritual; la protección personal y familiar de peligros y desastres” (p.207). Es una tendencia a sentirse seguro, protegido frente a situaciones un tanto amenazantes o peligrosas en el aspecto psicológico como físico, el ser humano siempre necesita sentirse protegido contra cualquier amenaza, la seguridad y la tranquilidad confluyen en la fuerza que impulsa el comportamiento de un sujeto, mediante este tipo de seguridad no solamente hace alusión al contexto físico, también incluye estabilidad, orden, control sobre la vida propia y control ambiental. Las necesidades

sociales y de pertenencia se alude a que los seres humanos por naturaleza buscan el sentimiento de bienestar y satisfacción al establecer relaciones humanas con otros individuos ya que la naturalidad de cualquier persona es obtener el sentido de pertenencia, simpatía y una inclinación recíproca de quienes integran una sociedad, esta necesidad conlleva a acceder a recursos sociales, a la convivencia personal, a la de participar plenamente en la vida social, a la solidaridad y a la integración social. Esta necesidad permite alcanzar un nivel de vida aceptable. “La necesidad social y de pertenencia, trata sobre las relaciones que las personas establecen con los demás” (Araya y Pedreros, 2013, p.51), esta motivación otorga el sentido de pertenencia, cordialidad y contacto con las personas, así mismo, en actividades de índole social.

La necesidad de autoestima hace hincapié en el ser humano necesita respetarse a sí mismo, pues una autoestima perturbada da lugar a un desequilibrio de la conducta y bajo rendimiento en las actividades cotidianas. Además, refleja una necesidad de auto aceptación, reconocimiento y satisfacción personal, que están dirigidas hacia el interior o exterior de una persona, como el éxito personal o el reconocimiento de los demás. La necesidad de autoestima, significa valorarse positivamente, de manera que una persona con baja autoestima provoca una relación contraria a su bienestar mental. Se establece a la autoestima como una necesidad por el hecho de que es indispensable para un desarrollo normal y saludable, así como también posee un valor para la supervivencia en la cotidianidad. Para Arranz (2017), esta necesidad se divide en dos tipos inferior y superior; la inferior se basa en el respeto de los demás, busca la atención y el aprecio de la gente, además se relaciona con la reputación que tienen las personas, su estatus y la posición que alcanzan en la sociedad, mientras que la superior radica en el respeto hacia uno mismo, implicando el cuidar, valorar, aceptar y comprender los propios pensamientos. Respecto a la necesidad de autorrealización Palomo (2013) manifiesta que de acuerdo con Abraham Maslow: “La necesidad de autorrealización, la tendencia de la persona a ser cada vez más ella misma. Es aquella necesidad que se activa cuando la autoestima ha alcanzado un nivel aceptable de satisfacción” (p.95). Según Maslow, la necesidad de autorrealización, es el interés de la persona a ser realmente lo que puede llegar a ser. Como



consecuencia esta teoría, hace hincapié en la peculiaridad de cada ser humano. Además, añade que este es el ideal al que todo ser humano aspira alcanzar; el objetivo de la autorrealización, es impulsar, estimular y desarrollar todo el talento y potencial que una persona posee, cuando se llega a este punto, el resto de necesidades están cubiertas. Así mismo, esta necesidad es una inclinación hacia la confianza en uno mismo, y permite su impulso cuando la autoestima ha logrado una medida de aceptación alta. Igualmente, para Arranz, A. (2017) En este grado impera la creatividad, las acciones son espontáneas, la moralidad es esencial, los prejuicios no existen y se aceptan los hechos. Los conceptos formulados por Maslow, han proporcionado un marco para la psicología positiva y se han utilizado para conceptualizar la política, la práctica y teoría en las ciencias sociales durante más de 60 años.

Otra teoría más distinguida es la Teoría de McClelland de las Necesidades, donde McClelland recibió una gran influencia de Murray en su visión de la personalidad, el deseo de examinar todos los hechos acerca del individuo, el interés de los sistemas de necesidades y la mediación de las mismas, esta teoría es conocida como la teoría de las tres necesidades, en ella define a las motivaciones compartidas por todos los sujetos independientemente de su cultura, sexo y cualquier otra variable, se pueden influir en la preponderancia de unas u otras necesidades, las motivaciones deben ser entendidas como procesos inconscientes de modo similar a los planteamientos psicoanalíticos. Grifol (2014) hace referencia a McClelland, quien propone que las personas poseen unas necesidades específicas adquiridas y moldeadas a lo largo de la vida, además enuncia que la satisfacción del individuo depende de tres necesidades dominantes.

La necesidad de logro, refiriéndose al propio interés de desarrollarse, destacar aceptando responsabilidades personales, se distingue además por intentar hacer bien las cosas, tener éxito, buscan el enfrentamiento con problemas y afrontan el triunfo o el fracaso. Se supone que las personas con gran necesidad de logro son personas a las que les gusta arriesgarse y prefieren trabajar solos o con personas que también persigan el logro, los individuos que impera esta necesidad tienden a ser individualistas, relacionados con los deseos de estimación o competencia está en el

deseo más general de lograr algo de importancia. Este tipo de impulso está referido al grado de satisfacción que deriva. Algunos parecen esforzarse mucho por obtener la sensación de haber alcanzado una meta difícil; otros en cambio, parecen necesitar constante estimulación en la forma de recompensas tangibles. La elección de lo que constituye logro, al menos en parte depende de lo que el individuo puede realizar, una persona con alta motivación de logro se esfuerza por tareas que le parecen importantes como el juicio subjetivo, pero que a su vez considera alcanzables. McClelland ha sostenido que el bienestar económico de una sociedad depende de la actividad empresarial y ha demostrado que esa actividad ha estado históricamente relacionada con la motivación de logro de sus miembros.

Respecto a las necesidades de Poder, es el principal rasgo es el de tener influencia y control sobre los demás y se afanan por esto” (Grifol,2014). Prefieren la lucha, la competencia y se preocupan mucho por su prestigio y por influir sobre los otros sujetos incluso más que por sus resultados. Las personas que tienen una gran necesidad de poder buscarán oportunidades donde puedan dirigir a otras personas en todos los ámbitos. La búsqueda del poder. La teoría de McClelland se fundamenta en la necesidad del individuo por colocarse sobre los demás y ejercer sobre ellos algún tipo de control dominio. Cuando la actividad desempeñada con esmero tiene por finalidad colocar al actor en una mejor posición frente al grupo o cuando intenta figurar como el mejor dotado para un ascenso se encuentra frente a la motivación por el poder. Es importante señalar que, aunque el desempeño de una persona con cualquiera de los tres tipos de motivación puede ser similar, la razón que hacen genera una diferencia importante, por ejemplo, si alguien podría trabajar muy bien por la presión del grupo, por el interés que le despierta la tarea y el placer de desarrollarla a cabalidad, o por obtener algo más.

La necesidad de Afiliación, determinan que su rasgo esencial es ser solicitados y aceptados por otros, persiguen la amistad y la cooperación en lugar de la lucha, buscan comprensión y buenas relaciones. Se supone que las personas que tienen una gran necesidad de afiliación son personas que no buscan la confrontación, conformistas y solidarias, por lógica la gente que persigue la pertenencia a un grupo

serán relativamente sociables y buscarán desarrollar las relaciones personales. Individuos con fuerte necesidad de afiliación tienden a agrandar y a buscar la aceptación de los otros y prefieren las situaciones cooperativas a las competitivas. A nivel conductual se refleja en las acciones que lleven a conocer gente, mostrar amistad, o hacer cosas por complacer a los demás. Se requiere evaluar el deseo de la persona de asociarse con otros, conversar, esforzarse por resolver diferencias, cooperar y mantener una buena armonía, etc.

Desde el acercamiento a la temática se detalla como la preocupación por mantener o restablecer relaciones afectivas con otra persona o grupo de personas. Los individuos con alta necesidad de afiliación parecen esforzarse más por integrarse en redes de comunicación interpersonal, hacen más llamadas de teléfono, escriben más cartas y hacen más visitas.

El deseo de la gente de establecer y mantener contactos interpersonales es un fuerte impulso que la mayoría de las personas presentan en cierto grado. Sin embargo, cuando este motivo es el que dirige y domina la acción de un individuo, vale decir que su necesidad de seguir perteneciendo promueve su especial manera de actuar, estamos frente a una motivación de afiliación. La afiliación implica en la mayoría de los casos un determinado nivel de dependencia frente a las decisiones que toma el grupo colocando además en una segunda posición lo que el individuo opina. En cierto sentido los grupos se forman a menudo para que los individuos ganen seguridad al oír que sus creencias son confirmadas por los otros, pero su dependencia ante el mismo los vuelve carentes de iniciativa y sus expectativas. Por otro lado, la ansiedad puede ser otra razón importante se congregate. El motivo de la afiliación puede surgir como un tipo particular de motivación orientada a la seguridad y por lo tanto no vendrían a ser una respuesta a la ansiedad y no un estímulo positivo de deleite.

Por otra parte, está la teoría X-Y de McGregor Douglas (2006), quien desarrolló dicha teoría sobre la motivación humana, partiendo de dos hipótesis totalmente inversas sobre la naturaleza de la motivación humana trazando dos predisposiciones que tienen las personas hacia la realización de alguna tarea. Explicando como las

personas tienden hacia una de estas predisposiciones, aunque no de manera definitiva debido a la forma de proceder de un individuo está influida por múltiples factores como el tipo de objetivos que proponen, la forma de trabajar que se le plantea, o el entorno y las condiciones que se le proporcionan.

La teoría X se enfoca en el ser humano concibe repugnancia hacia el trabajo y alternará de evitarlo en la medida de lo posible, no gusta de responsabilidades y es poco ambicioso, es decir las personas deben ser controladas, dirigidas y en ocasiones obligadas a trabajar, mientras que la teoría Y se considera que los individuos se dirigen a sí mismas buscando los objetivos que se les asignan, es decir que los sujetos buscan y aceptan responsabilidades, disfrutan de sus motivaciones intrínsecas y tienen un alto deseo por desarrollarse personal y laboralmente.

Cabe mencionar también en este punto la teoría Z de William Ouchi (1981; 2003), manifiesta sobre “la importancia motivacional de crear, laboral y académicamente hablando, un entorno participativo e integrativo en el que las personas ligen varios aspectos de su vida” (p. 348). Los sujetos buscan su bienestar integral y realizan actividades transversales en varias facetas de su vida y el principal interés de en el ámbito de docente radica y propone dos concepciones de los estudiantes que consciente o subconscientemente, son consideradas por los profesores y encaminan hacia diferentes sentidos las instrucciones y refuerzos que estos dan a sus alumnos. Además, esta teoría resulta relevante puesto que incide en que el profesor a nivel individual y al colegio o universidad a nivel institucional, han de procurar el bienestar personal y académico del alumno.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA**

#### **Diseño del Trabajo.**

El presente trabajo investigativo es cuali-cuantitativo; es de carácter cuantitativo al utilizar la recolección y el análisis de datos para contestar las interrogantes de investigación y probar las hipótesis previamente establecidas, a su vez se basa en la medición numérica, mediante un enfoque psicométrico y se procederá al análisis e interpretación de los datos obtenidos para comprobar las hipótesis establecidas. Es cualitativo por la búsqueda del aspecto teórico que se propone buscar la comprensión de un fenómeno social y por otro lado entender el patrón de comportamiento de la población de estudio.

La modalidad es bibliográfica porque indaga en artículos científicos, libros y revistas sobre la temática que se desarrolla, con el fin de argumentar la investigación y de esta manera brindar validez científica al contenido. Se analiza y se interpreta la información con respecto a la situación actual de la población de estudio. Se emplea una investigación de campo en donde se ejecuta en el lugar que ocurre el fenómeno identificado, la información obtenida es verídica al ser tomada directamente de la población estudiada.

El tipo de investigación es descriptiva porque se indaga y examina de forma detallada la situación actual de la población de estudio en relación a las variables mediante la Escala de Habilidades Sociales EHS y la Escala de Motivación M-L (1996); además se investiga en artículos científicos, libros y revistas sobre la temática que se desarrollará, con el fin de argumentar la investigación y de esta

manera brindar validez científica al contenido. Se analiza e interpreta la información con respecto a la situación actual de esta manera se aplica una investigación de campo, por realizar en el lugar y tiempo que ocurre el fenómeno identificado, la información obtenida es verídica al ser tomada directamente de la población estudio.

Es una investigación exploratoria al realizarse por medio del contacto y familiarización con la población investigada con el objeto de determinar la relación entre las variables a fin de comprobar la hipótesis y dar explicación a la problemática analizada del presente estudio.

### **Área de estudio.**

**Campo:** Psicología

**Área:** Psicología Social

**Aspecto:** Habilidades Sociales y Motivación

**Delimitación espacial:** Unidad Educativa Liceo Oxford

**Provincia:** Cotopaxi

**Cantón:** Salcedo

**Delimitación Temporal:** 2018 – 2019

### **Población.**

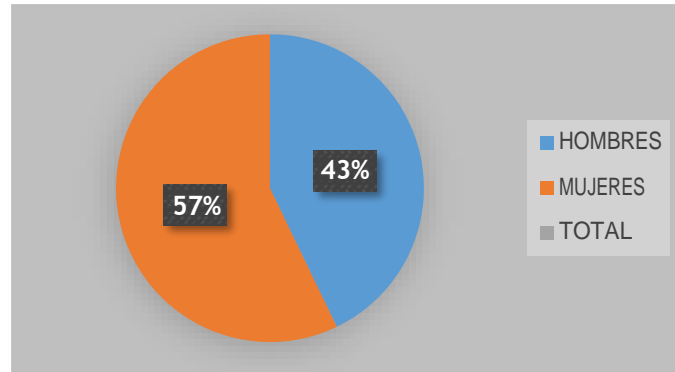
La investigación se realiza con un total de 70 estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford de la ciudad de Salcedo.

**Tabla N° 2:** Población

<b>Alternativas</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Total</b>
Unidad			
Educativa Liceo	30	40	70
Oxford			

**Fuente:** Investigación.

**Elaborado por:** La Investigadora



**Gráfico N°3:** Población  
**Fuente:** Investigación.  
**Elaborado por:** La Investigadora

### **Instrumentos de Recolección.**

La recolección de información relacionada con la temática que aborda el trabajo investigativo (las habilidades sociales y su influencia en la motivación), se logrará con la utilización de herramientas como:

La Escala de Habilidades Sociales (EHS) con autoría de Elena Gismero Gonzales es un cuestionario compuesto 33 ítems, 28 ítems están redactados en el sentido de falta de aserción o déficit en habilidades sociales y 5 ítems restantes corresponde en el sentido positivo, además consta de 4 alternativas de respuesta, el evaluador puede disponer de un índice global de niveles alto, medio, bajo de habilidades sociales o aserción de los sujetos analizados y en perfiles individuales, cuáles son sus áreas más problemáticas a la hora de tener que comportarse de manera asertiva, para ello constata de puntuaciones en seis subescalas o factores como la autoexpresión en situaciones sociales, defensa de los propios derechos como consumidor, expresión de enfado o disconformidad, decir "no" y cortar interacciones, hacer peticiones y el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto.

### **Confiabilidad**

Muestra una consistencia interna alta, como se expresa en su coeficiente de confiabilidad  $\alpha = 0,88$ , el cual se considera elevado, pues supone que el 88% de la

varianza de los totales se debe a lo que los ítems tienen en común, tienen de relacionado, de discriminación conjunta (habilidades sociales o asertividad) permitiendo explorar la conducta habitual del sujeto en situaciones concretas y valora hasta qué punto las habilidades sociales modulan estas actitudes, el tiempo de aplicación que consta de 15 minutos y está dirigido para adolescentes y adultos a partir de 12 años, se puede aplicar en forma colectiva e individual.

**Tabla N° 2:** Niveles de la Escala de Habilidades Sociales

<b>Niveles</b>	<b>Puntuación Pc</b>
Alto	75 o mas
Medio	26 hasta 74
Bajo	25 o menos

**Elaborado por:** La Investigadora

**Fuente:** Escala de Habilidades Sociales

Escala de Motivación M-L (1996) del autor Dr. Luis Vicuña Peri y conjuntamente con los colaboradores el Ps. Héctor Hernández y Rune Arauco Mengoni, está constituida por 18 situaciones estructuradas que consta de tres preguntas con literales a, b, c correspondiente a cada una, que hace un total de 54 ítems, la sumatoria del todos los literales “A” corresponde a la motivación de filiación, de la misma manera la sumatoria de todos los literales “B” comprende a la motivación poder, y por ultima la sumatoria de todos los literales “C” pertenece a la motivación logro.

### **Validez.**

Es por constructo, encontrándose correlaciones significativas entre cada uno de los componentes motivacionales que evalúa (motivación de filiación, poder y logro) basado en la teoría de las motivaciones de McClelland.

### **Confiabilidad**

Se realizó por el método del test re test, encontrándose un coeficiente de 0.88 al aplicarse la prueba con un intervalo de 03 meses desde su utilización inicial. El



tiempo de aplicación que consta de 20 minutos aproximadamente y está dirigido para jóvenes y adultos, se puede aplicar en forma colectiva e individual.

**Tabla N° 3:** Niveles de la Escala de Motivación M-L 1996

<b>Niveles</b>	<b>M. Filiación</b>	<b>M. Poder</b>	<b>M. Logro</b>
Muy Alto	101 – 108	101 - 108	101 – 108
Alto	83 – 100	83 - 100	83 – 100
Tendencia Alta	65 – 82	65 - 82	65 – 82
Tendencia Baja	47 – 64	47 - 64	47 – 64
Bajo	29 – 46	29 - 46	29 – 46
Muy Bajo	18 – 28	18 - 28	18 – 28

**Elaborado por:** La Investigadora

**Fuente:** Escala de motivación M-L 1996

### **Procedimientos para obtención y análisis de datos.**

La recolección de información relacionada con la temática que aborda el trabajo investigativo las habilidades sociales y su influencia en la motivación, se logró con la utilización de herramientas como: Escala de Habilidades Sociales (EHS) y la Escala de Motivación M-L (1996), los mismo que favorecieron al desarrollo de este estudio. Para el proceso de recolección de datos, se acudió en primera instancia de modo personal y directa a la Unidad Educativa Liceo Oxford de la ciudad de Salcedo, teniendo un primer acercamiento con las Autoridades para la autorización y ejecución de la investigación, una vez aprobado se dialogó con el Psicólogo de la institución para obtener información sobre las variables de estudio y acerca de la población total.

Posteriormente se realizó la presentación de los instrumentos psicológicos para medir las variables para entrar a su revisión por parte de las autoridades de la Universidad tanto en el planteamiento del problema como en la validación y aceptación de los instrumentos psicológicos que deben contar con todos los estándares necesarios para ser aplicados. De la misma manera se procede a

desarrollar el plan de tesis donde se genera un desglose de información con respecto al tema de la investigación, consecutivamente en Unidad Educativa por medio de las autoridades y el inspector general se efectuó en la una planificación por curso y horarios establecidos para aplicar los reactivos psicológicos, seguidamente se opta por realizar la toma de datos para la aplicación de los test.

### **Actividades**

Para la realización del presente trabajo de investigación se han realizado varias actividades para lograr su ejecución. Se realizó un diagnóstico de posibles problemas en los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, se elaboró el árbol de problemas, en el cual se detectó la influencia de las habilidades sociales y motivación, posteriormente se realiza la formulación del problema en donde se pudo detectar la problemática existente, los antecedentes y justificación permitió conocer la importancia y necesidad de dar solución al posible problema de investigación recolectando una variedad de información, además se ejecutó una exploración de diferentes fuentes bibliográficas, para el análisis de los datos obtenidos se realizó una estadística descriptiva en base a porcentajes y frecuencia de cada una de las variables aplicadas conjuntamente con los datos, se analizaron cuantitativamente a través de métodos de análisis e interpretación de los resultados que fueron identificados durante el transcurso de la investigación.

Se elaboran cuadros y gráficos estadísticos, validando los datos sobre cada uno de los instrumentos aplicados, que serán consideradas dentro de las actividades de la propuesta de solución, los mismos que permiten formular la discusión, conclusiones y recomendaciones, terminando con el diseño de la propuesta que dará solución al problema de la Unidad Educativa.

### CAPÍTULO III

#### ANÁLISIS DE RESULTADOS

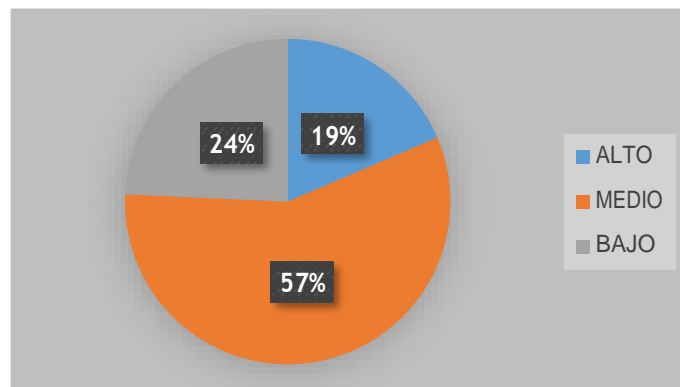
##### Diagnóstico de la situación actual

**Tabla N°4:** Distribución de Datos de la Escala de Habilidades Sociales.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
ALTO	13	19%
MEDIO	40	57%
BAJO	17	24%
TOTAL	70	100%

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo.



**Gráfico N°2:** Distribución de Datos de la Escala de Habilidades Sociales.

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Escala de Habilidades Sociales (EHS).

##### Análisis e Interpretación.

Se identificó que más un medio de la población revela un nivel medio en habilidades sociales, indicando que los sujetos expresan estrategias y capacidades para conservar una conducta y resolver una situación social de forma efectiva para el contexto, siendo capaces de expresar los sentimientos, opiniones, deseos o

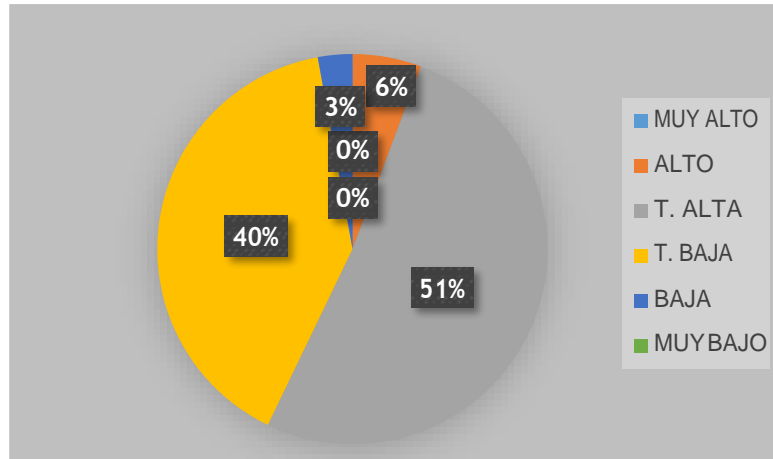
necesidades en diferentes ambientes o situaciones, sin experimentar tensión, ansiedad u otras emociones negativas. La quinta parte de la población muestra un nivel bajo en donde el ser humano no puede ejecutar determinadas actividades en una conducta expresando que existe un intercambio de demostraciones entre las dos partes haciendo posible que los individuos se emprendan, definan objetivos, ejecuten tareas, compartan ideas, resuelvan problemas y generen cambios como el escuchar, prestar atención a quien está hablando, basándose en una escucha empática que incluya todos los sentidos, entendiendo y comprendiendo lo que el otro dice. La minoría de la población presenta un nivel alto en habilidades sociales haciendo énfasis que los individuos puedan el mantener una plática, para continuar y dar forma a un diálogo, añadiendo los propios puntos de vista, introduciendo un nuevo tema o retomando alguno que haya sido previamente mencionado; el expresar emociones manifestando que es la destreza al dar a conocer a terceros de manera clara, sin prejuicios o predisposiciones.

**Tabla N°5:** Distribución de Datos de la Escala de Motivación M – L 1996. (AFILLIACION).

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy Alto	0	0%
Alto	4	6%
T. Alta	36	51%
T. Baja	28	40%
Baja	2	3%
Muy Bajo	0	0%
Total	70	100%

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo.



**Gráfico N°3** Distribución de Datos de la Escala de Motivación M-L 1996. (AFILIACIÓN)

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Escala de Escala de Motivación M-L 1996.

### **Análisis e Interpretación.**

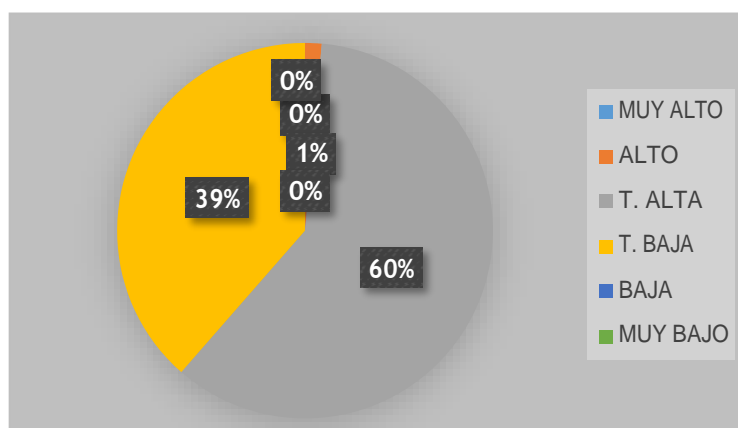
Del total de la población se puede evidenciar que más de la mitad de los evaluados manifiestan una motivación de afiliación con una tendencia alta que significa que los individuos se encuentran orientados a satisfacer los objetivos de su grupo y se sienten realizados, enmarcando sus metas que se propone su equipo de trabajo y sus compañeros del mismo. Menos de la mitad de la población evaluada revelan un nivel con tendencia baja expresando a estas personas son poco probables a no buscar confrontación, persigue la pertenencia a un grupo y buscan desarrollar las relaciones personales. Menos de un octavo presentan un nivel alto que representa la existencia de relaciones interpersonales amistosas y cercanas que conlleva a formar parte de un grupo. Una mínima parte de la población presenta un nivel bajo es decir los sujetos tienen un deseo insatisfactorio de la masa en establecer y mantener contactos interpersonales. Ninguno de los sujetos de la población evaluada presenta un nivel muy alto lo que con lleva que los sujetos tiendan a reconocer una necesidad afectiva y ésta involucrada en la palabra amistad, es decir se manifiesta en la consecución de una relación afectiva positiva con otra persona. Ningún individuo de la población demuestra un nivel muy bajo en filiación, es decir, no presentan una necesidad de estar con otras personas y tener relaciones personales.

**Tabla N°6:** Distribución de Datos de la Escala de Motivación M – L 1996.  
(PODER).

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy Alto	0	0%
Alto	1	1%
T. Alta	42	60%
T. Baja	27	39%
Baja	0	0%
Muy Bajo	0	0%
Total	70	100%

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo.



**Gráfico N°4** Distribución de Datos de la Escala de Motivación M-L 1996.

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Escala de Escala de Motivación M-L 1996.

### **Análisis e Interpretación.**

Del total de la población se puede evidenciar que más de la mitad de los evaluados manifiestan una motivación de poder con tendencia alta representado que los individuos presentan necesidad por colocarse por delante de los demás y ejercer sobre ellos algún tipo de control o dominio. Menos de la mitad de los sujetos valorados muestran un nivel de tendencia baja expresando que estas personas tienen una inadecuada capacidad o facultad de hacer determinada cosa o cuando intenta

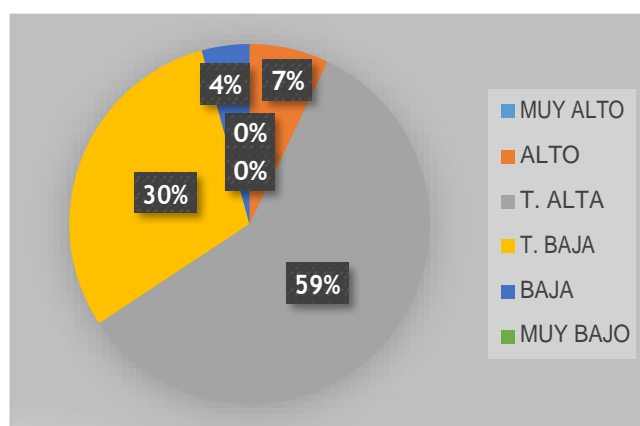
figurar como el mejor. La mínima parte de la población manifiesta un nivel alto representando la necesidad de los sujetos de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general. Ningún individuo despliega un nivel muy alto personificando que disfrutan mandando, usando la autoridad, asumiendo responsabilidades y desempeñando funciones que les otorguen prestigio ante los demás. Ningún sujeto ostenta un nivel bajo constituyendo que no establece para tener impacto, control e influencia sobre los demás. Ninguna parte de la población presentan un nivel muy bajo que representa que los sujetos no tienen necesidad de ejercer la dominación sobre los demás.

**Tabla N°7:** Distribución de Datos de la Escala de Motivación M – L 1996. (LOGRO).

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Muy Alto	0	0%
Alto	5	7%
T. Alta	41	59%
T. Baja	21	30%
Baja	3	4%
Muy Bajo	0	0%
Total	70	100%

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo.



**Gráfico N°5** Distribución de Datos de la Escala de Motivación M-L 1996.

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Escala de Escala de Motivación M-L 1996.

## **Análisis e Interpretación.**

Del total de la población se puede comprobar que más de la mitad de los evaluados manifiestan una motivación de logro con un nivel de tendencia alta lo que significa que los individuos presentan un propio interés de desarrollarse, destacar aceptando responsabilidades personales. Menos de la mitad de los evaluados manifiestan un nivel de tendencia baja lo que representa que los sujetos pueden buscar enfrentamiento con problemas y afrontan el triunfo o el fracaso conjuntamente se distingue además por intentar hacer bien las cosas. Menos de un octavo de la población un nivel alto representado que los sujetos tienen predisposición por sobresalir en algo, superar los retos y alcanzar las metas. Un mínimo de la población presenta un nivel bajo representando a los sujetos no tener el deseo propio de superar desafíos y completar tareas exigentes. Ninguna persona evaluada muestra un nivel muy alto correspondiente a realizar las cosas, actividades de la vida, por el deseo o el gusto de hacerlas bien. Ningún individuo evaluado muestra un nivel muy bajo simbolizando que no presentan una fuerza propia que impulse a la persona a cumplir con los objetivos en un momento dado.

## **Comprobación de las hipótesis**

El método estadístico utilizado fue el chi cuadrado ( $\chi^2$ )

## **Planteamiento de la hipótesis**

**HI:** Las habilidades sociales influyen en la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Oxford.

**HO:** Las habilidades sociales no influyen en la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford.



### Regla de decisión.

En caso de que el valor de chi experimental sea menor o igual al valor crítico se rechaza H1 y se acepta Ho. En caso inverso donde el valor de chi experimental sea mayor al valor crítico se rechaza Ho y se acepta H1.

### Nivel de confianza

El nivel de confianza es del 95% = 0,95

Con un error del 5% = 0,05

### Grados de libertad

Grados de libertad

Numero de categorías de la variable d-1\*  
categorías de la variable I -1

$(6-1)*(3-1)$

$(5)*(2)$

10

18.30 chi tabla

### Datos obtenidos de la Investigación

**Tabla N°8:** Frecuencias observadas (filiación)

Motivación (Filiación)/ Habilidades Sociales	Muy Alto	Alto	Tendencia Alta	Tendencia Baja	Baja	Muy Bajo
Alto	0	0	6	7	0	0
Medio	0	3	20	15	2	0
Bajo	0	1	10	6	0	0
Total	0	4	36	28	2	0

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo

**Tabla N°9:** Frecuencias esperadas (filiación)

Motivación (Filiación)/ Habilidades Sociales	Muy	Alto	Tendencia	Tendencia	Baja	Muy
	Alto		Alta	Baja		Bajo
Alto	0,00	0,74	6,69	5,20	0,37	0,00
Medio	0,00	2,29	20,57	16,00	1,14	0,00
Bajo	0,00	0,97	8,74	6,80	0,49	0,00

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo

### Calculo del Chi 2

**Tabla N°10:** Calculo del chi cuadrado (filiación)

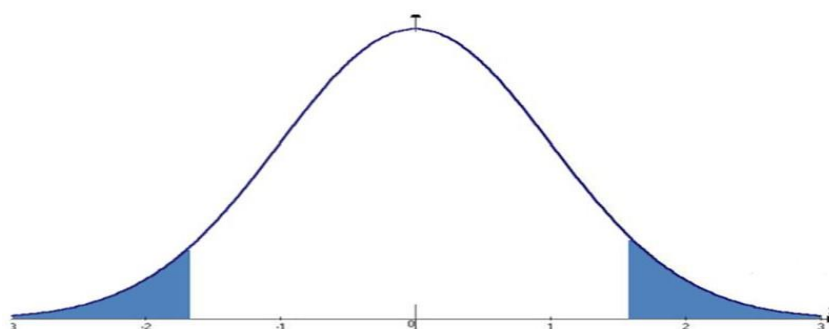
Alternativa	F.O	F.E	F.O - F.E	(Fo-Fe) <sup>2</sup>	X <sup>2</sup> =(Fo-Fe) <sup>2</sup> / Fe
A/ M. A	0	0,00	0,00	0	0
A/ A	0	0,74	-0,74	0,5476	0,74
A/ T. A	6	6,69	-0,69	0,4761	0,07116592
A/ T. B	7	5,20	1,80	3,24	0,62307692
A/ B	0	0,37	-0,37	0,1369	0,37
A/ M. B	0	0,00	0,00	0	0
M/ M. A	0	0,00	0,00	0	0
M/ A	3	2,29	0,71	0,5041	0,220131
M/ T. A	20	20,57	-0,57	0,3249	0,01579485
M/ T. B	15	16	-1,00	1	0,0625
M/ B	2	1,14	0,86	0,7396	0,64877193
M/ M. B	0	0,00	0,00	0	0
B/ M. A	0	0,00	0,00	0	0

B/ A	1	0,97	0,03	0,0009	0,00092784
B/ T. A	10	8,74	1,26	1,5876	0,1816476
B/ T. B	6	6,80	-0,80	0,64	0,09411765
B/ B	0	0,49	-0,49	0,2401	0,49
B/ M. B	0	0,00	0,00	0	0

<b>Chi Calculado</b>	3,5181337
<b>Chi Tabular</b>	18.30

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo



**Grafica 6:** Chi cuadrado

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo

### **Decisión.**

Conforme a lo expuesto en la regla de decisión, que indica en caso que el chi experimental sea menor o igual al valor crítico se rechaza  $H_1$  y se acepta  $H_0$ . En caso inverso donde el valor de chi experimental sea mayor al valor crítico se rechaza  $H_0$  y se acepta  $H_1$ . Conocido los resultados sobre las habilidades sociales y su influencia en motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, se comprobó que el valor del chi tabular es mayor que el valor del chi calcular, lo que muestra a las habilidades sociales no influye en motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, es decir en la presente investigación las variables no tienen correlación.

**Tabla N° 11:** Frecuencias observadas (poder)

Motivación (Poder) / Habilidades Sociales	Muy Alto	Alto	Tendencia Alta	Tendencia Baja	Baja	Muy Bajo
Alto	0	0	11	2	0	0
Medio	0	1	24	15	0	0
Bajo	0	0	7	10	0	0
Total	0	1	42	27	0	0

**Elaborado por:** El Investigador.**Fuente:** Investigación de campo**Tabla N°12:** Frecuencias Esperadas (Poder)

Motivación (Poder) / Habilidades Sociales	Muy Alto	Alto	Tendencia Alta	Tendencia Baja	Baja	Muy Bajo
Alto	0	0,19	7,8	5,01	0	0
Medio	0	0,57	24	15,43	0	0
Bajo	0	0,24	10,2	6,56	0	0

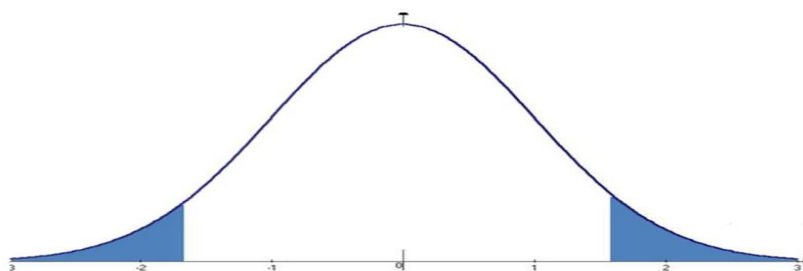
**Elaborado por:** El Investigador.**Fuente:** Investigación de campo**Tabla N°13:** Calculo del chi cuadrado (poder)

ALTERNATIVA	F.O	F.E	F.O - F.E	(FO-FE)2	X2=(FO- FE)2 /FE
A/ M. A	0	0	0	0	0
A/ A	0	0,19	-0,19	0,0361	0,19
A/ T. A	11	7,80	3,2	10,24	1,31282051
A/ T. B	2	5,01	-3,01	9,0601	1,80840319

A/ B	0	0	0	0	0
A/ M. B	0	0	0	0	0
M/ M. A	0	0	0	0	0
M/ A	1	0,57	0,43	0,1849	0,32438596
M/ T. A	24	24	0	0	0
M/ T. B	15	15,43	-0,43	0,1849	0,01198315
M/ B	0	0	0	0	0
M/ M. B	0	0	0	0	0
B/ M. A	0	0	0	0	0
B/ A	0	0,24	-0,24	0,0576	0,24
B/ T. A	7	10,2	-3,2	10,24	1,00392157
B/ T. B	10	6,56	3,44	11,8336	1,80390244
B/ B	0	0	0	0	0
B/ M. B	0	0	0	0	0
TOTAL					6,69541683

CHI  
TABULAR 18.30

**Elaborado por:** El Investigador.  
**Fuente:** Investigación de campo.



**Grafica 7:** Chi cuadrado  
**Elaborado por:** El Investigador.  
**Fuente:** Investigación de campo.

Acorde a lo determinado en la regla de decisión, menciona, en caso chi experimental sea menor o igual al valor crítico se rechaza H1 y se acepta Ho. En

caso inverso donde el valor de chi experimental sea mayor al valor crítico se rechaza  $H_0$  y se acepta  $H_1$ . Una vez conocidos los resultados de la investigación sobre las habilidades sociales y su influencia en motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, se pudo evidenciar que el valor del chi tabular es mayor que el valor del chi calcular, lo que indica: las habilidades sociales no influyen en motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, es decir que ninguna de las variables tiene relación.

**Tabla N°14:** Frecuencias observadas (logro)

Motivación (Logro) / Habilidades Sociales	Muy		Tendencia		Muy	
	Alto	Alto	Alta	Baja	Baja	Bajo
ALTO	0	0	7	6	0	0
MEDIO	0	5	25	8	2	0
BAJO	0	0	9	7	1	0
TOTAL	0	5	41	21	3	0

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo

**Tabla N°15:** Frecuencias esperadas (logro)

Motivación (Logro) / Habilidades Sociales	Muy		Tendencia		Muy	
	Alto	Alto	Alta	Baja	Baja	Bajo
ALTO	0,00	0,93	7,61	3,90	0,56	0,00
MEDIO	0,00	2,86	23,43	12,00	1,71	0,00
BAJO	0,00	1,21	9,96	5,10	0,73	0,00

**Elaborado por:** El Investigador.

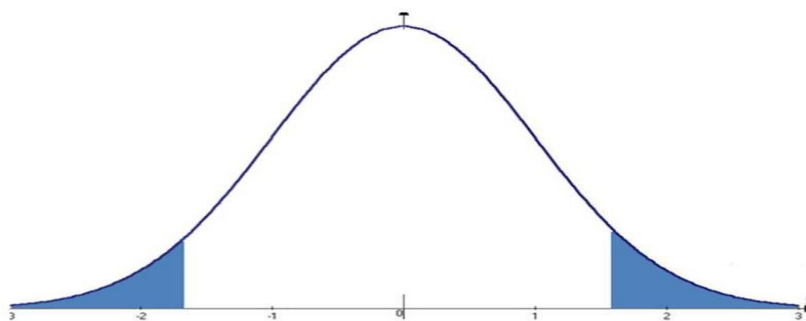
**Fuente:** Investigación de campo

**Tabla N°16:** Calculo del chi cuadrado (logro)

ALTERNATIVA	F.O	F.E	F.O - F.E	(FO-FE) <sup>2</sup>	X <sup>2</sup> =(FO- FE) <sup>2</sup> /FE
A/ M. A	0	0	0	0	0
A/ A	0	0,93	-0,93	0,8649	0,93
A/ T. A	7	7,61	-0,61	0,3721	0,04889619
A/ T. B	6	3,90	2,1	4,41	1,13076923
A/ B	0	0,56	-0,56	0,3136	0,56
A/ M. B	0	0	0	0	0
M/ M. A	0	0	0	0	0
M/ A	5	2,86	2,14	4,5796	1,60125874
M/ T. A	25	23,43	1,57	2,4649	0,10520273
M/ T. B	8	12	-4	16	1,33333333
M/ B	2	1,71	0,29	0,0841	0,04918129
M/ M. B	0	0	0	0	0
B/ M. A	0	0	0	0	0
B/ A	0	1,21	-1,21	1,4641	1,21
B/ T. A	9	9,96	-0,96	0,9216	0,09253012
B/ T. B	7	5,10	1,9	3,61	0,70784314
B/ B	1	0,73	0,27	0,0729	0,09986301
B/ M. B	0	0	0	0	0
TOTAL					7,86887778
CHI TABULAR					18.30

**Elaborado por:** El Investigador.

**Fuente:** Investigación de campo



**Grafica 8:** Chi cuadrado  
**Elaborado por:** El Investigador.  
**Fuente:** Investigación de campo

Acorde a la manifestado en la regla de decisión, que indica en caso chi experimental sea menor o igual al valor crítico se rechaza H1 y se acepta Ho. En caso inverso donde el valor de chi experimental sea mayor al valor crítico se rechaza Ho y se acepta H1. Con los resultados obtenidos sobre las habilidades sociales y su influencia en motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, se justificó que el valor del chi tabular es mayor que el valor del chi calcular, lo que muestra a las habilidades sociales no influye en motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, la presente investigación las variables no tienen relación por lo tanto son variables independientes.



## **CAPÍTULO IV**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **Conclusiones**

Después de haber realizado el cálculo del chi cuadrado y de acuerdo a la regla de decisión, mencionando en caso que el valor de chi experimental sea menor o igual al valor crítico se rechaza hipótesis alterna (H1) y se acepta hipótesis nula (Ho), es decir, las habilidades sociales no influyen en la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, indicando que las dos variables son independientes.

Con los datos obtenido referente a los niveles de habilidades sociales se identificó que un poco más un medio de la población revela un nivel medio en habilidades sociales, indicando que los sujetos expresan estrategias y capacidades para conservar una conducta y resolver una situación social de forma efectiva para el contexto, siendo capaces de expresar los sentimientos, opiniones, deseos o necesidades en diferentes ambientes o situaciones, sin experimentar tensión, ansiedad u otras emociones negativas. Seguida con un poco menos de la cuarta parte muestran un nivel bajo en donde el ser humano no puede ejecutar determinadas actividades en una conducta expresando que existe un intercambio de demostraciones entre las dos partes haciendo posible que los individuos se emprendan, definan objetivos, ejecuten tareas, compartan ideas, resuelvan problemas y generen cambios como el escuchar, prestar atención a quien está hablando, basándose en una escucha empática que incluya todos los sentidos, entendiendo y comprendiendo lo que el otro dice. Un poco más de la sexta parte presenta un nivel alto en habilidades sociales haciendo énfasis que los individuos puedan el mantener una plática, para continuar y dar forma a un diálogo, añadiendo

los propios puntos de vista, introduciendo un nuevo tema o retomando alguno que haya sido previamente mencionado; el expresar emociones manifestando que es la destreza al dar a conocer a terceros de manera clara, sin prejuicios o predisposiciones.

Conjuntamente con los resultados conseguidos se determinó el nivel enfocado en los tres tipos de motivación que proporcionalmente del total de la población se pudo evidenciar un poco más de la mitad de los evaluados manifiestan una motivación de afiliación con una tendencia alta manifestando que los individuos se encuentran orientados a satisfacer los objetivos de su grupo y se sienten realizados, enmarcando sus metas que se propone su equipo de trabajo y sus compañeros del mismo. Un poco menos de la mitad de la población evaluada revelan un nivel con tendencia baja expresando a estas personas son poco probables a no buscar confrontación, persigue la pertenencia a un grupo y buscan desarrollar las relaciones personales. Seguidamente de la motivación de poder en donde un poco más de la mitad de los evaluados manifiestan una motivación de poder con tendencia alta representado que los individuos presentan necesidad por colocarse por delante de los demás y ejercer sobre ellos algún tipo de control o dominio. Un poco menos de la mitad de los sujetos valorados muestran un nivel de tendencia baja expresando que estas personas tienen una inadecuada capacidad o facultad de hacer determinada cosa o cuando intenta figurar como el mejor. Conjuntamente con la motivación de logro pudiendo comprobar que un poco más de la mitad de los presentan un nivel de tendencia alta lo que significa que los individuos presentan un propio interés de desarrollarse, destacar aceptando responsabilidades personales. Un poco menos de la mitad de los evaluados manifiestan un nivel de tendencia baja lo que representa que los sujetos pueden buscar enfrentamiento con problemas y afrontan el triunfo o el fracaso conjuntamente se distingue además por intentar hacer bien las cosas.

Considerando que la presente investigación se aceptó la hipótesis nula, en la que manifiesta a las habilidades sociales no influyen en la motivación, se propone desarrollar una propuesta enfocada en la motivación que contribuya el equilibrio emocional, físico y mental de los estudiantes.

## **Recomendaciones**

Se recomienda desarrollar un estudio más amplio que permitan establecer una relación entre las variables, provocando el interés en los individuos para indagar posibles soluciones en base a conocimientos e investigaciones científicas.

Una vez culminada la investigación se recomienda trabajar con los estudiantes que presentan dificultades o un nivel bajo en habilidades sociales, plasmando un seguimiento de los casos considerando el contexto social en que se encuentran, debido a que estas personas experimentan aislamiento social, rechazo y una baja autoestima, como consecuencia de percibirse a sí mismas como incompetentes socialmente.

Consecutivamente de la tabulación se recomienda identificar a los sujetos que presentan un nivel de motivación en tendencia baja, en base a ello, comunicar al Departamento de Consejería Estudiantil para realizar las respectivas entrevistas con los estudiantes, indagando las posibles causas y ejecutar un plan de intervención en base a la necesidad de los estudiantes.

Diseñar talleres para mejorar la motivación en los estudiantes a través de técnicas que brinden un apoyo y guía para definir los alcances o logros a futuro, desarrollando de manera práctica en la vida cotidiana obteniendo resultados satisfactorios en los mismos.

## **Discusión**

En relación con el proyecto de investigación una vez obtenido los datos finales manifestando que las habilidades sociales no influyen en la motivación, por lo tanto, son variables independientes resultados que corroboran con Rosales, Delgado, Caparrós, Molina (2013) mencionando a las habilidades sociales son conductas, destrezas sociales específicas y requeridas para ejecutar competentemente una tarea de índole interpersonal. (p.33) es decir, son estrategias sociales adquiridas, que

ayudan a resolver situaciones de manera efectiva con los demás, teniendo en cuenta normas sociales y legales del contexto sociocultural que actúan. Mientras que al referirse a motivación Rianudo, Donolo, Paolini, González, Fernandez, y Roselli, (2014), mencionan que “El vocablo proviene del verbo latino moveré, que significa moverse. La representación de movimiento está implícita en las ideas respecto de la motivación, implica algo que queremos alcanzar, algo que nos mueve y que nos ayuda a completar las tareas” (p.21). aludiendo que pertenece a un conjunto de sentimientos que impulsan a un individuo aspirar o anhelar determinados aspectos; no existe relación entre las variables debido que las habilidades sociales son de índole interpersonal indicando a un conjunto de relaciones humanas que llevan a cabo entre sujetos por ser seres sociales, refiriéndose a la relación entre dos o más personas donde exista la posibilidad de la comunicación entre los sujetos, por otro lado, la motivación es de condición intrapersonal que hace referencia a la conciencia que tiene un individuo, sea este de sus capacidades y limitaciones, además es un tipo de inteligencia que permite tener una imagen exacta de nosotros mismos, comprender cabalmente nuestros anhelos y prioridades, monitorear nuestros sentimientos íntimos percibiendo de la mejor manera qué decisiones tomar para saber cómo actuar y así lograr el equilibrio mediante la satisfacción de nuestras necesidades emocionales. Cabe mencionar que posiblemente no hubo relación por presentarse características evolutivas de los estudiantes debido a se encuentran en la etapa de transición es decir dejar de ser niños y convertirse en adolescentes experimentando cambios físicos, sociales y psicológicos

## **CAPÍTULO V**

### **PROPUESTA**

#### **TEMA DE LA PROPUESTA**

Talleres para el fortalecimiento de la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford.

#### **Justificación**

Una vez concluida la investigación y conjuntamente obteniendo los datos estadísticos, se pudo evidenciar que las habilidades sociales no influyen en la motivación, por esta razón se pudo demostrar que gran parte de la población posee una motivación baja en los tres tipos de motivación afiliación, poder y logro que hacen referencia que los sujetos son poco probables a no buscar confrontación, persigue la pertenencia a un grupo y buscan desarrollar las relaciones personales, a su vez que estas personas tienen una inadecuada capacidad o facultad de hacer determinada cosa, al mismo tiempo los individuos pueden buscar enfrentamiento con problemas y afrontan el triunfo o el fracaso, por tanto es favorable el desarrollo de intervención adecuada para optimar la motivación en los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford.

Es original por contiene talleres que brindan estrategias y apoyo psicológico mediante técnicas humanistas que ayudaran a aumentar la motivación y poder cumplir con todas las metas planteadas de los estudiantes. Es factible mediante la recopilación de datos tanto cuantitativos como cualitativos relacionados al tema de investigación en donde se obtuvo un amplio conocimiento para cumplir con las diversas actividades planteadas. Los beneficiarios son los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford

## **OBJETIVO GENERAL**

Diseñar talleres que permita reforzar la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Aplicar técnicas que beneficien a la motivación de los estudiantes

Desarrollar estrategias que permitan acrecentar la motivación de los estudiantes.

## **ESTRUCTURA TÉCNICA DE LA PROPUESTA**

Dicha propuesta se basa en la elaboración de talleres humanista centrados en la persona que ayuden a mejorar la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford, para el desarrollo se da mediante diversas fases que están constituidas por actividades enfocadas al problema actual, conjuntamente el contenido de la propuesta se va a realizar tres talleres quienes va a iniciar con una dinámica grupal para generar empatía entre los miembros y motivación, además van hacer de abordaje practico y de participación de los individuos para que posteriormente se haga una retroalimentación con material de apoyo como audiovisual, con una duración de una hora por cada taller, antes de terminar cada uno de los mismos se dará el proceso de retroalimentación debido a la importancia de asegurarse que el conocimiento haya sido captado por parte de los estudiantes.

## **ARGUMENTACIÓN TEÓRICA**

Tomando en consideración que los talleres se centran en fomentar la motivación de los estudiantes de la Unidad Educativa Liceo Oxford y cuyas técnicas que se desarrollaran y se alinean a la Corriente Humanista haciendo referencia que el ser humano como un ser capaz de hallar en su interior los recursos necesarios para poder equilibrar su vida, encaminando a proporcionar a los sujetos como una

realidad adecuada, potenciando el desarrollo personal y de su realidad consciente, es así que uno de los aportes significativos para el humanismo en donde Aragón (2015) hace hincapié mencionando que “El ser humano es un todo, sabiendo que existen múltiples factores que intervienen en la salud mental. Entre ellas se encuentran emociones, sentimientos, conducta pensamientos, entre otras” (par. 3). De esta manera el humanismo se centraliza en los sujetos intentando desarrollar el potencial, pero no solo en satisfacer las necesidades en la ejecución de las tareas.

Arias (2013) menciona a Carl Rogers, “es una de las figuras que se yergue como uno de los principales promotores del enfoque humanista en la psicología, enfoque que plantea que el hombre es un ser esencialmente bueno, que busca su felicidad y su autorrealización.” (p. 142). Para cumplir con los requerimientos de la terapia de Rogers refiere que es indispensable transformar ciertas actitudes que conllevan a un desarrollo personal, además de centrarse en buscar las congruencias y las consideraciones afectivas que generaran empatía, sin perder la identidad de sí misma.

Para Rogers la empatía es uno de los factores sumamente importantes para el cambio ya que lo describe como un procedimiento en donde el terapeuta llega sensitivamente a un entendimiento de las experiencias del paciente como si fueran propias; siendo así la voluntad del terapeuta para comprometerse en vivenciar las emociones del cliente.

### **Técnicas a utilizar en la propuesta**

Técnicas de Reflejo. - Para Roger encontró de gran valor para dar a entender a sus clientes que tenía un respeto positivo hacia ellos, al cual llamó técnicas de reflejo. Esta incluye un reconocimiento de los pensamientos y sentimientos del cliente a través de la repetición verbal e intentos de llamar su atención y de hablar de él por parte de otras personas.

Saber escuchar. – es uno de los pasos más importantes dentro del proceso de la comunicación, para Rogers lo más importante es escuchar, no criticar, no juzgar, ni consolar, posteriormente el paciente se sentirá mejor, Afirmaba que la meta del

terapeuta es percibir, con tanta sensibilidad y exactitud como sea posible, todo el campo perceptual según lo experimenta el cliente; lo que implica oír aquello que se comunica de manera verbal y preverbal.

Psicoeducación. - Implica a la educación o información que se ofrece a las personas por medio de un proceso que informa, motiva y ayuda a los individuos a adoptar y mantener prácticas y estilos de vida saludables

Feedback. - Refiere a la capacidad de un emisor para recoger la información de los receptores y modificar el mensaje de acuerdo con lo recogido.

Proyecto de vida. - Se trata de una herramienta con el objetivo de apoyar el crecimiento personal, identificando las metas que se desea conseguir y además reconocer las capacidades que poseemos, mediante este proyecto evita la dispersión y el desperdicio de tiempo, sobre todo de nuestros recursos.



**DISEÑO TECNICO DE LA PROPUESTA**  
**PLAN OPERATIVO**

<b>FASE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
I Logística	- Preparación de los materiales y el lugar que se emplearan en el desarrollo de los talleres.	- Socializar y llegar a un acuerdo con los horarios de los talleres.	Humanos Tecnológicos Bibliográficos	30 min	- Psicólogo
II Socialización	-Presentación de los datos obtenidos posterior a la investigación	- Dar a conocer a los estudiantes los resultados de la investigación	Humanos Tecnológicos Bibliográficos	30 min	- Psicólogo
Taller I	Juntos afianzar la motivación de afiliación	Enriquecer la motivación de afiliación en los estudiantes.	Humanos Tecnológicos Bibliográficos	2 horas	- Psicólogo
Taller II	Caminando a la motivación de poder.	Generar el fortalecimiento la motivación de poder en los estudiantes.	Humanos Tecnológicos Bibliográficos	2 horas	- Psicólogo
Taller III	Motivando al logro, alcanzando el éxito.	Reforzar la motivación de logro de los estudiantes.	Humanos Tecnológicos Bibliográficos	2 horas	- Psicólogo

**Tabla N° 17:** Plan Operativo  
**Elaborado por:** La Investigadora  
**Fuente:** Investigación Bibliográfica

<b>Planificación del Taller I</b>					
<b>Tema:</b> Juntos afianzar la motivación de afiliación					
<b>Objetivo:</b> Enriquecer la motivación de afiliación en los estudiantes.					
<b>Fase</b>	<b>Aspecto a trabajar</b>	<b>Técnica</b>	<b>Metas de resultados esperados</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Responsable</b>
I Inicial	Integración del grupo	Dinámica de Grupal pertenencia a un grupo “Aprender a conocer”	Pertenencia a un grupo	20 minutos	Psicólogo
II Desarrollo	Informar las normativas y presentación, conceptualización, características y deficiencia de motivación de afiliación	Psicoeducación “Exposición”	Ofrecer bases conceptuales para un aprovechamiento óptimo del taller.	25 minutos	Psicólogo
		Técnica del Reflejo de sentimientos.	Identificación de los estudiantes con la Unidad Educativa en la pertenecen.	45 horas	Psicólogo
		Saber escuchar.			
III Cierre	Reforzamiento de los elementos principales del taller.	Feedback	Retroalimentación para fortalecer los conocimientos de los temas relevantes.	30 minutos	Psicólogo

**Tabla N° 18:** Planificación del Taller I

**Elaborado por:** La Investigadora

**Fuente:** Investigación Bibliográfica

## **Desarrollo del Taller I**

### **Fase I**

#### **1. Bienvenida**

Para dar inicio al taller, primero brindar un saludo de bienvenida a todos los estudiantes participantes del taller de la Unidad Educativa, iniciando con la presentación del tema e indicar los objetivos del taller, para crear un ambiente de confianza en donde exista Rapport y empatía.

#### **Técnica.**

- 1.-El objetivo de la técnica o dinámica “APRENDER A CONOCER” que consiste en socializar e impulsar al aprendizaje de los nombres de los participantes provocando un acercamiento y romper las estructuras preestablecidas.
- 2.- El expositor invita a los estudiantes que formen un círculo y el expositor se colocará en medio del círculo.
- 3.- Los participantes deben mencionar su nombre, apellido y sus aficiones, una vez que termine el primer estudiante continua el estudiante que este al lado derecho y así con el resto de participantes, además cada sujeto tratará de recordar el nombre de los compañeros.
- 4.- El expositor en cualquier momento indicara que un participante exprese el nombre y afición de su compañero ya sea de la derecha o izquierda como el expositor decida.
- 5.- Si contesta correctamente antes de haber terminado de contar hasta cinco entonces el expositor sigue en el centro del círculo, caso contrario el participante ocupara el lugar del expositor.

Finalmente, lo que se pretende es fomentar la integración entre participantes y la pertenencia en el grupo ayudando a la integración del mismo y su participación en la duración de los talleres.

#### **Fase II - Desarrollo**

Una vez culminado con los anteriormente estipulado se procede a dar una presentación por medio de una exposición en diapositivas referente al tema

propuesto, conjuntamente se menciona acerca de las normativas y presentación de las temáticas a tratar, las técnicas que se desarrollaran y ejecutaran en el taller.

### **Técnicas.**

#### **Psicoeducación**

Esta técnica hace referencia a la educación o información que se brinda a las personas, también incluyen el apoyo emocional, la resolución de problemas. Además, cuenta con las herramientas teóricas para identificar hábitos o situaciones que lo pueden poner en conflicto.

#### **Reflejo de sentimientos.**

La técnica del Reflejo de sentimientos consiste una vez que el individuo se ha integrado a su grupo el conductor o expositor se debe dar a todos los miembros del taller, una sensación de ser perfectamente comprendido y respetado. Rogers a esta situación la denomina reflejo de reintegración y se maneja de manera exclusiva sobre el contenido de manifiesto de la comunicación.

- 1.- El expositor solicita toda la asistencia y que sean participativos, siendo de gran importancia la opinión de cada uno.
- 2.- Se inicia con un dialogo simple, como por ejemplo ¿Cómo les esta yendo?, ¿Cómo les gustaría que se llevara a cabo el taller?, hay que tener en cuenta que las preguntas son aleatorias.
- 3.-El expositor debe tener claro que no creara interpretación, ni dar una opinión personal, solo se debe devolver la información a los presentes de la misma manera que lo hicieron, captando el sentimiento que esconde sus palabras.

#### **Saber escuchar.**

- 1.-El expositor evidenciará que los participantes se sientan escuchados y comprendidos, lo que les motivará a continuar hablando y profundizar el tema sin tener que realizar ningún tipo de pregunta directiva.
- 2.- La escucha del expositor debe ser real y debe aprender a controlar su propio pensamiento para poder estar receptivo al mensaje que le está transmitiendo.
- 3.-Una vez terminado el diálogo con todos los presentes es importante realizar una pequeña retroalimentación que les ayudara a resolver las problemáticas.

### **Fase III - Cierre**

Una vez concluida el taller el expositor deberá realiza el cierre de las actividades.

- 1.- Se ejecutará una retroalimentación de lo aprendido por parte de los estudiantes en donde aportaran de los aspectos que les fueron más importantes, por medio de preguntas al azar por parte del expositor
- 2.-Una vez realizada la actividad anteriormente mencionada y tomando en cuenta los comentarios recibidos el expositor mostrará una retroalimentación que fortalecerá los conocimientos de lo aprendido.
- 3.- Por parte del expositor brindará un agradecimiento a los estudiantes por la colaboración recibida.

<b>Planificación del Taller II</b>					
<b>Tema:</b> Caminando a la motivación de poder.					
<b>Objetivo:</b> Generar el fortalecimiento la motivación de poder en los estudiantes.					
<b>Fase</b>	<b>Aspecto a trabajar</b>	<b>Técnica</b>	<b>Metas de resultados esperados</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Responsable</b>
I Inicial	Saludo Inicial	Dinámicas de Grupo “Edificación de Grupos”	Pertenencia a un grupo	20 minutos	Psicólogo
II Desarrollo	Informar las normativas y socialización de la motivación de poder	Psicoeducación “Exposición Diapositivas”	Ofrecer bases conceptuales para un aprovechamiento óptimo del taller.	25 minutos	Psicólogo
		Dialogo “debate”	Mantener la posición de una tema.	45 horas	Psicólogo
III Cierre	Refuerzo acorde al tema compartido.	Retroalimentación	Reforzar los conocimientos del tema tratado.	30 minutos	Psicólogo

**Tabla N° 19:** Planificación del Taller II

**Elaborado por:** La Investigadora

**Fuente:** Investigación de campo

## **Desarrollo del Taller II**

### **Fase I – Inicial**

#### **1. Bienvenida**

Para dar inicio al taller, primero brindar un saludo de bienvenida a todos los estudiantes participantes del taller de la Unidad Educativa, iniciando con la presentación del tema e indicar los objetivos del taller, para crear un ambiente de confianza en donde exista Rapport y empatía.

#### **Técnica - Dinámica**

El objetivo de la dinámica es desarrollar la cohesión de las personas en grupos.

- 1.- El expositor solicita a los participantes enumerarse del 1 al 4, con el propósito de formar cuatro grupos.
- 2.- El expositor requiere separarse y formar los grupos, colocándose cada grupo en un espacio del aula o salón que se encuentran.
- 3.- Los grupos deberán formar cuartetos y se colocarán nuevamente en lados opuestos.
- 4.- Cada cuarteto deberán reunir y ponerse de acuerdo y realizará una invitación a otro cuarteto del lado opuesto a unirse a ellos y formar un octeto. La fase de reunión no debe tomar más de tres minutos.
- 5.- Las invitaciones para unirse pueden ser rechazadas. Si una invitación es declinada, el siguiente grupo hará su ofrecimiento. Esto continuará hasta que todos los octetos hayan sido seleccionados.
- 6.- Los octetos recién formados se sentarán juntos y estarán listos para trabajar. Ellos habrán ganado un grado de cohesión a través de la toma mutua de decisiones y un sentimiento de pertenencia y logro, a través de aceptar una invitación o ser aceptada su invitación.
- 7.- Finalmente el expositor realizara una reflexión acerca de la dinámica y su finalidad.

### **Fase II - Desarrollo**

- 1.- Una vez ejecutada la primera fase consecuentemente se presenta el contenido del taller.

- 2.- Efectuando mediante la presentación de diapositivas siendo de gran importancia ya que ayudara a los presentes a tener conocimiento visual del tema a tratar

### **Técnica - Dialogo**

- 1.- El expositor indica que deben formar octetos.
- 2.- Una vez listos los octetos deben iniciar un dialogo acerca de “las motivaciones humanas”
- 3.- El expositor señala a cada grupo debe estar defendiendo un tipo de motivación y debatir con el resto de participantes.
- 4.- El tipo estimado es de 30 minutos para llegar a una conclusión acorde.
- 5.- al Final el expositor dará una reflexión hacer de las motivaciones del ser humano.

### **Fase III - Cierre.**

- 1.- Antes de finalizar el taller el expositor presenta un video motivacional.
- 2.- Posteriormente el expositor realiza unas series de preguntas a los participantes acerca del video para reforzar conocimientos.
- 3.- El expositor agradece la presencia de los participantes.



<b>Planificación del Taller III</b>					
<b>Tema:</b> Motivando al logro, alcanzando el éxito.					
<b>Objetivo:</b> Reforzar la motivación de logro de los estudiantes.					
<b>Fase</b>	<b>Aspecto a trabajar</b>	<b>Técnica</b>	<b>Metas de resultados esperados</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Responsable</b>
I Inicial	Saludo Inicial	Dinámicas de Grupo “sonidos de animales”	Integración a un grupo	20 minutos	Psicólogo
II Desarrollo	Socialización de los temas a tratar referente a la motivación de logro	Psicoeducación “Diapositivas”	Brindar bases conceptuales óptimo del taller.	25 minutos	Psicólogo
		Proyecto de vida	Establecer metas a futuro.	45 minutos	Psicólogo
III Cierre	Refuerzo acorde al tema compartido.	Feedback	Fortificar los conocimientos del tema tratado.	30 minutos	Psicólogo

**Tabla N° 20:** Planificación del Taller III

**Elaborado por:** La Investigadora

**Fuente:** Investigación de campo

## **Desarrollo del Taller III**

### **Fase I - Inicial**

- 1.- Se brinda una cálida y afectiva bienvenida al último taller manifestando que será de un gran valor para la vida. Además, se empieza con una serie de preguntas acerca de los temas tratados para el enriquecimiento de conocimientos.

### **Técnica**

- 1.- El objetivo de la dinámica es animar a los participantes.
- 2.- El expositor deberá indicar a los participantes en que consiste la dinámica, que empezará diciendo su nombre e imitando el ruido de un animal, por ejemplo “Me llamo Rosa y hago muuu” y la siguiente persona se presentará y añadirá el sonido del animal que le guste y conjuntamente tendrá que repetir el de su anterior compañero, de tal manera que la lista de los nombres y ruidos será cada vez mayor.
- 3.- Cabe mencionar que el expositor y los participantes deben estar pendientes si alguna persona se equivoca, todo el grupo deberá empezar desde el principio y así hasta poder terminar con todos.

### **Fase II - Desarrollo**

- 1.- Posteriormente se presenta el contenido del taller.
- 2.- Se realiza por medio de una exposición de diapositivas, además contendrá preguntas y reflexiones referentes a la temática.

### **Técnica**

#### **Proyecto de vida.**

- 1.- Una vez concluida con la exposición del tema, el expositor solicita a los estudiantes realicen un proyecto de vida de manera individual.
- 2.- El expositor menciona que los participantes deberán realizar la misión y visión de vida.
- 3.- Conjuntamente con las metas que cada uno se vaya a proponer tanto a corto, medio y largo plazo.
- 4.- La finalidad del proyecto de vida es que los participantes tengan en claro las metas, mostrando persistencia de vencer obstáculos para superar desafíos.

### **Fase III - Cierre**

Finalmente, concluido se efectuará una feedback para conocer si los participantes han adquirido los conocimientos impartidos.

- 1.- el expositor impartirá un resumen de forma general.
- 2.- Realizara preguntas a los participantes referente a la temática.
- 3.- Finalmente se le proyectara un video enriquecedor para vida.

## **Bibliografía.**

Alexandra, M. A. (2015). La inteligencia emocional y su relación en las habilidades sociales en los estudiantes de 12 años en la Unidad Educativa Gertrudis Esparza en de la Parroquia San Miguelito den Cantón Pillaro.

Becerra-González, Cruz Edgardo, & Reidl Martínez, Lucy María. (2015). Motivation, Self-Efficacy, Attributional Style and Academic Performance of High School Students. *Revista electrónica de investigación educativa*, 17(3), 79-93. Recuperado en 17 de noviembre de 2018, de:  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1607-40412015000300006&lng=es&tlng=en](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1607-40412015000300006&lng=es&tlng=en).

Flores Mamani, Emilio, Garcia Tejada, Mario Luis, Calsina Ponce, Wilber Cesar, & Yapuchura Sayco, Angelica. (2016). Las habilidades sociales y la comunicación interpersonal de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano - Puno. *Comuni@cción*, 7(2), 05-14. Recuperado en 13 de noviembre de 2018, de:  
[http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2219-71682016000200001&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2219-71682016000200001&lng=es&tlng=es).

Guerrero Ramos , V. S. (2016). Habilidades sociales y el rendimiento académico de los niños(as) de Octavo año de Educación Básica General de la Unidad Educativa "Francisco Flor-Gustavo Eguez", de la Ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua. Ambato, Ecuador.

Joselo Alban Obando y Martha del Rocío Vera García (2017): “La reestructuración cognitiva y el entrenamiento en habilidades sociales. Técnicas psicoterapéuticas

para la disminución del uso de drogas en jóvenes”, Revista Caribeña de Ciencias Sociales (octubre 2017). En línea:  
<http://www.eumed.net/rev/caribe/2017/10/disminucion-drogas-jovenes.html>

Patrício do Amaral, M., & Maia Pinto, F., & Bezerra de Medeiros, C. (2015). Las Habilidades Sociales y el Comportamiento Infractor en la Adolescencia. *Subjetividad y Procesos Cognitivos*, 19 (2), 17-38

Rosales Jiménez, José Javier; Caparrós Flores, Bernarda; Molina Rubio, Isabel; Salvador Hilario, Alonso Delgado. (2017). *Habilidades sociales*. Madrid: McGraw-Hill España.

Saldaña Azabache, C. L., & Reátegui Rodas, S. E. (2017). El rol de las habilidades sociales en la aplicación de un método para desarrollar el aprendizaje cooperativo: el aprendizaje basado en proyectos. San Miguel, Perú.

Santos, A. S. (2013). Estudio descriptivo de la adolescencia en São Borja: un análisis la luz de las habilidades sociales. *Subjetividad y procesos cognitivos*, 291-318.

Silva, G. R. (2016). *Habilidades Sociales y el Rendimiento Académico de los Niños y Niñas de Octavo de Educación Básica General de la Unidad Educativa "Francisco Flor- Gustavo Eguez"*, de la Ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua.

Tárraga Marcos, M.<sup>a</sup> Loreto, Rosich, Nuria, Panisello Royo, Josefa María, Gálvez Casas, Aránzazu, Serrano Selva, Juan P., Rodríguez-Montes, José Antonio, & Tárraga López, Pedro J.. (2014). Efficacy of motivational interventions in the treatment of overweight and obesity. *Nutrición Hospitalaria*, 30(4), 741-748.  
<https://dx.doi.org/10.3305/nh.2014.30.4.7704>

Torres Álvarez, M. (2014). Las habilidades sociales. Un Programa de Intervención en Educación Secundaria Obligatoria. Granada.

Verde Loyola, R. Y. (2015). Taller aprendiendo a convivir para el desarrollo de habilidades sociales en los alumnos del primer año de educación secundaria de la I.E. Víctor Raúl Haya de la Torre El Porvenir- Trujillo, 2014. Trujillo.

Vizcaino Torres, A., & Cruz Lizana , B. (2017). Clima social familiar y habilidades sociales en estudiantes de Secundaria de la Institución Educativa Bilingue Awuajun,2016. Nueva Cajamarca, Perú.