

## **EL EFECTO DEL DESEO DE CONTROL EN EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS**

**Noemy Martín Sanz**

(Universidad San Pablo CEU)

**Jesús María de Miguel Calvo**

(Universidad Autónoma de Madrid)

**Paloma Gómez Barriada**

(Universidad San Pablo CEU)

<http://dx.doi.org/10.17060/ijodaep.2014.n1.v2.449>

*Fecha de recepción: 3 de Diciembre de 2014*

*Fecha de admisión: 30 de Marzo de 2014*

### **ABSTRACT**

One of the proposed aim of the new higher education's paradigm is the obtaining and development of competences which favour the entry into employment of students. This obtaining and development process is not only carried out in the educational context but there could be individual variables that can take part in this process. One of these variables is the desire of control. The aim of this study is to know the effect of individual differences in desire of control related to their competences development. There were 69 students participating in the study, aged between 18 and 26 years old. Results have shown that desire of control can play a key role in the obtaining, the coaching and the development competences of students.

### **RESUMEN**

Uno de los objetivos propuestos en el nuevo paradigma de la educación superior es la adquisición y desarrollo de competencias que faciliten la inserción de los estudiantes en el mundo laboral. Este proceso de adquisición y desarrollo no sólo se lleva a cabo en el contexto educativo sino que hay ciertas variables de carácter individual que pueden intervenir en este proceso. Una de esas variables es el deseo de control. El objetivo del presente trabajo es conocer el efecto de las diferencias individuales en el deseo de control sobre el desarrollo de competencias. Han participado en el estudio 69 estudiantes universitarios con edades comprendidas entre los 18 y 26 años. Los resultados muestran que el deseo de control puede jugar un papel clave en la adquisición, entrenamiento y desarrollo de competencias en estudiantes universitarios.

## EL EFECTO DEL DESEO DE CONTROL EN EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

Palabras claves: Deseo de Control, Competencias, Comportamiento de Logro.

### ANTECEDENTES

Uno de los objetivos propuestos en el nuevo paradigma de la enseñanza superior ha sido favorecer la adquisición y el desarrollo de competencias de los estudiantes universitarios. Para ello, se han incorporado diferentes técnicas y metodologías, como el Aprendizaje Basado en Competencias, que persiguen la óptima formación y capacitación de los estudiantes a través del desarrollo tanto de competencias genéricas o transversales como de competencias específicas de cada profesión (Villa y Poblete, 2008). Desde este planteamiento, estas competencias son aprendidas y entrenadas en el contexto educativo, sin embargo, existen variables personales que favorecen este aprendizaje, y establecen diferencias individuales en los resultados que se obtienen. La trayectoria académica de los estudiantes además de depender de factores externos como la metodología docente, está influenciada por otro tipo de variables. Conocer cuáles son esas variables y sus efectos nos permitirá mejorar el desempeño de nuestros estudiantes. Una de las variables personales cuya influencia sobre el comportamiento de logro ha sido estudiada es el deseo de control. El objetivo del presente trabajo es estudiar la influencia del deseo de control en el aprendizaje de competencias en estudiantes universitarios.

El deseo de control es el deseo de la persona por ser ella la fuente de control de los acontecimientos que suceden en su vida. El grado de deseo pone en marcha la conducta de la persona en u otra dirección. Una persona que desea ser ella agente de control, realizará una serie de comportamientos dirigidos a hacerse con el control de la situación para obtener los resultados pretendidos, mientras que una persona que no desea ser fuente de control, esperará a que los acontecimientos sigan su curso confiando en que las cosas finalmente saldrán como ella espera (De Miguel, Martín y Hernández, manuscrito en revisión).

Podemos decir que el deseo de control activa o inhibe la conducta proactiva dirigida a lograr el control de la situación. De esta manera, aquellas personas que tienen un mayor deseo de control, llevan a cabo una serie de conductas que van hacer más probable hacerse con el control de aquellos recursos que les van a permitir alcanzar el éxito (Geray, 1998).

El deseo de control parece ejercer influencia en muchos de los ámbitos en los que se desenvuelve la persona. Los estudios llevados a cabo muestran la relevancia de esta variable en diversos ámbitos de la vida humana, ya que es capaz de establecer diferencias en el número de agresiones que se producen en casos de maltrato físico (Ogle y Clements, 2007), en el grado de obediencia a un líder (Burger, 2009), en la dosis de sedación en pacientes que se encuentran en la UCI (Green, Gidron, Friger y Almog, 2005) o en el nivel de satisfacción, desempeño y dominio de una tarea (Parker, Jimmieson y Amiot, 2009). En este último estudio, encuentran que las personas con alto deseo de control se sienten más satisfechas con la tarea que realizan y obtienen mejores resultados. En el contexto que nos ocupa, el contexto educativo, las conclusiones de los estudios coinciden con las obtenidas en el mundo laboral. Por ejemplo, se ha encontrado que los estudiantes con mayor deseo de control obtienen mejores resultados académicos que los estudiantes con un menor deseo de control (Burger, 1991).

La relación entre el deseo de control y el logro de resultados parece justificarse por la ejecución de ciertos comportamientos que las personas con alto deseo de control llevan a cabo. Estos comportamientos no sólo se centran en las actividades necesarias para resolver una tarea sino que abarcan desde el establecimiento de objetivos personales hasta la atribución de los resultados conseguidos (Burger, 1992).

Las personas con alto deseo de control ven aquellas situaciones que les suponen un reto como una oportunidad para demostrar su dominio sobre los acontecimientos. Además de ver estas situaciones como una oportunidad, estas personas son más propensas a creer que tendrán éxito. Por

ello, se crean grandes aspiraciones sobre cuál será su papel en dicha situación. Lo que les lleva a plantearse objetivos más ambiciosos que los objetivos que se plantean las personas con bajo deseo de control.

A la hora de plantearse objetivos personales, las personas con alto deseo de control utilizan la información de los intentos que han realizado en ocasiones anteriores para estimar su rendimiento en intentos futuros (Burger, 1985). Es decir, antes de establecer cuáles serán sus objetivos, tienden a evaluar aquellas situaciones anteriores similares donde hayan fracasado, con el fin de evitar un nuevo fracaso y la decepción que ello les conlleva.

Una vez planteado el objetivo y en función de éste cada persona decide que comportamientos llevará a cabo y cuál será el esfuerzo que realizará. Las personas con alto deseo de control realizan comportamientos dirigidos a obtener el control de la situación, evitando aquellos comportamientos que pongan en duda su capacidad de dominar el entorno, como los sobornos y los engaños, comportamientos menos éticos que pueden dejarles en evidencia (Burger, 1985).

Por otro lado, cuanto mayor sea el nivel de aspiración y más ambicioso sea el objetivo, mayor esfuerzo se realizará para lograr el resultado pretendido. Las personas con alto deseo de control se esfuerzan más que las personas con bajo deseo de control y además son capaces de mantener este esfuerzo durante mayor tiempo si la tarea lo requiere.

Por último, una vez obtenido un resultado, las personas con alto deseo de control lo atribuirán a sus capacidades siempre y cuando el resultado dado alcance su objetivo previsto, mientras que si el resultado se encuentra por debajo de ese objetivo, lo atribuirán a otras causas ajenas a su persona. En otras palabras, las personas con alto deseo de control tienden a hacer atribuciones internas y estables de sus éxitos, y externas e inestables de sus fracasos (Burger, 1992).

Las diferencias que se establecen en las atribuciones de los resultados permiten aclarar la posible confusión con otro concepto, el locus de control, que aun siendo muy cercano al deseo de control y estando relacionado con el mismo, se refieren a aspectos de la persona distintos (De Miguel, Martín, Márquez, Ruiz y Micó, 2013).

El deseo de control es una motivación, que predispone a la persona hacia una mayor o menor disposición hacia el control. Establece diferencias individuales en cuánto a qué hace una persona que desea tener control por obtenerlo (alto deseo de control) y qué hace o no hace una persona que no lo desea (bajo deseo de control). Es por tanto una motivación que dirige la conducta hacia un u otro objetivo.

Por su parte, el Locus de control es una atribución de causalidad. Las personas atribuyen el resultado de una acción a fuerzas externas o a su propia conducta. Las diferencias individuales que pueden establecerse se refieren al "lugar" al cuál se atribuye la causa del resultado, si son externas o internas a la persona. El locus de control es un antecedente potencial de la conducta porque en función de cuál haya sido la atribución realizada, mi comportamiento futuro variará. En resumen, el deseo de control es una motivación para la acción, y el locus de control es la atribución del resultado de dicha acción. Aunque ambos conceptos están relacionados, las personas con mayor deseo de control muestran un locus de control interno (Burger y Cooper, 1979; De Miguel, Martín, Márquez, Ruiz y Micó, 2013), no se refieren al mismo fenómeno.

Los resultados de las investigaciones realizadas hasta el momento sugieren que el deseo de control debe ser una variable a tener en cuenta en la explicación del comportamiento de logro. Los primeros datos que informan sobre el efecto que esta variable tiene sobre este comportamiento sugieren que las personas con alto deseo de control obtienen mejor desempeño que las personas con bajo deseo de control. Por ejemplo, se ha encontrado que los estudiantes con alto deseo de control obtienen mejores resultados académicos (Burger, 1991) y muestran una capacidad de aprendizaje mayor que los estudiantes con bajo deseo de control (Martín, 2011; De Miguel, Martín y Hernández, manuscrito en revisión).

## EL EFECTO DEL DESEO DE CONTROL EN EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

En otros entornos, donde el comportamiento de logro también recobra especial importancia, como es el entorno laboral, los estudios realizados ponen de manifiesto el papel de las diferencias en deseo de control sobre la consecución de objetivos. Se ha estudiado el efecto del deseo de control en el proceso de socialización de los empleados recién incorporados a una organización. Los resultados ponen de manifiesto que el deseo de control está relacionado con una variedad de comportamientos individuales que las personas llevan a cabo durante la socialización. Entre los comportamientos estudiados se encuentran la búsqueda de información, la negociación en cambios de trabajo, la creación de redes de trabajo, la socialización a nivel general de la empresa y el “positive framing”. Según los autores del estudio, estos comportamientos hacen más probable que la persona obtenga el rendimiento esperado, de hecho se ha encontrado una relación positiva entre el deseo de control y el rendimiento laboral (Ashford y Black, 1996).

El desarrollo de una competencia implica que la persona lleve a cabo una serie de conductas que le van a permitir lograr el resultado deseado. Los comportamientos a los que hace alusión el estudio de Ashford y Black (1996) son indicadores conductuales del desarrollo de ciertas competencias que favorecen que un trabajador de reciente incorporación logre el desempeño laboral esperado por la organización. Por lo que la adquisición y el desarrollo de competencias pueden determinar el comportamiento de logro futuro.

### OBJETIVOS

El marco teórico en el que se asienta el presente trabajo defiende la idea de que el deseo de control influye en el comportamiento de logro. Si las diferencias individuales en el deseo de control influyen en el comportamiento de logro y el grado de desarrollo de las competencias determina el puede determinar el comportamiento de logro, el deseo de control puede estar también influenciando en el mayor o menor desarrollo de las competencias de los estudiantes.

Se espera encontrar que *el grado de deseo de control influya en el desarrollo de competencias*. Las personas con alto deseo de control mostrarán un mayor grado de desarrollo de competencias.

### PARTICIPANTES

Han participado 69 estudiantes universitarios del grado de Psicología de la Comunidad de Madrid con edades comprendidas entre los 18 y los 26 años ( $M=20.01$ ;  $DT=1.82$ ), de los cuáles el 75.4% eran mujeres ( $n=52$ ) y el 24.6% eran hombres ( $n=17$ ). Participaron estudiantes de los cuatro cursos académicos, 19 estudiantes de primero de grado (27.5%), 17 de segundo de grado (24.6%), 22 de tercero de grado (31.9) y 11 de cuarto de grado (15.9).

### MÉTODO

Se ha utilizado un diseño factorial univariante, con el deseo de control (con tres niveles, bajo/medio/alto) como variable independiente y el grado de desarrollo de competencias como variable dependiente. Se ha incluido el curso académico como covariable.

El deseo de control se define como ( $\alpha = .01$ ), ( $\beta = .03$ ), ( $\gamma = .05$ ), ( $\delta = .07$ ), ( $\epsilon = .09$ ), ( $\zeta = .11$ ), ( $\eta = .13$ ), ( $\theta = .15$ ), ( $\iota = .17$ ), ( $\kappa = .19$ ), ( $\lambda = .21$ ), ( $\mu = .23$ ), ( $\nu = .25$ ), ( $\xi = .27$ ), ( $\omicron = .29$ ), ( $\pi = .31$ ), ( $\rho = .33$ ), ( $\sigma = .35$ ), ( $\tau = .37$ ), ( $\upsilon = .39$ ), ( $\phi = .41$ ), ( $\chi = .43$ ), ( $\psi = .45$ ), ( $\omega = .47$ ), ( $\vartheta = .49$ ), ( $\varpi = .51$ ), ( $\varrho = .53$ ), ( $\varsigma = .55$ ), ( $\vartheta = .57$ ), ( $\varpi = .59$ ), ( $\varrho = .61$ ), ( $\varsigma = .63$ ), ( $\vartheta = .65$ ), ( $\varpi = .67$ ), ( $\varrho = .69$ ), ( $\varsigma = .71$ ), ( $\vartheta = .73$ ), ( $\varpi = .75$ ), ( $\varrho = .77$ ), ( $\varsigma = .79$ ), ( $\vartheta = .81$ ), ( $\varpi = .83$ ), ( $\varrho = .85$ ), ( $\varsigma = .87$ ), ( $\vartheta = .89$ ), ( $\varpi = .91$ ), ( $\varrho = .93$ ), ( $\varsigma = .95$ ), ( $\vartheta = .97$ ), ( $\varpi = .99$ ), ( $\varrho = 1.01$ ), ( $\varsigma = 1.03$ ), ( $\vartheta = 1.05$ ), ( $\varpi = 1.07$ ), ( $\varrho = 1.09$ ), ( $\varsigma = 1.11$ ), ( $\vartheta = 1.13$ ), ( $\varpi = 1.15$ ), ( $\varrho = 1.17$ ), ( $\varsigma = 1.19$ ), ( $\vartheta = 1.21$ ), ( $\varpi = 1.23$ ), ( $\varrho = 1.25$ ), ( $\varsigma = 1.27$ ), ( $\vartheta = 1.29$ ), ( $\varpi = 1.31$ ), ( $\varrho = 1.33$ ), ( $\varsigma = 1.35$ ), ( $\vartheta = 1.37$ ), ( $\varpi = 1.39$ ), ( $\varrho = 1.41$ ), ( $\varsigma = 1.43$ ), ( $\vartheta = 1.45$ ), ( $\varpi = 1.47$ ), ( $\varrho = 1.49$ ), ( $\varsigma = 1.51$ ), ( $\vartheta = 1.53$ ), ( $\varpi = 1.55$ ), ( $\varrho = 1.57$ ), ( $\varsigma = 1.59$ ), ( $\vartheta = 1.61$ ), ( $\varpi = 1.63$ ), ( $\varrho = 1.65$ ), ( $\varsigma = 1.67$ ), ( $\vartheta = 1.69$ ), ( $\varpi = 1.71$ ), ( $\varrho = 1.73$ ), ( $\varsigma = 1.75$ ), ( $\vartheta = 1.77$ ), ( $\varpi = 1.79$ ), ( $\varrho = 1.81$ ), ( $\varsigma = 1.83$ ), ( $\vartheta = 1.85$ ), ( $\varpi = 1.87$ ), ( $\varrho = 1.89$ ), ( $\varsigma = 1.91$ ), ( $\vartheta = 1.93$ ), ( $\varpi = 1.95$ ), ( $\varrho = 1.97$ ), ( $\varsigma = 1.99$ ), ( $\vartheta = 2.01$ ), ( $\varpi = 2.03$ ), ( $\varrho = 2.05$ ), ( $\varsigma = 2.07$ ), ( $\vartheta = 2.09$ ), ( $\varpi = 2.11$ ), ( $\varrho = 2.13$ ), ( $\varsigma = 2.15$ ), ( $\vartheta = 2.17$ ), ( $\varpi = 2.19$ ), ( $\varrho = 2.21$ ), ( $\varsigma = 2.23$ ), ( $\vartheta = 2.25$ ), ( $\varpi = 2.27$ ), ( $\varrho = 2.29$ ), ( $\varsigma = 2.31$ ), ( $\vartheta = 2.33$ ), ( $\varpi = 2.35$ ), ( $\varrho = 2.37$ ), ( $\varsigma = 2.39$ ), ( $\vartheta = 2.41$ ), ( $\varpi = 2.43$ ), ( $\varrho = 2.45$ ), ( $\varsigma = 2.47$ ), ( $\vartheta = 2.49$ ), ( $\varpi = 2.51$ ), ( $\varrho = 2.53$ ), ( $\varsigma = 2.55$ ), ( $\vartheta = 2.57$ ), ( $\varpi = 2.59$ ), ( $\varrho = 2.61$ ), ( $\varsigma = 2.63$ ), ( $\vartheta = 2.65$ ), ( $\varpi = 2.67$ ), ( $\varrho = 2.69$ ), ( $\varsigma = 2.71$ ), ( $\vartheta = 2.73$ ), ( $\varpi = 2.75$ ), ( $\varrho = 2.77$ ), ( $\varsigma = 2.79$ ), ( $\vartheta = 2.81$ ), ( $\varpi = 2.83$ ), ( $\varrho = 2.85$ ), ( $\varsigma = 2.87$ ), ( $\vartheta = 2.89$ ), ( $\varpi = 2.91$ ), ( $\varrho = 2.93$ ), ( $\varsigma = 2.95$ ), ( $\vartheta = 2.97$ ), ( $\varpi = 2.99$ ), ( $\varrho = 3.01$ ), ( $\varsigma = 3.03$ ), ( $\vartheta = 3.05$ ), ( $\varpi = 3.07$ ), ( $\varrho = 3.09$ ), ( $\varsigma = 3.11$ ), ( $\vartheta = 3.13$ ), ( $\varpi = 3.15$ ), ( $\varrho = 3.17$ ), ( $\varsigma = 3.19$ ), ( $\vartheta = 3.21$ ), ( $\varpi = 3.23$ ), ( $\varrho = 3.25$ ), ( $\varsigma = 3.27$ ), ( $\vartheta = 3.29$ ), ( $\varpi = 3.31$ ), ( $\varrho = 3.33$ ), ( $\varsigma = 3.35$ ), ( $\vartheta = 3.37$ ), ( $\varpi = 3.39$ ), ( $\varrho = 3.41$ ), ( $\varsigma = 3.43$ ), ( $\vartheta = 3.45$ ), ( $\varpi = 3.47$ ), ( $\varrho = 3.49$ ), ( $\varsigma = 3.51$ ), ( $\vartheta = 3.53$ ), ( $\varpi = 3.55$ ), ( $\varrho = 3.57$ ), ( $\varsigma = 3.59$ ), ( $\vartheta = 3.61$ ), ( $\varpi = 3.63$ ), ( $\varrho = 3.65$ ), ( $\varsigma = 3.67$ ), ( $\vartheta = 3.69$ ), ( $\varpi = 3.71$ ), ( $\varrho = 3.73$ ), ( $\varsigma = 3.75$ ), ( $\vartheta = 3.77$ ), ( $\varpi = 3.79$ ), ( $\varrho = 3.81$ ), ( $\varsigma = 3.83$ ), ( $\vartheta = 3.85$ ), ( $\varpi = 3.87$ ), ( $\varrho = 3.89$ ), ( $\varsigma = 3.91$ ), ( $\vartheta = 3.93$ ), ( $\varpi = 3.95$ ), ( $\varrho = 3.97$ ), ( $\varsigma = 3.99$ ), ( $\vartheta = 4.01$ ), ( $\varpi = 4.03$ ), ( $\varrho = 4.05$ ), ( $\varsigma = 4.07$ ), ( $\vartheta = 4.09$ ), ( $\varpi = 4.11$ ), ( $\varrho = 4.13$ ), ( $\varsigma = 4.15$ ), ( $\vartheta = 4.17$ ), ( $\varpi = 4.19$ ), ( $\varrho = 4.21$ ), ( $\varsigma = 4.23$ ), ( $\vartheta = 4.25$ ), ( $\varpi = 4.27$ ), ( $\varrho = 4.29$ ), ( $\varsigma = 4.31$ ), ( $\vartheta = 4.33$ ), ( $\varpi = 4.35$ ), ( $\varrho = 4.37$ ), ( $\varsigma = 4.39$ ), ( $\vartheta = 4.41$ ), ( $\varpi = 4.43$ ), ( $\varrho = 4.45$ ), ( $\varsigma = 4.47$ ), ( $\vartheta = 4.49$ ), ( $\varpi = 4.51$ ), ( $\varrho = 4.53$ ), ( $\varsigma = 4.55$ ), ( $\vartheta = 4.57$ ), ( $\varpi = 4.59$ ), ( $\varrho = 4.61$ ), ( $\varsigma = 4.63$ ), ( $\vartheta = 4.65$ ), ( $\varpi = 4.67$ ), ( $\varrho = 4.69$ ), ( $\varsigma = 4.71$ ), ( $\vartheta = 4.73$ ), ( $\varpi = 4.75$ ), ( $\varrho = 4.77$ ), ( $\varsigma = 4.79$ ), ( $\vartheta = 4.81$ ), ( $\varpi = 4.83$ ), ( $\varrho = 4.85$ ), ( $\varsigma = 4.87$ ), ( $\vartheta = 4.89$ ), ( $\varpi = 4.91$ ), ( $\varrho = 4.93$ ), ( $\varsigma = 4.95$ ), ( $\vartheta = 4.97$ ), ( $\varpi = 4.99$ ), ( $\varrho = 5.01$ ), ( $\varsigma = 5.03$ ), ( $\vartheta = 5.05$ ), ( $\varpi = 5.07$ ), ( $\varrho = 5.09$ ), ( $\varsigma = 5.11$ ), ( $\vartheta = 5.13$ ), ( $\varpi = 5.15$ ), ( $\varrho = 5.17$ ), ( $\varsigma = 5.19$ ), ( $\vartheta = 5.21$ ), ( $\varpi = 5.23$ ), ( $\varrho = 5.25$ ), ( $\varsigma = 5.27$ ), ( $\vartheta = 5.29$ ), ( $\varpi = 5.31$ ), ( $\varrho = 5.33$ ), ( $\varsigma = 5.35$ ), ( $\vartheta = 5.37$ ), ( $\varpi = 5.39$ ), ( $\varrho = 5.41$ ), ( $\varsigma = 5.43$ ), ( $\vartheta = 5.45$ ), ( $\varpi = 5.47$ ), ( $\varrho = 5.49$ ), ( $\varsigma = 5.51$ ), ( $\vartheta = 5.53$ ), ( $\varpi = 5.55$ ), ( $\varrho = 5.57$ ), ( $\varsigma = 5.59$ ), ( $\vartheta = 5.61$ ), ( $\varpi = 5.63$ ), ( $\varrho = 5.65$ ), ( $\varsigma = 5.67$ ), ( $\vartheta = 5.69$ ), ( $\varpi = 5.71$ ), ( $\varrho = 5.73$ ), ( $\varsigma = 5.75$ ), ( $\vartheta = 5.77$ ), ( $\varpi = 5.79$ ), ( $\varrho = 5.81$ ), ( $\varsigma = 5.83$ ), ( $\vartheta = 5.85$ ), ( $\varpi = 5.87$ ), ( $\varrho = 5.89$ ), ( $\varsigma = 5.91$ ), ( $\vartheta = 5.93$ ), ( $\varpi = 5.95$ ), ( $\varrho = 5.97$ ), ( $\varsigma = 5.99$ ), ( $\vartheta = 6.01$ ), ( $\varpi = 6.03$ ), ( $\varrho = 6.05$ ), ( $\varsigma = 6.07$ ), ( $\vartheta = 6.09$ ), ( $\varpi = 6.11$ ), ( $\varrho = 6.13$ ), ( $\varsigma = 6.15$ ), ( $\vartheta = 6.17$ ), ( $\varpi = 6.19$ ), ( $\varrho = 6.21$ ), ( $\varsigma = 6.23$ ), ( $\vartheta = 6.25$ ), ( $\varpi = 6.27$ ), ( $\varrho = 6.29$ ), ( $\varsigma = 6.31$ ), ( $\vartheta = 6.33$ ), ( $\varpi = 6.35$ ), ( $\varrho = 6.37$ ), ( $\varsigma = 6.39$ ), ( $\vartheta = 6.41$ ), ( $\varpi = 6.43$ ), ( $\varrho = 6.45$ ), ( $\varsigma = 6.47$ ), ( $\vartheta = 6.49$ ), ( $\varpi = 6.51$ ), ( $\varrho = 6.53$ ), ( $\varsigma = 6.55$ ), ( $\vartheta = 6.57$ ), ( $\varpi = 6.59$ ), ( $\varrho = 6.61$ ), ( $\varsigma = 6.63$ ), ( $\vartheta = 6.65$ ), ( $\varpi = 6.67$ ), ( $\varrho = 6.69$ ), ( $\varsigma = 6.71$ ), ( $\vartheta = 6.73$ ), ( $\varpi = 6.75$ ), ( $\varrho = 6.77$ ), ( $\varsigma = 6.79$ ), ( $\vartheta = 6.81$ ), ( $\varpi = 6.83$ ), ( $\varrho = 6.85$ ), ( $\varsigma = 6.87$ ), ( $\vartheta = 6.89$ ), ( $\varpi = 6.91$ ), ( $\varrho = 6.93$ ), ( $\varsigma = 6.95$ ), ( $\vartheta = 6.97$ ), ( $\varpi = 6.99$ ), ( $\varrho = 7.01$ ), ( $\varsigma = 7.03$ ), ( $\vartheta = 7.05$ ), ( $\varpi = 7.07$ ), ( $\varrho = 7.09$ ), ( $\varsigma = 7.11$ ), ( $\vartheta = 7.13$ ), ( $\varpi = 7.15$ ), ( $\varrho = 7.17$ ), ( $\varsigma = 7.19$ ), ( $\vartheta = 7.21$ ), ( $\varpi = 7.23$ ), ( $\varrho = 7.25$ ), ( $\varsigma = 7.27$ ), ( $\vartheta = 7.29$ ), ( $\varpi = 7.31$ ), ( $\varrho = 7.33$ ), ( $\varsigma = 7.35$ ), ( $\vartheta = 7.37$ ), ( $\varpi = 7.39$ ), ( $\varrho = 7.41$ ), ( $\varsigma = 7.43$ ), ( $\vartheta = 7.45$ ), ( $\varpi = 7.47$ ), ( $\varrho = 7.49$ ), ( $\varsigma = 7.51$ ), ( $\vartheta = 7.53$ ), ( $\varpi = 7.55$ ), ( $\varrho = 7.57$ ), ( $\varsigma = 7.59$ ), ( $\vartheta = 7.61$ ), ( $\varpi = 7.63$ ), ( $\varrho = 7.65$ ), ( $\varsigma = 7.67$ ), ( $\vartheta = 7.69$ ), ( $\varpi = 7.71$ ), ( $\varrho = 7.73$ ), ( $\varsigma = 7.75$ ), ( $\vartheta = 7.77$ ), ( $\varpi = 7.79$ ), ( $\varrho = 7.81$ ), ( $\varsigma = 7.83$ ), ( $\vartheta = 7.85$ ), ( $\varpi = 7.87$ ), ( $\varrho = 7.89$ ), ( $\varsigma = 7.91$ ), ( $\vartheta = 7.93$ ), ( $\varpi = 7.95$ ), ( $\varrho = 7.97$ ), ( $\varsigma = 7.99$ ), ( $\vartheta = 8.01$ ), ( $\varpi = 8.03$ ), ( $\varrho = 8.05$ ), ( $\varsigma = 8.07$ ), ( $\vartheta = 8.09$ ), ( $\varpi = 8.11$ ), ( $\varrho = 8.13$ ), ( $\varsigma = 8.15$ ), ( $\vartheta = 8.17$ ), ( $\varpi = 8.19$ ), ( $\varrho = 8.21$ ), ( $\varsigma = 8.23$ ), ( $\vartheta = 8.25$ ), ( $\varpi = 8.27$ ), ( $\varrho = 8.29$ ), ( $\varsigma = 8.31$ ), ( $\vartheta = 8.33$ ), ( $\varpi = 8.35$ ), ( $\varrho = 8.37$ ), ( $\varsigma = 8.39$ ), ( $\vartheta = 8.41$ ), ( $\varpi = 8.43$ ), ( $\varrho = 8.45$ ), ( $\varsigma = 8.47$ ), ( $\vartheta = 8.49$ ), ( $\varpi = 8.51$ ), ( $\varrho = 8.53$ ), ( $\varsigma = 8.55$ ), ( $\vartheta = 8.57$ ), ( $\varpi = 8.59$ ), ( $\varrho = 8.61$ ), ( $\varsigma = 8.63$ ), ( $\vartheta = 8.65$ ), ( $\varpi = 8.67$ ), ( $\varrho = 8.69$ ), ( $\varsigma = 8.71$ ), ( $\vartheta = 8.73$ ), ( $\varpi = 8.75$ ), ( $\varrho = 8.77$ ), ( $\varsigma = 8.79$ ), ( $\vartheta = 8.81$ ), ( $\varpi = 8.83$ ), ( $\varrho = 8.85$ ), ( $\varsigma = 8.87$ ), ( $\vartheta = 8.89$ ), ( $\varpi = 8.91$ ), ( $\varrho = 8.93$ ), ( $\varsigma = 8.95$ ), ( $\vartheta = 8.97$ ), ( $\varpi = 8.99$ ), ( $\varrho = 9.01$ ), ( $\varsigma = 9.03$ ), ( $\vartheta = 9.05$ ), ( $\varpi = 9.07$ ), ( $\varrho = 9.09$ ), ( $\varsigma = 9.11$ ), ( $\vartheta = 9.13$ ), ( $\varpi = 9.15$ ), ( $\varrho = 9.17$ ), ( $\varsigma = 9.19$ ), ( $\vartheta = 9.21$ ), ( $\varpi = 9.23$ ), ( $\varrho = 9.25$ ), ( $\varsigma = 9.27$ ), ( $\vartheta = 9.29$ ), ( $\varpi = 9.31$ ), ( $\varrho = 9.33$ ), ( $\varsigma = 9.35$ ), ( $\vartheta = 9.37$ ), ( $\varpi = 9.39$ ), ( $\varrho = 9.41$ ), ( $\varsigma = 9.43$ ), ( $\vartheta = 9.45$ ), ( $\varpi = 9.47$ ), ( $\varrho = 9.49$ ), ( $\varsigma = 9.51$ ), ( $\vartheta = 9.53$ ), ( $\varpi = 9.55$ ), ( $\varrho = 9.57$ ), ( $\varsigma = 9.59$ ), ( $\vartheta = 9.61$ ), ( $\varpi = 9.63$ ), ( $\varrho = 9.65$ ), ( $\varsigma = 9.67$ ), ( $\vartheta = 9.69$ ), ( $\varpi = 9.71$ ), ( $\varrho = 9.73$ ), ( $\varsigma = 9.75$ ), ( $\vartheta = 9.77$ ), ( $\varpi = 9.79$ ), ( $\varrho = 9.81$ ), ( $\varsigma = 9.83$ ), ( $\vartheta = 9.85$ ), ( $\varpi = 9.87$ ), ( $\varrho = 9.89$ ), ( $\varsigma = 9.91$ ), ( $\vartheta = 9.93$ ), ( $\varpi = 9.95$ ), ( $\varrho = 9.97$ ), ( $\varsigma = 9.99$ ), ( $\vartheta = 10.01$ ), ( $\varpi = 10.03$ ), ( $\varrho = 10.05$ ), ( $\varsigma = 10.07$ ), ( $\vartheta = 10.09$ ), ( $\varpi = 10.11$ ), ( $\varrho = 10.13$ ), ( $\varsigma = 10.15$ ), ( $\vartheta = 10.17$ ), ( $\varpi = 10.19$ ), ( $\varrho = 10.21$ ), ( $\varsigma = 10.23$ ), ( $\vartheta = 10.25$ ), ( $\varpi = 10.27$ ), ( $\varrho = 10.29$ ), ( $\varsigma = 10.31$ ), ( $\vartheta = 10.33$ ), ( $\varpi = 10.35$ ), ( $\varrho = 10.37$ ), ( $\varsigma = 10.39$ ), ( $\vartheta = 10.41$ ), ( $\varpi = 10.43$ ), ( $\varrho = 10.45$ ), ( $\varsigma = 10.47$ ), ( $\vartheta = 10.49$ ), ( $\varpi = 10.51$ ), ( $\varrho = 10.53$ ), ( $\varsigma = 10.55$ ), ( $\vartheta = 10.57$ ), ( $\varpi = 10.59$ ), ( $\varrho = 10.61$ ), ( $\varsigma = 10.63$ ), ( $\vartheta = 10.65$ ), ( $\varpi = 10.67$ ), ( $\varrho = 10.69$ ), ( $\varsigma = 10.71$ ), ( $\vartheta = 10.73$ ), ( $\varpi = 10.75$ ), ( $\varrho = 10.77$ ), ( $\varsigma = 10.79$ ), ( $\vartheta = 10.81$ ), ( $\varpi = 10.83$ ), ( $\varrho = 10.85$ ), ( $\varsigma = 10.87$ ), ( $\vartheta = 10.89$ ), ( $\varpi = 10.91$ ), ( $\varrho = 10.93$ ), ( $\varsigma = 10.95$ ), ( $\vartheta = 10.97$ ), ( $\varpi = 10.99$ ), ( $\varrho = 11.01$ ), ( $\varsigma = 11.03$ ), ( $\vartheta = 11.05$ ), ( $\varpi = 11.07$ ), ( $\varrho = 11.09$ ), ( $\varsigma = 11.11$ ), ( $\vartheta = 11.13$ ), ( $\varpi = 11.15$ ), ( $\varrho = 11.17$ ), ( $\varsigma = 11.19$ ), ( $\vartheta = 11.21$ ), ( $\varpi = 11.23$ ), ( $\varrho = 11.25$ ), ( $\varsigma = 11.27$ ), ( $\vartheta = 11.29$ ), ( $\varpi = 11.31$ ), ( $\varrho = 11.33$ ), ( $\varsigma = 11.35$ ), ( $\vartheta = 11.37$ ), ( $\varpi = 11.39$ ), ( $\varrho = 11.41$ ), ( $\varsigma = 11.43$ ), ( $\vartheta = 11.45$ ), ( $\varpi = 11.47$ ), ( $\varrho = 11.49$ ), ( $\varsigma = 11.51$ ), ( $\vartheta = 11.53$ ), ( $\varpi = 11.55$ ), ( $\varrho = 11.57$ ), ( $\varsigma = 11.59$ ), ( $\vartheta = 11.61$ ), ( $\varpi = 11.63$ ), ( $\varrho = 11.65$ ), ( $\varsigma = 11.67$ ), ( $\vartheta = 11.69$ ), ( $\varpi = 11.71$ ), ( $\varrho = 11.73$ ), ( $\varsigma = 11.75$ ), ( $\vartheta = 11.77$ ), ( $\varpi = 11.79$ ), ( $\varrho = 11.81$ ), ( $\varsigma = 11.83$ ), ( $\vartheta = 11.85$ ), ( $\varpi = 11.87$ ), ( $\varrho = 11.89$ ), ( $\varsigma = 11.91$ ), ( $\vartheta = 11.93$ ), ( $\varpi = 11.95$ ), ( $\varrho = 11.97$ ), ( $\varsigma = 11.99$ ), ( $\vartheta = 12.01$ ), ( $\varpi = 12.03$ ), ( $\varrho = 12.05$ ), ( $\varsigma = 12.07$ ), ( $\vartheta = 12.09$ ), ( $\varpi = 12.11$ ), ( $\varrho = 12.13$ ), ( $\varsigma = 12.15$ ), ( $\vartheta = 12.17$ ), ( $\varpi = 12.19$ ), ( $\varrho = 12.21$ ), ( $\varsigma = 12.23$ ), ( $\vartheta = 12.25$ ), ( $\varpi = 12.27$ ), ( $\varrho = 12.29$ ), ( $\varsigma = 12.31$ ), ( $\vartheta = 12.33$ ), ( $\varpi = 12.35$ ), ( $\varrho = 12.37$ ), ( $\varsigma = 12.39$ ), ( $\vartheta = 12.41$ ), ( $\varpi = 12.43$ ), ( $\varrho = 12.45$ ), ( $\varsigma = 12.47$ ), ( $\vartheta = 12.49$ ), ( $\varpi = 12.51$ ), ( $\varrho = 12.53$ ), ( $\varsigma = 12.55$ ), ( $\vartheta = 12.57$ ), ( $\varpi = 12.59$ ), ( $\varrho = 12.61$ ), ( $\varsigma = 12.63$ ), ( $\vartheta = 12.65$ ), ( $\varpi = 12.67$ ), ( $\varrho = 12.69$ ), ( $\varsigma = 12.71$ ), ( $\vartheta = 12.73$ ), ( $\varpi = 12.75$ ), ( $\varrho = 12.77$ ), ( $\varsigma = 12.79$ ), ( $\vartheta = 12.81$ ), ( $\varpi = 12.83$ ), ( $\varrho = 12.85$ ), ( $\varsigma = 12.87$ ), ( $\vartheta = 12.89$ ), ( $\varpi = 12.91$ ), ( $\varrho = 12.93$ ), ( $\varsigma = 12.95$ ), ( $\vartheta = 12.97$ ), ( $\varpi = 12.99$ ), ( $\varrho = 13.01$ ), ( $\varsigma = 13.03$ ), ( $\vartheta = 13.05$ ), ( $\varpi = 13.07$ ), ( $\varrho = 13.09$ ), ( $\varsigma = 13.11$ ), ( $\vartheta = 13.13$ ), ( $\varpi = 13.15$ ), ( $\varrho = 13.17$ ), ( $\varsigma = 13.19$ ), ( $\vartheta = 13.21$ ), ( $\varpi = 13.23$ ), ( $\varrho = 13.25$ ), ( $\varsigma = 13.27$ ), ( $\vartheta = 13.29$ ), ( $\varpi = 13.31$ ), ( $\varrho = 13.33$ ), ( $\varsigma = 13.35$ ), ( $\vartheta = 13.37$ ), ( $\varpi = 13.39$ ), ( $\varrho = 13.41$ ), ( $\varsigma = 13.43$ ), ( $\vartheta = 13.45$ ), ( $\varpi = 13.47$ ), ( $\varrho = 13.49$ ), ( $\varsigma = 13.51$ ), ( $\vartheta = 13.53$ ), ( $\varpi = 13.55$ ), ( $\varrho = 13.57$ ), ( $\varsigma = 13.59$ ), ( $\vartheta = 13.61$ ), ( $\varpi = 13.63$ ), ( $\varrho = 13.65$ ), ( $\varsigma = 13.67$ ), ( $\vartheta = 13.69$ ), ( $\varpi = 13.71$ ), ( $\varrho = 13.73$ ), ( $\varsigma = 13.75$ ), ( $\vartheta = 13.77$ ), ( $\varpi = 13.79$ ), ( $\varrho = 13.81$ ), ( $\varsigma = 13.83$ ), ( $\vartheta = 13.85$ ), ( $\varpi = 13.87$ ), ( $\varrho = 13.89$ ), ( $\varsigma = 13.91$ ), ( $\vartheta = 13.93$ ), ( $\varpi = 13.95$ ), ( $\varrho = 13.97$ ), ( $\varsigma = 13.99$ ), ( $\vartheta = 14.01$ ), ( $\varpi = 14.03$ ), ( $\varrho = 14.05$ ), ( $\varsigma = 14.07$ ), ( $\vartheta = 14.09$ ), ( $\varpi = 14.11$ ), ( $\varrho = 14.13$ ), ( $\varsigma = 14.15$ ), ( $\vartheta = 14.17$ ), ( $\varpi = 14.19$ ), ( $\varrho = 14.21$ ), ( $\varsigma = 14.23$ ), ( $\vartheta = 14.25$ ), ( $\varpi = 14.27$ ), ( $\varrho = 14.29$ ), ( $\varsigma = 14.31$ ), ( $\vartheta = 14.33$ ), ( $\varpi = 14.35$ ), ( $\varrho = 14.37$ ), ( $\varsigma = 14.39$ ), ( $\vartheta = 14.41$ ), ( $\varpi = 14.43$ ), ( $\varrho = 14.45$ ), ( $\varsigma = 14.47$ ), ( $\vartheta = 14.49$ ), ( $\varpi = 14.51$ ), ( $\varrho = 14.53$ ), ( $\varsigma = 14.55$ ), ( $\vartheta = 14.57$ ), ( $\varpi = 14.59$ ), ( $\varrho = 14.61$ ), ( $\varsigma = 14.63$ ), ( $\vartheta = 14.65$ ), ( $\varpi = 14.67$ ), ( $\varrho = 14.69$ ), ( $\varsigma = 14.71$ ), ( $\vartheta = 14.73$ ), ( $\varpi = 14.75$ ), ( $\varrho = 14.77$ ), ( $\varsigma = 14.79$ ), ( $\vartheta = 14.81$ ), ( $\varpi = 14.83$ ), ( $\varrho = 14.85$ ), ( $\varsigma = 14.87$ ), ( $\vartheta = 14.89$ ), ( $\varpi = 14.91$ ), ( $\varrho = 14.93$ ), ( $\varsigma = 14$

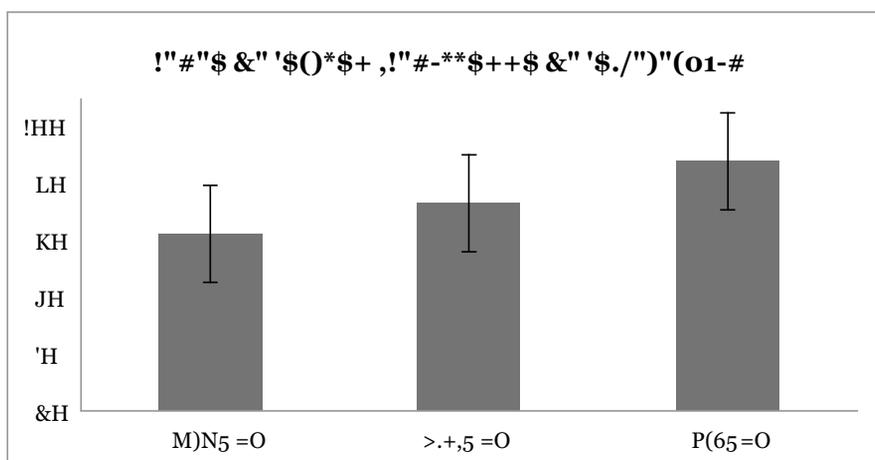
El desarrollo de competencias fue evaluado por un cuestionario de evaluación de cinco competencias (Martín, Perez, Egea y Dávalos, en revisión). El cuestionario en la muestra del estudio obtiene un alfa de cronbach aceptable,  $\alpha = .793$ . Este cuestionario consta de 24 ítems y evalúa cinco competencias, capacidad de análisis, capacidad de planificación, resolución de problemas, trabajo en equipo y pensamiento crítico.

Los estudiantes participaron de forma voluntaria, contestaron la escala de deseo de control y el cuestionario de evaluación de competencias en el aula. Se les informó de la anonimato de su participación y se les garantizó la confidencialidad de sus datos.

### RESULTADOS

El análisis de covarianza reveló un efecto significativo del deseo de control sobre el desarrollo de competencias ( $F_{1,66}=4.66, p < .05, \eta^2=.13$ ). El grado de desarrollo de competencias varía en función de si el deseo de control es bajo ( $M=80.09; DT=7.67$ ), medio ( $M=85.28; DT=9.68$ ) o alto ( $M=92.40; DT=8.24$ ). (ver gráfico 1). Las pruebas post hoc muestran que las diferencias se encuentran entre el grupo de bajo deseo de control y el grupo de alto deseo de control ( $p < .01$ ).

Gráfico 1.



### CONCLUSIONES

El deseo de control influye en el desarrollo de las competencias de los estudiantes universitarios. Los estudiantes con alto deseo de control muestran un mayor grado de desarrollo que los estudiantes con bajo deseo de control. Estos resultados son coherentes con los estudios realizados con anterioridad donde se ponen de evidencia el papel del deseo de control como variable a tener en cuenta en la explicación de la varianza del comportamiento de logro.

La forma de actuar de las personas con alto deseo de control les lleva a obtener un mayor logro en aquellas tareas que llevan a cabo, haciendo más probable que alcancen el éxito (Geray, 1198). Las personas con alto deseo de control se plantean aspiraciones más altas en su afán de sentir control sobre el entorno. Para ellas, el fracaso no es una opción, por ello realizan un esfuerzo mayor por conseguir los objetivos propuestos, llevan a cabo comportamientos que les hayan garantizado el éxito en el pasado y persisten en la tarea a pesar de la dificultad o el gasto de recursos que ello les

## EL EFECTO DEL DESEO DE CONTROL EN EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

conlleve. En el contexto que nos ocupa, el entorno educativo, aquellos estudiantes con alto deseo de control, no obtienen mejores resultados académicos por tener una mayor capacidad intelectual, sino porque las propias metas que se proponen dirigen su comportamiento hacia su consecución. En el proceso de consecución llevan a cabo una serie de conductas que les van a permitir alcanzar la meta propuesta. La ejecución de esas conductas puede llegar a ser en sí misma el entrenamiento para que los estudiantes desarrollen ciertas competencias. De esta manera el deseo de control se convierte en un mecanismo de adaptación en el entorno educativo, puesto que aquellos estudiantes que tienen un mayor deseo de control logran resultados de mayor éxito, haciendo más probable que accedan a una mejor posición en el mundo laboral. Sin embargo, es necesario seguir investigando en esta línea para conocer cuáles son las competencias en las que se producen las diferencias, hipotetizando que serán aquellas que tengan que ver con la controlabilidad del entorno, es decir, con la planificación, la organización y la evaluación de los elementos intervinientes en el contexto.

Estos resultados no son específicos del contexto educativo, sino que son generalizables a otras áreas de la vida de las personas, y así lo demuestran muchas de las investigaciones realizadas. Poniendo de evidencia el papel que la motivación por el control juega como mecanismo de adaptación en nuestra sociedad actual (Kay, Gaucher, Napier, Callan y Laurin, 2008).

## REFERENCIAS

- Ashford, S. J., & Black, J. S. (1996). Proactivity during organizational entry: The role of desire for control. *Journal of Applied Psychology, 81*, 199.
- Burger, J.M. (1985). Desire for control in situations with chance determined outcomes: Gambling behavior in lotto and bingo players. *Journal of research in personality, 25*, 196-204.
- Burger, J.M. (1991). The effects of desire for control in situations with chance- determined outcomes: Gambling behavior in lotto and bingo players. *Journal of research in personality, 25*, 196-204.
- Burger, J.M. (1992). Desire for control and academic performance. *Canadian Journal of behavioural science, 24*, 147 – 155.
- Burger, J. M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today?. *American Psychologist, 64*, 1-11.
- Burger, J.M. y Cooper, H.M. (1979) The desirability of control. *Motivation and Emotion, 3*, 381-393.
- De Miguel, J., Martín, N. y Hernández, J.M. (En revision). *Efectos del deseo de control y la superstición en el aprendizaje*.
- De Miguel, J., Martín, N, Sánchez, I y Ruiz, M.A. (2012). Measuring the Desire for Control: A Spanish Version of Burger and Cooper's Scale. *The Spanish Journal of Psychology, 3*, 1432 – 1440.
- De Miguel, J., Martín, N. Ruiz, M.A. Mico, A. y Márquez, M.O. (2013). Ponencia "Construct Validity and Standardised Score of the Desire for Control Scale". European Conference on Psychology Assesment ECPA 12.
- Geary, D.C. (1998). *Male, female: The evolution of human sex differences*. Washington, D.C: American Psychological Association
- Green, T., Gidron, Y., Frige, M. y Almog, Y. (2005). Relative Assessed Psychological Factors Predict Sedation Requirement in Critically Ill Patients. *Psychosomatic Medicine, 67*, 295-300.
- Kay, A., Gaucher, D., Napier, J., Callan, M. y Laurin, K. (2008). God and the Government: Testing a Compensatory Control Mechanism for the Support of External Systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*, 18 – 35.
- Martin, N. (2011). *Aproximación empírica al deseo de control: Medición, Estrategias y Efectos*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.

Martín, N., Perez, G., Egea, P. y Dávalos, G. (en revisión). *Fiabilidad y Validez Factorial del Cuestionario de Evaluación de Competencias en Estudiantes Universitarios*.

Ogle, R. y Clements, C. (2007). A comparison of batterers to nonbatterers on behavioral and self-reports measures of control. *Journal and applied social psychology, 37*, 2688-2705.

Parker, S., Jimmieson, N. y Amiot, C. (2009). The Stress buffering effects of control on task satisfaction and perceived goal attainment: an experimental study of the moderating influence of desire for control. *Applied psychology, 58*, 622-652.

