

**MOTIVACIÓN DE JÓVENES AL GRUPO ILEGAL “LA 38” DEL BARRIO
POPULAR NÚMERO UNO - MEDELLÍN.**

ALEX FERNANDO MONSALVE MÚNERA

ADRIANA MILENA ZAPATA MAZO

TRABAJO DE GRADO

DAVID ANDRÉS DÍEZ GÓMEZ

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

CIENCIAS SOCIALES, HUMANAS Y DE LA SALUD

TRABAJO SOCIAL

BELLO

2010

Nota de Aceptación:

**Firma del Presidente del
Jurado**

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Medellín, 24 de Noviembre de 2010

AGRADECIMIENTOS

En primera instancia agradecemos a Dios por la vida y la salud brindada para poder llevar a cabo satisfactoriamente nuestro proceso de formación personal y profesional. A todos nuestros familiares y allegados que con sus palabras de aliento motivaron aún más este proceso.

Muy especialmente agradecemos al Fondo del Presupuesto Participativo para la Educación Superior de la Comuna Número Uno de la Ciudad de Medellín, sin este gran proyecto no hubiese sido posible nuestra formación como Trabajadores Sociales.

Agradecemos a cada uno de los docentes que contribuyeron a nuestra formación y compartieron su conocimiento, tratando siempre de crear una visión crítica y formando profesionales de alta calidad. Especialmente al docente David Andrés Díez Gómez, quien asesoró la presente Investigación con dedicación y esfuerzo orientándola a través de su conocimiento y experiencia, logrando alcanzar los objetivos propuestos.

Por último agradecemos a los cinco jóvenes del Barrio Popular Número Uno que abrieron un espacio en sus vidas para hacer parte de nuestra investigación y

posibilitar nuestro proceso para la efectiva culminación de nuestra carrera profesional.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	10
2. OBJETIVOS	13
2.1 OBJETIVO GENERAL	13
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
3. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN	14
4. MARCO REFERENCIAL	16
5. DISEÑO METODOLÓGICO	24
5.1 NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	25
5.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	26
5.3 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS	28
5.3.1 Entrevista	28
5.4 MUESTRA	29
6. ANÁLISIS DE RESULTADOS	31

6.1 YO NO QUERÍA... PERO AQUÍ ESTOY: UNA NECESIDAD DE LOGRO	31
6.2 YO QUIERO MANDO... SER UN DURO: NECESIDAD DE PODER	36
6.3 MI FAMILIA: UNA NECESIDAD DE AFILIACIÓN	39
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	42
8. BIBLIOGRAFÍA	44
9. ANEXOS	46
9.1 GUÍA DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA	46

INTRODUCCIÓN

En el contenido de este trabajo se pretende dar respuesta a las preguntas de investigación, las cuales se destacan a lo largo del presente texto; se describe el papel que juega la motivación relacionada con los tres Motivos sociales, denominados: Motivación de Logro, Motivo de Poder y finalmente Motivo de Afiliación y/o de intimidad, mostrando la relación de los comportamientos relacionados a estos tres Motivos, presentes en los jóvenes del barrio Popular Número 1 de la Ciudad de Medellín que ingresaron entre los 13 y 25 años de edad al grupo al margen de la ley “La 38” frente a la teoría de la Motivación.

La motivación como fuerza impulsora es un elemento importante en cualquier ámbito de la actividad humana, es necesario estar motivados al momento de realizar una actividad, debido a que estarlo, trae varias consecuencias psicológicas positivas, tales como lo son la autorrealización, el sentirse competente y útil, y mantener la autoestima en un nivel alto; de no ser así, la actividad será perturbada.

El texto presenta en su interior una forma, inicialmente se entra a definir el problema de investigación y allí se hace una breve caracterización del barrio Popular Número Uno de la Ciudad de Medellín y se plasman en éste las preguntas que direccionan la investigación en búsqueda de respuesta, seguido de los Antecedentes del mismo. Posteriormente se alude al Marco teórico, en donde se utilizan los referentes teóricos del autor David McClelland para dar explicación al fenómeno social investigado, dando continuidad, se prosigue al Diseño

Metodológico que da cuenta del Enfoque elegido, la técnica de recolección de información aplicada y la muestra seleccionada.

Más adelante se hace énfasis al Análisis de la información recopilada a través de entrevistas semiestructuradas, en donde se encontrarán los elementos referentes al problema de investigación, como lo es: el antes, el durante y el futuro. Finalmente se darán las Conclusiones y Recomendaciones fruto del proceso investigativo llevado a cabo en donde se recogen los hallazgos más significativos y las recomendaciones para futuras investigaciones referentes al mismo problema social.

1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

En la Zona Nororiental de la Ciudad de Medellín se encuentra la Comuna Número Uno y allí, está ubicado el barrio Popular Número Uno; este barrio presenta los siguientes límites, “al norte: Desde el cruce de la carrera 46 con la calle 111 y continuando por ésta en curva hacia el suroriente hasta la carrera 42 EE, por ésta al norte hasta empalmar con la calle 118, se continúa por ésta vía al norte hasta encontrar la quebrada La Seca por ésta al oriente hasta su cruce con la calle 118. Por el oriente siguiendo la calle 118 al suroccidente hasta la carrera 42 b, por ésta al norte hasta su unión nuevamente con la calle 118, por ésta en curva hasta encontrar la calle 120 A, por ésta al sur hasta encontrar de nuevo la carrera 42 B, por ésta al suroccidente hasta la calle 118, por ésta al occidente hasta encontrar nuevamente la carrera 42 B. Siguiendo ésta al sur hasta su intersección con la quebrada Granizal. Por el sur: continuando por el cauce de la quebrada Granizal hacia el occidente hasta su cruce con la carrera 46. Por el occidente: Tomando la carrera 46 hacia el norte hasta su encuentro con la calle 111, punto de partida.”¹

En gran parte de esta delimitación se encuentra operando el grupo al margen de ley llamado “La 38”, el cual desde hace más de 15 años viene ejecutando sus acciones delinquivas en este barrio, según las voces de sus habitantes. El nombre que recibe este grupo se debe a que sus inicios fueron en la carrera 38 del barrio Popular Número Uno y sus primeros miembros fueron connotados de esta forma,

¹ Plan de Desarrollo Comuna 1 2005 – 2015. Municipio de Medellín

aunque actualmente es muy común escuchar en los habitantes de la zona la expresión: “los de la 8” aludiendo a este mismo grupo.

El grupo al margen de la ley “La 38” está conformado por personas, en su mayoría, habitantes del barrio en mención, gran porcentaje de su población es del género masculino, sin tener un número exacto de sus miembros debido a la gran expansión que ha tenido en los últimos años en todo el barrio, las personas que están dedicadas a este grupo inician a muy temprana edad sus acciones delinquivas tales como: la distribución y consumo de alucinógenos, robos a mano armada, enfrentamientos por la lucha del territorio, entre otras; según relatos de la comunidad.

A través de este dato; jóvenes desde temprana edad inmersos en el mundo de la ilegalidad, nace la presente investigación, en la búsqueda del por qué se motivan a hacer parte y permanecer dentro de un grupo al margen de la ley y no optan por otro medio de vida, teniendo opciones diferentes como lo es: el acceso a la educación superior apoyado por el programa Presupuesto Participativo, educación básica y secundaria ofrecida en dos colegios de la Zona, el apoyo para microempresarios liderado por el Cedezo.

Los habitantes del barrio Popular Número Uno se han visto maltratados gracias a los constantes enfrentamientos entre un grupo al margen de la ley y otro, de continuar esta situación cada día se seguirán vinculando más jóvenes a este grupo como ha venido pasando y hasta su momento no se tendrá una razón concreta acerca de este proceder. Se busca entonces, tener un acercamiento con una pequeña parte de esta población, con la finalidad de obtener respuesta a las preguntas planteadas para dicho proceso investigativo, las cuales van enmarcadas en los factores motivacionales presentes en los jóvenes entre los 13

y 25 años de edad, que influyen o inciden en el ingreso y permanencia al grupo al margen de la ley “La 38” y la percepción de estos frente a los integrantes del grupo armado antes de hacer parte de él.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Comprender los motivos sociales referentes a la Necesidad de Logro, poder y afiliación que inciden en el ingreso y permanencia de jóvenes entre los 13 y 25 años de edad en el grupo al margen de la ley “La 38” operante en el Barrio Popular Número Uno de la Ciudad de Medellín durante 2010.

2.2 Objetivos Específicos

- Identificar los motivos sociales que llevan a los jóvenes entre los 13 y 25 años de edad pertenecientes al grupo al margen de la ley “La 38” a vincularse en el mismo.
- Indagar sobre las experiencias personales de los jóvenes entre los 13 y 25 años de edad vinculados al grupo al margen de la ley la 38 antes de hacer parte de este y durante su participación en el mismo.

3. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA Y JUSTIFICACIÓN

Esta investigación se lleva a cabo con el propósito de identificar el papel que juegan los motivos sociales en algunos de los jóvenes que hacen parte del grupo armado al margen de la ley “La 38” desde muy temprana edad, esto con el fin de abordar un fenómeno social que viene azotando no solo al barrio Popular Número Uno, si no a la mayoría que conforman la Ciudad de Medellín. Para tal investigación se realizó una previa revisión bibliográfica teniendo como resultado de esta ninguna investigación previa referente al tema de los motivos sociales en los jóvenes al ingresar y permanecer dentro de un grupo armado al margen de la ley.

Se opta por realizar esta investigación por el vínculo existente entre los investigadores y la población en concreto, debido a que somos actores indirectos de esta situación problema y esto ha provocado un interés por comprender dicha situación. Este contexto social afecta especialmente a los jóvenes y tiene otros efectos secundarios como el desplazamiento interurbano, las llamadas: barreras invisibles, entre otros.

A través de esta investigación se facilita la comprensión de un fenómeno social que viene azotando la Ciudad de Medellín años atrás, brindando información y herramientas útiles de análisis a futuras investigaciones realizadas desde el área social, específicamente al Trabajo Social, en donde se puede enmarcar un trabajo de intervención y prevención frente a esta realidad social. Los posibles aportes brindados por esta investigación van enmarcados en la información que la misma

contiene, puesto que esta puede ser vista por la comunidad y así entender el por qué de la situación y enfrentarla con mejor dominio ya que brinda nociones de su proceder.

4. MARCO REFERENCIAL

Una de las formas de comprender los comportamientos humanos consiste en analizar la motivación, la cual está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo. La motivación humana ha sido estudiada desde tres perspectivas, las cuales son: Conductista, humanista y cognitiva. A continuación se hará una breve descripción de estas tres perspectivas, enfatizando en la humanista en la cual se fundamenta esta investigación.

Frente al enfoque conductual se enfatiza que las personas actúan motivadas por beneficios o recompensas que puedan recibir, de esto. Al respecto, "Trechera (2005) explica que las teorías que se basan en el empleo de incentivos parten del supuesto de que: Las personas suelen realizar comportamientos con el objetivo de obtener algún beneficio y evitan o dejan de hacer aquellas conductas que conllevan un daño. Para este enfoque toda modificación de conducta se realiza básicamente a través de refuerzos, recompensas o mediante la evitación u omisión de aquello que sea desagradable (p. 3)."²De acuerdo con lo anterior los estímulos se presentan como un factor determinante en la conducta humana, puesto que cada acción ha sido ejecutada a favor de conseguir algo a cambio o un beneficio de nuestro agrado.

² NARANJO PEREIRA, María Luisa. Motivación: perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. En: Tabula Raza. , no 2.Vol.33. Costa Rica. 2009. p.155

Otro aspecto relevante referente al enfoque conductual son los denominados refuerzos positivos y negativos, mediante los cuales se condicionan las acciones de las personas, dicho en otras palabras, un castigo se presenta como refuerzo negativo puesto que la persona que lo recibe ya tendrá este referente y no volverá a realizar el comportamiento que le propicio el mismo para no recibirlo nuevamente, en la misma lógica surgen los refuerzos positivos, con la diferencia de que estos se encaminan hacia las recompensas para garantizar los comportamientos, como lo expresa a continuación Naranjo: “Los refuerzos pueden ser positivos o negativos. Los positivos se emplean para aumentar la probabilidad de que una respuesta esperada ocurra, por lo que puede decirse que son una recompensa. El principio del refuerzo positivo establece que: “si en una situación dada una persona hace algo que es seguido inmediatamente por un reforzador positivo, es más probable que esa persona haga de nuevo la misma cosa cuando se enfrente a una situación familiar” (Martín y Pear, citados por Naranjo, 2004, p. 41).”³

Otra posición de la motivación, es el enfoque cognitivo, el cual tiene como premisa central el ser humano como resultado de sus pensamientos, es decir, cada persona es lo que se ha proyectado de sí misma y esto determina el resultado de sus acciones, afirmándolo de esta forma, Naranjo expresa: “Las teorías cognitivas enfatizan que lo que la persona piensa sobre lo que puede ocurrir es importante para determinar lo que efectivamente sucede (Ajello, 2003). El sistema cognitivo es el que recibe y envía información a los otros sistemas: afectivo, comportamental y fisiológico, y regula el comportamiento de estos poniendo en marcha o inhibiendo ciertas respuestas en función del significado que le da a la información de que dispone.”⁴ Es de esta forma como los resultados se ven

³Ibid., p.155.

⁴ Ibid., p.161.

permeados por los pensamientos puesto que ya se tiene un modelo inconsciente de que lo realizado afectará de manera positiva o negativa su vida.

Referente a la perspectiva cognitiva, se presentan tres teorías relevantes a destacar y se considera pertinente traerlas a colación para dar comprender el tema de la motivación humana. En primera instancia se encuentra la Teoría de las expectativas de Vroom, quien considera que “las personas se motivan a realizar cosas y esforzarse por lograr un alto desempeño para alcanzar una meta si creen en su valor, si están seguras de que lo que harán contribuirá a lograrla y si saben que una vez que alcancen la meta recibirán una recompensa, de tal manera que el esfuerzo realizado ha valido la pena.”⁵ Con esto, el autor de esta teoría posibilita interpretar que las metas fijadas son alcanzadas de acuerdo al previo valor que se le determinen, de esta forma, si algo es muy importante para la vida de una persona, sus esfuerzos serán los máximos para lograr los mejores resultados respecto a ella.

La segunda teoría dentro de la perspectiva cognitiva es la denominada: Teoría de la equidad de Stacey Adams. La presente teoría indica cómo las personas suelen tomar un referente y de acuerdo a este, imaginan así serán sus resultados a alcanzar por medio de las acciones. Respecto a esto, Naranjo cita: “Esta teoría es importante por cuanto considera fundamental la percepción que el individuo tenga respecto de la experiencia que ejecuta o pretende ejecutar.”⁶

La tercera teoría dentro del enfoque cognitivo es la llamada: Modelo de fijación de metas u objetivos, la cual plantea que toda acción va enfocada hacia un objetivo o

⁵Ibid., p.161.

⁶ Ibid., p.162.

meta, pues dicha meta funciona como factor motivante al momento de ejecutar una labor y para alcanzar ésta se han establecido unos parámetros consecuentes a los resultados esperados. Esta teoría es especialmente importante para la presente investigación pues se fundamenta en cómo la persona, al tener claros unos objetivos, puede planear sus acciones para alcanzarlos, determinando los medios y esfuerzos necesarios para tal fin.

Después de haber abarcado las perspectivas Conductual y Cognitiva, pasamos por último a la mirada Humanista, en la cual se ha centrado la investigación actual, puesto que al analizar los tres enfoques ya mencionados, concluimos, junto con el Humanismo, que el ser humano es un universo y es él mismo quien posee todas las cualidades y capacidades para desarrollarse y hacer la elección de sus acciones.

El humanismo es una perspectiva enfocada en la capacidad de la persona para alcanzar desarrollarse y elegir su propio destino por medio de sus propias habilidades y destrezas. Tomando el humanismo como referente teórico, se aborda al psicólogo David McClelland con su teoría de las necesidades, la cual señala la existencia de tres motivaciones a destacar, las cuales son: Motivación de logro, Motivación de poder y por último Motivación de afiliación, cada una de estas produciendo un desempeño de las acciones de la persona en función de una meta y a su vez de subsanar sus necesidades.

A continuación se describen los tres tipos de motivaciones expuestos por McClelland en su teoría, iniciando por la Necesidad de Logro. Naranjo indica: "Autores como García (2008), Hampton et al. (1989), Trechera (2005) y Valdés (2005) mencionan que las personas con una alta necesidad de logro presentan características como las siguientes:

- Les gustan las situaciones en las que pueden tomar personalmente la responsabilidad de encontrar la solución a los problemas.
- Tienden a fijarse metas moderadas y a tomar riesgos calculados.
- Desean una retroalimentación concreta acerca de qué tan adecuadamente se están desempeñando.
- Se distinguen por intentar hacer bien las cosas, tener éxito, incluso por encima de las recompensas.”⁷

Como bien se ha expresado, esta necesidad de logro va encaminada hacia la consecución de un objetivo planteado por la persona y en esta se resalta la importancia del medio social, la aceptación de las acciones por el otro, respecto al objetivo cabe resaltar como éste es el mayor propósito sin importar el proceso a llevar a cabo para alcanzarlo.

Respecto a la Motivación de logro, Dwek, Henderson y Leggett (citados por Santrock, 2002) identifican tres tipos de orientación a ésta; Pericia, incapacidad y ejecución: “Las personas con una orientación de pericia se centran en la tarea y no en su habilidad, disfrutan del desafío y elaboran estrategias dirigidas a la solución, lo cual mejora su ejecución. Por el contrario, las que tienen una orientación de incapacidad se centran en sus insuficiencias personales, generalmente atribuyen sus dificultades a una falta de habilidad y son personas que pueden sentirse aburridas o ansiosas, lo cual deteriora su ejecución. La orientación de ejecución de una tarea significa preocuparse por el resultado y no por el proceso. Para las personas orientadas hacia la ejecución, ganar es lo que importa y consideran que la felicidad es el resultado del hecho de ganar.”⁸

⁷ Ibid., p.159.

⁸ Ibid., p.159.

La visión de éxito es la perspectiva invariable en estos tres tipos de motivación debido a que todos con diferentes posiciones van enfocados hacia un buen resultado en una posición personal, reconociendo que lograr el éxito anhelado está enlazado con la confianza que se tiene en sí mismo.

En cuanto a la Necesidad de Poder, se debe tener en cuenta que las necesidades se presentan en diferentes proporciones. Hay personas con mayor necesidad de poder y otras con menos. Las personas con alta necesidad de poder se sienten obligadas a persuadir a los demás y obtener el reconocimiento de quienes le rodean, de igual forma, el papel de autoridad que desempeñen en la sociedad o en sus diferentes ámbitos es de vital importancia para suplir dicha necesidad.

“McClelland (citado por García, 2008) expresa que el poder realmente tiene dos caras. La primera origina reacciones negativas. Esta cara del poder se relaciona con situaciones de dominio-sumisión, con personas que piensan que debe hacerse lo que ellas desean y que pueden controlar a las demás. La otra cara del poder es positiva. Refleja el proceso mediante el cual el comportamiento persuasivo e inspirador de una persona puede evocar sentimientos de fortaleza y habilidad en otras y las ayuda a establecer metas. Es decir, cumple con el papel de apoyar a otras personas para que puedan expresar sus propias capacidades y de este modo, lograr metas que se propongan.”⁹

El autor muestra claramente cómo el poder puede tener dos connotaciones, tanto a nivel positivo como negativo, el ser humano con todas sus dimensiones, es quien decide por cuál de las dos caras, inclinarse, para tener la influencia que desea en otras personas.

⁹ Ibid., p.160.

Las personas con Necesidad de poder presentan ciertas características que muy comúnmente se observan en nuestra sociedad, pero que realmente no se es consciente de esto. Entre tales características se encuentra el liderazgo, entendiendo este como un referente a seguir dentro de un grupo. Las personas que siempre están en busca de este reconocimiento cuando se encuentran trabajando en conjunto con otras, presentan alta necesidad de poder, logrando que los demás apoyen su discurso y sigan sus propuestas, buscando su reconocimiento dentro del amplio contexto en que se encuentren.

Otra característica presente es la agresividad. Es común observar como en un momento de estrés o presión, la persona con alta necesidad de poder desata su angustia agresivamente frente a los que tiene a su lado considerándolos inferiores, pareciendo así tener mayor control sobre los demás y la situación.

Finalmente se alude a otra característica presente en las personas con alta necesidad de poder, referida a la expresión del mismo mediante la acumulación de objetos lujosos o que en su medio son sinónimos de poder, mostrando así, su predominio frente a los demás.

El tercer tipo de orientación a la motivación del logro es la Necesidad de afiliación, explicada por McClelland de la siguiente manera: “Las personas con una alta necesidad de afiliación tienden a interesarse y a pensar con frecuencia acerca de la calidad de sus relaciones personales. Conceden mucha importancia a los momentos agradables que comparten con otras personas y se preocupan por las deficiencias o dificultades en sus relaciones con otras. La meta común de la motivación de afiliación es la interacción social y lograr la aceptación de otras personas. En ciertos casos, el comportamiento de afiliación se relaciona con una

reducción de la ansiedad; en otros, contribuye más a que la persona se asegure la aprobación social, de sus puntos de vista”.¹⁰

La necesidad de afiliación como bien lo dice McClelland, va direccionada a la búsqueda de la aceptación social y de crear vínculos afectivos con quien se relaciona diariamente, esta necesidad de afiliación se presenta como estrategia para tener un ambiente más ameno con quien se está vinculado y así mejorar su relación y hasta en casos concretos sacar provecho de la experiencia de los demás, para apropiarse de estas y tener mejores resultados frente a sus propias acciones.

¹⁰ Ibid., p.160.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

Esta investigación se fundamenta en los elementos referenciales otorgados por el método cualitativo, el cual brinda fundamentos conceptuales que orientan la investigación hacia la consecución del objetivo basado en la pregunta de estudio: ¿Cuáles son los factores motivacionales presentes en los jóvenes entre los 13 y 25 años, que influyen o inciden en el ingreso al grupo al margen de la ley?

Se acoge la investigación cualitativa con aspectos fundamentales como lo expresan los teóricos Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández-Collado y Pilar Baptista Lucio; en el libro: Metodología de la investigación. Dentro de sus características: “La recolección de los datos consiste en obtener las perspectivas y puntos de vista de los participantes (sus emociones, experiencias, significados y otros aspectos subjetivos). También resultan de interés las interacciones entre individuos, grupos y colectividades.

Por lo expresado anteriormente, el investigador cualitativo utiliza técnicas para recolectar datos como la observación no estructurada, entrevistas abiertas, revisión de documentos, discusión en grupo, evaluación de experiencias personales, registro de historias de vida, interacción e introspección con grupos o comunidades”¹¹.

¹¹ HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto, Fernández, COLLADO, Carlos, BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la investigación. Cuarta edición. México: McGraw-Hill. 2006. p. 8,9.

De esta forma se busca analizar la realidad e interactuar con algunos de los jóvenes del barrio Popular Número Uno pertenecientes al grupo “La 38” para interpretar el contexto y encontrarle sentido a las actuaciones que allí se evidencien a partir de la entrevista semiestructurada.

Es así como desde los datos recolectados se encuentran aproximaciones a la interpretación de los comportamientos que efectúan los involucrados, en este caso nos referimos a los jóvenes antes mencionados, y son estos los que nos revelan la forma que tienen de ver el mundo y como esta concepción afecta su conducta.

5.1 NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación es de tipo exploratorio puesto que el tema motivación frente al ingreso de los jóvenes entre los 13 y 25 años de edad al grupo “La 38” al margen de la ley, no se ha abordado en ninguna de las investigaciones que se han consultado hasta el momento, y por esta razón es un fenómeno prácticamente desconocido.

Como afirman los teóricos mencionados inicialmente: “Los estudios exploratorios sirven para familiarizarse con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa respecto de un contexto particular, investigar nuevos problemas, identificar

conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones futuras, o sugerir afirmaciones y postulados”¹².

5.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En esta investigación se opta por implementar el diseño de investigación no Experimental destacando su principal característica que va enfocada a la observación de los fenómenos tal como se dan en su contexto natural sin manipular variable alguna para modificarlo. En un estudio no experimental los sujetos ya pertenecen a un grupo o nivel determinado, la variable es independiente por auto selección.

Sampieri referente al enfoque de investigación alude: “La investigación no experimental es un parteaguas de un gran número de estudios cuantitativos, cualitativos y mixtos, incluyendo las biografías y los estudios de caso”.¹³ De esta forma hace referencia a la aplicación de los diseños no experimentales dentro del enfoque cualitativo, acogiendo para la presente investigación el diseño no experimental transeccional exploratorio.

El Diseño transeccional exploratorio hace parte de la clasificación de los Diseños no experimentales dado que la investigación se torna nueva o poco conocida y se constituye como un inicio en el campo. Dicho de esta forma por Sampieri: “El propósito de estos diseños es comenzar a conocer una comunidad, un contexto, un evento, una situación, una variable o un conjunto de variables. Se trata de una

¹²Ibid., p.101

¹³ HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto, FERNÁNDEZ-COLLADO, Carlos, BAPTISTA LUCIO, Pilar. Metodología de la investigación, Tercera edición. México: McGraw-Hill. 2003. p. 268.

exploración inicial en un momento específico”.¹⁴ Los diseños transeccionales se tornan exploratorios debido a que realiza observaciones en un momento único en el tiempo, consecuentemente cuando se recolectan datos sobre una nueva área sin ideas prefijadas se convierte en Diseño Transeccional exploratorio.

Como aluden los teóricos mencionados alrededor de este proyecto de investigación: “en un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza.”¹⁵ Es así como no existe un control directo, ni influencia sobre las variables, puesto que estas ya sucedieron anteriormente y sus efectos ya se encuentran manifiestos.

¹⁴ Ibid., p. 272

¹⁵HERNÁNDEZ SAMPIERI, FERNÁNDEZ-COLLADO, BAPTISTA LUCIO. Op. Cit., p. 205

5.3 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

5.3.1 ENTREVISTA

Esta técnica cualitativa, es flexible, íntima y abierta. Se define como una reunión para intercambiar información entre una persona (entrevistador) y otra (entrevistado). A través de las preguntas y respuestas, se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema.

Dentro de esta técnica se desglosan tres modalidades de la misma: entrevista estructurada, semiestructurada y abierta. Para esta investigación se implementa la semiestructurada considerando que, se basa en una guía de preguntas o asuntos y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre los temas deseados. (Ver Anexo. Guía de Entrevista)

La entrevista presenta desventajas en su aplicación de acuerdo a la población que se está investigando, puesto que cuando esta cuenta con características, como por ejemplo en este caso, (personas con problemas legales) se dificulta que la información sea amplia y aparte de esto se percibe cómo él entrevistado trata de buscar términos ajenos a su vocablo habitual. Frente a esta desventaja se trata de crear un ambiente ameno y de confianza para el entrevistado, de tal forma que este se sienta a gusto con las condiciones presentes posibilitando una entrevista fluida.

De igual forma, esta técnica brinda la posibilidad de explorar más frente a la información deseada en el momento de su aplicación, puesto que la guía es simplemente eso, y permite modificaciones para obtener la información deseada por parte del entrevistado.

Asimismo, la entrevista presenta desventajas en su aplicación de acuerdo a la población que se está investigando, puesto que cuando esta cuenta con características como por ejemplo en este caso (personas con problemas legales) se dificulta que la información sea amplia y aparte de esto se percibe cómo él entrevistado trata de buscar términos ajenos a su vocablo habitual.

5.4 MUESTRA

Para la presente investigación, se seleccionaron cinco jóvenes en el rango de edad establecido: entre los 13 y 25 años de edad pertenecientes al grupo al margen de la ley “La 38” del barrio Popular Número Uno de la Ciudad de Medellín, este rango es establecido puesto que la mayoría de sus miembros oscila en estas edades, el nivel educativo de estos jóvenes oscila entre básica primaria incompleta y técnico profesional.

Para llevar a cabo la selección de la muestra no se ejecutó un método en específico, ésta fue seleccionada por facilidad de acceso a dicha población, puesto que su condición de integrantes de un grupo al margen de la ley, dificulta un acercamiento y a su vez la información suministrada es un tanto limitada por el temor existente frente a las acciones que realizan a diario. Dicha muestra no es de carácter representativo pues se trata de un estudio que busca comprender

algunos sentidos particulares más que de extraer generalizaciones a partir del mismo.

Las entrevistas realizadas tuvieron lugar en diferentes sectores del barrio en donde opera el grupo armado, entre el 23 y el 27 de octubre del año 2010.

En la búsqueda de la muestra, se trató de abarcar la variable género, es decir, tener una muestra tanto del sexo masculino como femenino. No obstante, son pocas las mujeres dentro de la población de estudio y no fue posible acceder a ellas durante el trabajo de campo, a partir de esta situación se generan nuevas preguntas de investigación relacionadas al género como: ¿Por qué el sexo femenino es menos visible que el masculino en los grupos al margen de la ley?, ¿Qué rol desempeñan las mujeres al interior del grupo al margen de la ley? Estas inquietudes pueden presentarse como punto de partida para investigaciones futuras.

6. ANALÍISIS DE RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados del Análisis de la información obtenida a través de las entrevistas semiestructuradas aplicadas.

Estos datos se encuentran agrupados en tres apartes en los cuales se trata de mostrar los momentos referentes al ingreso y permanencia dentro del grupo al margen de la ley en mención, resaltando el papel de la Motivación de Logro, Poder y Afiliación. Aquí se encontrarán los aspectos y hallazgos más relevantes de esta investigación.

6.1 YO NO QUERÍA... PERO AQUÍ ESTOY: UNA NECESIDAD DE LOGRO.

En la búsqueda de aceptación de acciones y el reconocimiento dentro de un grupo de amigos, surge la necesidad de logro enmarcada en conseguir el éxito, la autosuperación basada en demostrar una habilidad a los demás con los cuales se tiene un vínculo de amistad o vecindad. Se busca hacer parte de situaciones en las cuales se pueda tener un papel predominante de responsabilidad frente a la solución de problemas sin tener una perspectiva frente a las consecuencias que estas acciones acarrearán.

“Yo no quería...Yo solo quería probar finura, demostrarle a los parceros que yo no era ninguna gallina, y que también podía hacer lo que ellos hacían; coger armas, hacer vueltas. Y en vueltas me quedé y aquí estoy” (Entrevista 1. Juan Felipe). Se

hace evidente la necesidad de logro al efectuar acciones que determinan la aprobación de otros, conseguir un buen resultado. “La motivación de logro es la tendencia relativamente estable hacia la consecución del éxito en actividades o situaciones que serán evaluadas en relación con algún estándar de excelencia”.¹⁶

De esta forma se hace referencia a un estímulo, asociado a una meta enfocada a ser reconocido por una acción eficaz, donde el hilo conductor es demostrar sus capacidades y superar a los demás en ella, enfrentando los temores y dificultades en el camino. “Al goliar las vueltas, ¡huy ¿sabe qué?! Uno se siente bien, se siente un duro, los pelados lo ven a uno, que este pelado sí es proboncito, y uno golea la primera y quiere ya seguir haciendo las vueltas, uno se siente un vacan, a lo bien que sí” (Entrevista 3. José Luis).

Es así como el reconocimiento, la aceptación y la obtención de objetos (plata, motos, droga) por medio de las “vueltas” realizadas, se convierten en un logro y a su vez en un mercado de competencias, puesto que sus triunfos repetitivos en un aspecto determinado lo hacen más competitivo frente a los demás en el marco de todas las acciones delincuenciales que se llevan a cabo dentro de los grupos armados al margen de la ley, en este caso el grupo armado “La 38”.

John Alex relata (Entrevista 2): “Cuando uno camella bien, y le pega bien a las vueltas uno se vuelve un teso, sabe que, esto se vuelve una competencia por que el que pega bien es el que consigue las vueltas ¿si me entiende? Si usted es bueno pa’ (sic) hacer vueltas en moto lo buscan pa’ (sic) hacer vueltas en moto y así”. Alcanzar las metas y conseguir los objetivos propuestos, contribuyen a la

¹⁶ PALMERO, Francisco y MARTÍNEZ SÁNCHEZ, Francisco. Motivación y emoción. España: Mc Graw Hill. 2008. p. 203

satisfacción de las necesidades de logro que fortalecen las habilidades y favorecen el desempeño en el contexto en que se desenvuelven.

“Se considera que la necesidad de logro es motivada por el deseo de experimentar competencia (éxito) y evitar la experiencia de incompetencia (fracaso)”.¹⁷ Ahora bien, las metas están establecidas por cada ser humano a corto o largo plazo y a su vez éstas se encaminan hacia la supervivencia, se trata de buscar los medios efectivos que garanticen una buena condición o forma de conseguir una estabilidad. John Alex, es un joven de 24 años habitante del barrio Popular Número Uno desde toda su vida, está vinculado directamente al grupo armado “La 38” desde los 15 años de edad, estudió hasta cuarto de primaria, no tiene hijos, no obstante tiene una pareja estable denominada “novia”, quien no está nada de acuerdo con las actividades que él desarrolla dentro del grupo armado, pero de igual forma le dice que: “si usted quiere eso, hágalo entonces”, se conforma.

Actualmente no convive con su familia, esta no piensa nada bueno de él y por esto vive con un “parcerito” (sic) desde años atrás. John Alex expresa que al estar dentro del grupo encontró lo que esperaba puesto que en este momento tiene una forma de sobrevivir; considera que actualmente tiene más “dentradita” (sic) en otras palabras, sus ingresos económicos han aumentado gracias a sus acciones dentro del grupo “La 38”.

Por consiguiente, pueden identificarse tres momentos frente a la motivación de logro, encontrados en las cinco entrevistas realizadas: 1. Búsqueda de aceptación

¹⁷ Ibid., p. 208

y reconocimiento de habilidades. 2. Competencia y 3. Supervivencia. A continuación describimos los hallazgos más relevantes de la investigación en torno a cada uno de estos aspectos.

1. Búsqueda de aceptación y reconocimiento de habilidades

Al principio los jóvenes entrevistados para la presente investigación no tenían ningún interés en pertenecer directamente a un grupo armado al margen de la ley, en vez de esto, se señala inicialmente cual fue su estímulo al ingreso a este. Así, por ejemplo, Julio (Entrevista 4) describe cual era su percepción de los jóvenes que conformaban “La 38”: “le daba miedo a uno como eran ellos, pero es que uno se deja llevar de los amigos, le daba ganas a uno de lo que ellos decían, pero yo no pensaba estar ahí con ellos, solo ser un proboncito”.

De igual forma John Alex narra como era su vida y dice que antes de hacer parte del grupo pensaba de los jóvenes que lo conformaban “Cosas malas, no me gustaba nada, sino por cosas de la vida uno se mete a esto, ¡no! que le maten los parceros al lado de uno, que le hacen ir a uno sin deber nada. O se defiende uno o lo matan a uno” (Entrevista 2).

2. Competencia.

Las acciones delictuales repetitivas, en este caso de los cinco jóvenes entrevistados, integrantes de “La 38”, generan un estado de competitividad en el

medio en el cual se desarrollan. Inicialmente dichas acciones se muestran como un simple impulso a demostrar valentía u obtener un reconocimiento en alguna habilidad. Posteriormente pasan a convertirse en una habilidad a destacar o especializar, con el fin de mantenerse en esta y ser fuerte en el mundo de la ilegalidad. Tras convertirse en integrantes del grupo mediante la repetición de actividades ilegales, los individuos destacan sus destrezas alcanzadas al interior del grupo.

3. La supervivencia

El resultado de las acciones ilegales proporciona, además de aceptación, estímulos materiales (dinero, motos, mujeres) que moldean los objetivos, convirtiendo la ilegalidad en una forma de supervivencia. Como lo afirma John Alex “Pues aquí encontré al menos una manera de sobrevivir, de ganarme la vida, tener la comidita y con qué tomarme una gasimba (sic)” (Entrevista 2).

Entramos así a las necesidades fisiológicas básicas del ser humano. Los jóvenes entrevistados ven en su quehacer delictivo una forma de subsistir, de tener satisfechas esas necesidades además de las necesidades de aceptación y de poder. Juan Felipe es conocido en el barrio como alias “El Gringo”, tiene 23 años y ha permanecido toda su vida en el barrio Popular Número Uno, vive con su madre y hermano a quienes no les agrada mucho su comportamiento: “ellos me ven mal, me doy cuenta de eso por la forma de ser ellos conmigo”, hace parte de la banda “La 38” desde años atrás, “Toda la vida he estado con ellos pero así como ya metido, desde los 20”.

Juan Felipe cuenta cómo estar al interior del grupo se ha convertido en su forma de ver la vida, “la vida es de uno, es para aprender, es como un cuento, uno lo va construyendo, ahora veo en esto una forma de empleo por llamarle así”. Este joven estudió en la Universidad Técnico de Oficina, no obstante considera que la forma más asequible en este momento de empleo, es la que lleva a cabo dentro del grupo, destacando que no es nada cómodo estar dentro de éste pero tiene muy claro que es su elección de vida, pues su forma de pensar se encamina hacia ello. (Entrevista 1).

6.2 YO QUIERO MANDO... SER UN DURO: NECESIDAD DE PODER.

Después de pasar por el motivo de logro, especificado en el anterior capítulo, se hace énfasis en el Motivo de Poder. “Este motivo se hace sinónimo al de necesidad de poder, necesidad de dominancia, necesidad de influencia, impulso de poder, considerándolo muy cercano a conceptos como influencia, reputación, liderazgo, estatus, control, dominancia, coerción y agresión, ya que todos ellos se encuentran relacionados con la capacidad de una persona para influir en la conducta o sentimientos de otra persona.”¹⁸

Al formar parte de un grupo, cada individuo busca la forma de darse a conocer y notar dentro y alrededor del mismo. De esa manera se evidencia la motivación del poder, como el deseo de tener influencia sobre los demás miembros del grupo o sobre quienes estén vinculados a éste indirectamente. En este caso, el poder

¹⁸ Ibid., p. 210

irradia sobre los integrantes de “La 38” pero también sobre las personas del barrio, dada la autoridad legitimada por el manejo de armas al interior del grupo.

Aludiendo a lo anterior, John Alex (Entrevista 2) indica cómo actualmente tiene más mando dentro del grupo y a su vez siempre trata de reflejar esto a los demás, pues es un medio que conduce a otras cosas como por el ejemplo las “dentradas” que él ya ha mencionado. Muy cercano a esto se encuentra el pensamiento de Julio (Entrevista 4) quien hace poco inició en esta pandilla y quien proyecta como meta ser un “mandón”, un jefe, ganando plata, consiguiendo lo que quiere en aspectos materiales y pasando bueno. Él es un joven de 15 años de edad, hace un año ingresó al grupo “La 38” con el anhelo de llegar a dominar a otros. Hasta ahora no ha alcanzado este nivel, pero aún lo considera como objetivo en su vida. Este joven vivió anteriormente en el barrio y luego de haber sido desplazado con su familia por un grupo violento del barrio Popular Número Uno, regresa nuevamente hace siete años.

Un aspecto relevante dentro del proceso de análisis es el momento en que se hace evidente la aparición de la Necesidad de poder, la cual sólo se refleja, cuando los jóvenes ya han aceptado su pertenencia al grupo, dicho en otras palabras, cuando éstos se han vinculado directamente a éste y son conscientes de querer estar dentro del mismo, es la búsqueda de satisfacer esta necesidad lo que contribuye a la permanencia de los jóvenes dentro del mismo.

Así como lo narra Yubiar en la entrevista realizada, “Cuando uno conoce bien las vueltas y sabe como es la movida en el parche de los fierros, el billete y la merca y ya está uno como más carteleado (sic) le va gustando a uno caciquear (sic) a los otros gatos” (Entrevista 5).

Es de esta forma como se le da continuidad a la necesidad de poder, cuando las acciones generan mayor responsabilidad y rol a ejecutar, convirtiendo a la persona en un sinónimo de autoridad y mando frente a sus inferiores o compañeros con menor posesión. De igual forma, la trayectoria dentro del grupo determina la adquisición de poder sobre los demás miembros.

Buen ejemplo de ello es Yubiar, (Entrevista 5) joven de 25 años perteneciente al grupo “La 38” desde sus 13 años de edad. Yubiar estudió hasta sexto de bachillerato y ha vivido en el barrio Popular Número Uno toda su vida. Relata que estos 12 años dentro del grupo le han dado mayor autoridad frente a las demás personas. Se trata de reconocimiento, pero también de la responsabilidad que se adquiere frente a un compromiso de luchar por que todo ande sobre ruedas. A su vez, agrega Yubiar, la tranquilidad ha desaparecido casi por completo de su vida y ha alcanzado mayor tensión, pues tener el mando o mostrarse como un “duro” frente a los demás, no es nada fácil y hay que esforzarse durante mucho tiempo para alcanzar esto.

Así pues, el poder como necesidad se presenta como una variable en los cinco jóvenes entrevistados, debido a que estos, de una u otra forma aceptan que ya están dentro del grupo conformado y que su permanencia dentro del mismo va encaminada a alcanzar un “mando” y disfrutar de la autoridad que aquel les concedería. Asimismo John Alex considera que las personas habitantes del barrio tienen opiniones encontradas frente a su permanencia dentro del grupo armado, considera que lo ven “Feo y bonito, esto no es bonito, pero de todas maneras, se gana uno también la gente y el respeto” (Entrevista 2), con lo que confirma como el mando obtenido le brinda un estatus dentro de la sociedad y a su vez una condición frente a los demás.

En secuencia de ideas, se establece dentro del grupo al margen de la ley cómo el poder y la ejecución del “mando” influyen en los vínculos afectivos que se tejen al interior de dicho grupo, debido a que las relaciones que se establecen entre los miembros dan paso al siguiente aparte de la investigación, en donde se retomará cómo la afiliación es un motivo más dentro de la banda “La 38”.

6.3 MI FAMILIA: UNA NECESIDAD DE AFILIACIÓN

Durante la permanencia en un grupo, en este caso al margen de la ley, se tejen relaciones afiliativas tanto al interior como por fuera del mismo. Es de esta forma como los integrantes de dicho grupo se interesan por lo que los demás puedan pensar de ellos y por no ser rechazados en su medio.

“El estudio del motivo de afiliación se centra inicialmente en la necesidad de las personas para evitar emociones negativas derivadas del miedo a la desaprobación, a la soledad y, de forma general, de rechazo interpersonal.”¹⁹ Así como se acaba de aludir, José Luis cuenta, cómo nunca ha tenido el apoyo de su familia consanguínea y que al ingresar a el grupo “La 38” su mayor interés era éste: Tener una familia, y así lo es, actualmente él considera este grupo armado al margen de la ley su único apoyo, y en el mismo encuentra la calidez de la familia que nunca tuvo. Por esta razón considera que de este grupo ha logrado “aprender a valorar la vida y salir adelante, si no fuera por ellos quién sabe qué fuera de mí, un gamín, quién sabe”. (José Luis, Entrevista 3).

¹⁹ Ibid., p. 220

“El motivo de afiliación incluye tanto aspectos positivos – la necesidad de estar en relaciones cálidas, íntimas y positivas -, como aspectos negativos – la necesidad ansiosa de establecer, mantener y recuperar las relaciones interpersonales-, siendo estos aspectos positivos y negativos los que estarían afectando el grado en que las personas experimentan su vida como feliz y bien ajustada”.²⁰

Consecuente con lo expresado al iniciar este aparte, se denota como en primera instancia la necesidad de afiliación al pertenecer o hacer parte de un grupo se presenta como tal con la finalidad de crear lazos de amistad fuertes y relaciones positivas a su alrededor que anteriormente no se habían construido.

De igual forma, al pertenecer a un determinado grupo, los integrantes alcanzan a sentir un apoyo mutuo por parte de sus compañeros y de la comunidad. Así lo expresa nuevamente José Luis “La gente nos debe ver como un apoyo más en sentido de los problemas, porque por tanto conflicto uno siempre está ahí tratando de resolver las cosas y también ellos son un apoyo pa’ uno, porque si el pueblo no nos apoya, paila nos matan o mejor dicho ya estuviéramos muertos home” (Entrevista 3).

Vemos de esta forma que al estar ya insertos dentro del grupo en mención, la necesidad de afiliación alcanza su mayor punto, pues es en el momento de pertenecer, en el que se consolida más su satisfacción, debido a que los integrantes y los vinculados indirectamente se encargan de brindar los factores necesarios para suplirla a través del apoyo, de la ayuda mutua y de la creación de estrategias para alcanzar una solución.

²⁰ Ibid., p.220

“Durante la adolescencia, la necesidad de afiliación, muy relacionada con la pertenecía a un grupo, parece necesaria para el desarrollo evolutivo de las personas. En primer lugar ayuda a conformar la identidad personal, ya que favorece el autoconcepto y ayuda a definir los intereses, las habilidades y la personalidad. En segundo lugar está relacionada con el estatus y la reputación al facilitar el reconocimiento y la popularidad entre los iguales”²¹

A esto se añade que no solo se da esta situación entre los iguales sino además entre las personas que rodean al grupo como tal, pues así lo arrojan las entrevistas realizadas, enfatizando ahora en John Alex, quien considera que las personas de su comunidad influyen en su permanencia dentro del grupo puesto que le proporcionan respeto. Esto crea en él un sinónimo de poder y autoridad que se transforma en reconocimiento, lo que lo lleva a pensar que sus acciones dentro del grupo están siendo muy bien desarrolladas.

Al mismo tiempo alude a la importancia que tiene el resto de los integrantes del grupo para él, mostrando así, el valor de los lazos afectivos tejidos al interior, “Los parceros hacen también que uno siga aquí, porque hay unos que están encanados y hay que colaborarles, y si nosotros abandonamos esto aquí ya se acaba esto acá, entonces tiene uno que estar aquí”. (Entrevista 2)

²¹ Ibid., p.221

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A la luz de la Teoría de la Necesidades de McClelland y el resultado del análisis de la información obtenida a través de la aplicación de cinco entrevistas con la población en mención, se llega a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

La inserción y permanencia de los jóvenes a los grupos al margen de la ley es cada vez más común en la ciudad de Medellín, y sus consecuencias marcan la sociedad negativamente, puesto que las acciones delinquivas no conllevan a impactos positivos. El Trabajador (a) Social enmarcado en el objeto de la profesión, basado en interpretar la realidad social y propiciar acciones en pro de mejorar una condición desfavorable en la sociedad, debe vincularse a los proyectos que prevengan y contra ataquen la vinculación de los jóvenes a dichos grupos, a través de procesos pedagógicos y de reinserción social.

Es allí en donde tiene lugar el Trabajo Social comunitario, grupal e individual, aplicando sus técnicas de intervención con el fin de interactuar con la población afectada y así detectar y analizar las causas subyacentes al problema para luego orientar nuevos procesos hacia el mejoramiento de la situación problema.

Basado en los hallazgos de la investigación, lo que lleva a los jóvenes inicialmente a insertarse al grupo ilegal “La 38” es la Motivación de logro, en esta primera instancia no se evidencia ningún tipo de necesidad de poder, ni afiliación, posteriormente las acciones repetitivas llevadas a cabo en búsqueda del reconocimiento, generan una vinculación directa con el grupo que se torna en competitividad y a su vez genera la necesidad de poder, es allí en donde se hace el reconocimiento del joven como miembro activo del grupo al margen de la ley y

se desencadena la necesidad de afiliación donde se tejen relaciones filiales al estar en un nuevo círculo social.

La motivación se presenta de diferentes formas en cada ser humano y esta lo vincula a llevar a cabo una acción para alcanzar un determinado resultado sin medir las consecuencias de sus actos y sin tener una perspectiva clara de los efectos que puede generar en todos los ámbitos de su vida, lo que provoca cambios constantes de roles quebrantando los vínculos tejidos al interior de la sociedad.

Para finalizar se recomienda abordar futuras investigaciones sobre esta problemática, incluyendo la categoría género, puesto que esta no fue posible en la presente debido a las dificultades de acceso a la información.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Hernández Sampieri, Roberto, Fernández-Collado, Carlos, baptista lucio, Pilar. (2006). Metodología de la investigación, Cuarta edición. . México: McGraw-Hill.
- Hernández Sampieri, Roberto, Fernández-Collado, Carlos, baptista lucio, Pilar. (2003). Metodología de la investigación, Tercera edición. . México: McGraw-Hill.
- Naranjo Pereira, María Luisa. 2009. “Motivación: perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo”. En: Tabula Raza. Costa Rica. Vol.33, no 2, p.153-170.
- Palmero, Francisco y Martínez Sánchez, Francisco. (2008). Motivación y emoción. España: Mc Graw Hill.
- Plan de Desarrollo Comuna 1 2005 – 2015. Municipio de Medellín
- Entrevista 1. Juan Felipe
- Entrevista 2. John Alex

- Entrevista 3. José Luis
- Entrevista 4. Julio
- Entrevista 5. Yubiar

9. ANEXOS

9.1 GUÍA DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA

POBLACIÓN: Jóvenes entre los 13 y 25 años de edad pertenecientes al grupo al margen de la ley “La 38” Operante en el barrio Popular Número Uno, Medellín.

¿Cuál es su nombre?

¿Cuántos años tiene?

¿Hasta qué grado estudió?

¿Cómo le llaman sus amigos y conocidos?

¿Hace cuanto tiempo vive en el barrio?

¿Desde qué edad hace parte del grupo la Galera?

¿Qué pensaba usted de los jóvenes que se encontraban dentro del grupo la Galera, cuando usted aún no estaba allí?

¿Qué veía usted que ellos conseguían al estar en este grupo?

¿Qué buscaba usted al querer estar dentro del grupo?

¿Antes de ingresar al grupo usted tenía una pareja sentimental?

¿Actualmente tiene pareja sentimental?

¿Al pertenecer al grupo la Galera encontró lo que esperaba?

¿Qué acciones realiza usted dentro del grupo?

¿Qué ha logrado usted por realizar estas acciones?

¿Cómo cree que los habitantes del barrio lo ven a usted haciendo parte de la Galera?

¿Lo que piensan los habitantes del barrio, hace que usted permanezca dentro del grupo?

¿Qué aspectos de su vida diferencia ahora que conforma el grupo la Galera?

¿Cómo lo ve su familia al pertenecer usted a este grupo?

¿Que lo lleva actualmente a seguir dentro del grupo la Galera?

¿Lo que lo lleva a estar actualmente en la Galera son las mismas cosas que lo llevaron a involucrarse en este grupo?

¿Qué ha logrado usted por pertenecer al grupo la Galera?

¿Los logros obtenidos hacen que usted continúe dentro del grupo o hay algo diferente a esto?

¿Cómo se ve usted dentro de 5 a 10 años?