

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA

TÍTULO:

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ALUMNOS DE CUARTO Y
QUINTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA REPÚBLICA DEL PERÚ-TUMBES, 2018**

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA

AUTORA:

LUZ THALIA ELIZABETH SAAVEDRA RETO

ASESOR:

Mgtr. GUILLERMO ZETA RODRIGUEZ

TUMBES – PERÚ

2019

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mgr. Elizabeth Edelmira Bravo Barreto
Presidente

Mgr. Carlos Alberto Coronado Zapata
Secretario

Mgr. Narcisa Reto Otero de Arredondo
Miembro

Mgr. Guillermo Zeta Rodríguez
Asesor

AGRADECIMIENTO

Le agradezco principalmente a Dios por haberme permitido llegar a este momento, por haberme bendecido día a día con salud y bienestar.

A mis padres, esposo e hijo por haber sido mi fuente de inspiración, haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera profesional, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por ofrecerme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo amor y felicidad.

A mi asesor de tesis por haberme brindado sus conocimientos, experiencia y haberme motivado a seguir adelante a pesar de las dificultades que se presentaron durante la presente investigación.

DEDICATORIA

A Dios, Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres, esposo e hijo, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me han permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor y apoyo incondicional.

RESUMEN

La presente investigación se inicia con la problemática de la institución Educativa República del Perú que condujo a la formulación del problema ¿Cuál es la motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018?, tuvo como objetivo general Identificar el nivel de motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018. El estudio fue de tipo descriptivo, con diseño no experimental, transversal, se realizó una muestra probabilística que estuvo conformada por 142 alumnos de la Institución Educativa República del Perú - 2018. Para la recopilación de la información se empleó la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri ML-01, asimismo el análisis y procesamiento de datos, se realizó utilizando los programas de Microsoft Excel 2010 y el programa estadístico SPSS Versión 22, que alcanzaron medidas estadísticas descriptivas, expresándolas a través de tablas de distribución de frecuencias y porcentuales. Como resultados se obtuvo que el 56% de los alumnos tienen el nivel de tendencia alto en la motivación de logro, el 56% se encuentra en el nivel de tendencia alto en la dimensión afiliación de la motivación de logro, el 61% en el nivel de tendencia alto en la dimensión poder de la motivación de logro y el 58% se ubicó en el nivel de tendencia alto en la dimensión logro de la motivación de logro. En consecuencia el estudio concluye que los alumnos presentan un nivel de tendencia alto en las tres dimensiones de la variable de estudio.

Palabras clave: Motivación, logro y alumnos.

ABSTRACT

The present investigation begins with the problematic of the Educational Institution Republic of Peru that led to the formulation of the problem. What is the motivation of achievement of the fourth and fifth year high school students of the Educational Institution República del Perú Tumbes-2018? , had as a general objective To identify the level of motivation of achievement of the fourth and fifth year high school students of the Educational Institution República del Perú - Tumbes, 2018. The study was of a descriptive type, with a non-experimental, transversal design. a probabilistic sample that was conformed by 142 students of the Educational Institution República del Perú - 2018. For the collection of the information the achievement motivation scale of Luis Vicuña Peri ML-01 was used, as well as the analysis and data processing, performed using the Microsoft Excel 2010 programs and the statistical program SPSS Version 22, which reached measures descriptive statistics, expressing them through tables of distribution of frequencies and percentages. The results showed that 56% of students have a high tendency level in achievement motivation, 56% are at the high trend level in the affiliation dimension of achievement motivation, 61% at the level of high tendency in the power dimension of the motivation of achievement and 58% was located in the level of high tendency in the achievement dimension of the achievement motivation. Consequently, the study concludes that students present a high trend level in the three dimensions of the study variable.

Keywords: Motivation, achievement and students.

CONTENIDO

	Pág.
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
CONTENIDO	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de gráficos.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	
II. REVISION DE LA LITERATURA	
2.1 Antecedentes.....	05
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	05
2.1.2 Antecedentes Nacionales.....	08
2.1.3 Antecedentes Locales.....	10
2.2 Bases Teóricas de la Investigación.....	15
2.2.1 Motivación.....	17
2.2.1.1 Clasificación.....	17
2.2.1.1.1 Intrínseca.....	17
2.2.1.1.2 Extrínseca.....	18
2.2.1.2 Caracterización Psicológica de la Motivación.....	20
2.2.1.2.1 Intensidad.....	21
2.2.1.2.2 Direccionalidad.....	21
2.2.1.2.3 Variabilidad.....	22

2.2.1.3	Importancia de la Motivación.....	22
2.2.1.4	Motivación en el ámbito escolar.....	22
2.2.2	Motivación de Logro.....	29
2.2.2.1	Naturaleza de la Motivación de Logro.....	31
2.2.2.2	Influye como nos han educado?.....	33
2.2.2.3	Motivación de Logro y sus componentes.....	34
2.2.2.4	Motivación el logro en estudiantes.....	35
2.2.2.5	Acciones Orientadas al logro de estudiantes.....	40
2.2.2.6	Características de personas con necesidad de logro.....	40
2.2.2.7	Niveles de Motivación de logro.....	41
2.2.2.8	Modelos para fortalecer la Motivación de Logro.....	42
2.2.2.8.1	Modelo Target.....	42
2.2.2.9	Motivación de Logro desde la perspectiva Atribucional.....	45
2.2.2.10	Conductas Asociadas a la Motivación de logro.....	46
2.2.2.11	Teorías.....	49
2.2.2.11.1	Teoría de Mc Clelland.....	49
2.2.2.11.1.1	Necesidad de Logro.....	50
2.2.2.11.1.1.2	Necesidad de Poder.....	50
2.2.2.11.1.1.3	Necesidad de Afiliación.....	51
2.2.2.11.2	Teoría Cognitiva de la evaluación.....	52
2.2.2.11.3	Teoría de Abraham Maslow.....	54
2.2.2.11.3.1	Necesidad Básica.....	55
2.2.2.11.3.2	Necesidad de Seguridad y Protección.....	56
2.2.2.11.3.3	Necesidad Social.....	56

2.2.2.11.3.4	Necesidad de Estima.....	56
2.2.2.11.3.5	Autorrealización.....	57
2.2.3	Adolescentes.....	58
III. METODOLOGIA		
3.1	Tipo y nivel de la Investigación.....	60
3.2	Diseño de la investigación.....	60
3.2.1	Esquema del diseño no experimental de la investigación.....	60
3.3	Población y muestra	60
3.4	Definición Y Operacionalización de las variables.....	62
3.5	Técnicas e Instrumentos.....	63
3.6	Plan De Análisis.....	65
3.7	Matriz de Consistencia.....	66
3.8	Principios Éticos.....	67
IV. RESULTADOS		
4.1	Resultados.....	68
4.2	Análisis de los resultados.....	72
V. CONCLUSIONES		
5.1	Conclusiones.....	75
5.2	Recomendaciones.....	76
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....		77
ANEXOS		

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1	61
Distribución muestral de los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.	
Tabla 2	68
Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en alumnos del 4to y 5to de secundaria de la Institución Educativa República del Perú –Tumbes, 2018.	
Tabla 3	69
Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación de los alumnos del 4to y 5to de secundaria de la Institución Educativa República del Perú –Tumbes, 2018.	
Tabla 4	70
Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los alumnos del 4to y 5to de secundaria de la Institución Educativa República del Perú –Tumbes, 2018.	
Tabla 5	71
Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión logro de los alumnos del 4to y 5to de secundaria de la Institución Educativa República del Perú –Tumbes, 2018.	

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1	68
Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes -2018.	
Gráfico 2	69
Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimisión afiliación de alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes -2018.	
Gráfico 3	70
Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimisión poder de alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes -2018.	
Gráfico 4	71
Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimisión logro de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes -2018.	

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación deriva de la línea de investigación: “Variables psicológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de asentamientos humanos”. Según Regalado (2013, p. 21) la motivación de logro es considerada como aquel deseo de mejora relacionado con criterios de grandeza, que a medida que son reconocidos y admirados impulsará a las personas a superarse a sí mismo. Esta motivación es calificada como una variable de naturaleza cognitiva aplicada a la investigación en alumnos de secundaria y cuya inclusión en los análisis psicológicos resulta de primordial importancia con fines de relacionar y pronosticar un comportamiento dinámico social y hasta el motivo de los estados de ánimo en los alumnos. Schunk (como se cita en Rivera, 2014, p. 26), manifiesta que “la motivación se refiere al proceso de fomentar y sostener conductas orientadas a metas”.

La importancia de la motivación de logro en alumnos se fundamenta en el impulso para alcanzar el éxito de forma activa, encontrando soluciones creativas e innovadoras a las diferentes situaciones que se le presenten en el día a día tanto en el ámbito educativo como personal, consiguiendo un mejor mayor potencial en los alumnos con esta característica. La motivación de logro se convierte en un proceso de planificación, en lo que constituye una limitación concluyente con el aprendizaje, y el rendimiento académico, por lo que ahondar en su investigación es significativo e importante para el proceso de enseñanza aprendizaje.

Como he señalado en el párrafo anterior la motivación de logro en los alumnos posee un efecto determinante para el aprendizaje porque un alumno con elevada motivación

de logro buscarán el triunfo de forma activa, se ocuparán de buscar soluciones a los problemas y verán cada tarea y/o actividad encomendada como un desafío o reto a superar, sin embargo un alumno con baja motivación de logro tendrá desinterés en el aprendizaje, demostrado un bajo rendimiento académico, apatía escolar, deserción escolar y/o ausencia de expectativas de éxito al futuro.

En la Institución Educativa República del Perú se está presentando esta situación problemática en la cual se aprecia alumnos conformistas, incapaces de asumir riesgos, demostrando un desinterés en la elección de la carrera profesional y por consiguiente de aspiraciones al éxito.

Teniendo en cuenta lo anterior se consideró pertinente plantear la siguiente interrogante ¿cuál es la motivación de logro en alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes - 2018?. En base a ello se planteó el objetivo general: Identificar la motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto año del nivel secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018 y para lograr el objetivo general se hizo necesario plantear los siguientes objetivos específicos: el primero fue Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018; el segundo fue Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018 y el tercero fue Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018.

La presente investigación, se justifica porque ayudó a identificar el nivel de motivación de logro en sus diferentes dimensiones de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018, permitiendo que con la información vertida se creen a futuro programas de intervención que ayuden a incrementar la motivación de logro en los estudiantes y con ello se mejore el proceso de enseñanza – aprendizaje, optimizando el rendimiento académico, por otro lado esta investigación forma parte de la base para futuras investigaciones vinculadas al tema que permita seguir detallando con mayor profundidad los elementos que interfieren en el adecuado desempeño académico de los alumnos.

Asimismo se siguió un diseño no experimental de corte transversal, tipo descriptivo y un nivel cuantitativo. Las técnicas utilizadas fueron la observación, y para la medición de la variable de estudio se utilizó la escala de motivación de logro (ML-1) (Vicuña, 1997), teniendo como muestra a 142 alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018. El análisis y procesamiento de los datos se realizó en el Software SPSS versión 22.0 y el programa informático Microsoft Excel 2010, utilizando la estadística descriptiva. Para la presentación de los resultados se elaboraron tablas de entrada simple y doble con sus respectivos gráficos.

Cabe precisar que si bien la presente investigación no es de carácter práctico o aplicado por lo contrario es de carácter descriptivo, como se indicó en el párrafo precedente, los resultados que consistieron en las características de los alumnos serán de mucha ayuda

para conocer las diversas áreas en los que se desenvuelven nuestros sujetos de estudio y así ayudar en investigaciones posteriores.

De los resultados se encontró lo siguiente: Que el 56% de los alumnos presentan un nivel de tendencia alto de motivación de logro, el 56% de los alumnos se ubicaron en el nivel de tendencia alto en la dimensión afiliación de la motivación de logro, el 61% de los alumnos se ubicaron en el nivel de tendencia alto en la dimensión poder de la motivación de logro y el 58% de los alumnos se ubicaron en el nivel de tendencia alto en la dimensión logro de la motivación de logro; concluyendo que los alumnos de cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa República del Perú presentan un nivel de tendencia alto en las tres dimensiones de la variable de estudio.

A continuación la presente investigación se estructura en capítulos para su mejor comprensión: Capítulo I; se encuentra la introducción, planteamiento del problema, enunciado, objetivos y justificación; Capítulo II; se encuentra los antecedentes y las bases teóricas; Capítulo III; se encuentra la hipótesis; Capítulo IV; se encuentra la metodología, Capítulo V; están los resultados, análisis de resultados y en el Capítulo VI; las conclusiones, recomendaciones, y por ultimo las referencias bibliográficas y los anexos.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Orellana (2015) realizó una investigación denominada "Relación entre Liderazgo y la motivación al logro de los estudiantes que participan en alguna agrupación estudiantil de las facultades de ingeniería, humanidades, ciencias jurídicas y sociales y ciencias económicas y empresariales" Universidad Rafael Landívar en Guatemala, se utilizó un diseño no experimental, transversal, correlacional, se tomó de muestra a 73 estudiantes que pertenecen a las organizaciones estudiantiles durante el periodo de la investigación, se utilizó de instrumento la escala de motivación al logro, del Dr. Pedro Morales (2006). El objetivo de la investigación fue identificar si existe relación entre liderazgo y motivación al logro en los estudiantes de ingeniería, humanidades, ciencias jurídicas y sociales y ciencias económicas y empresariales que pertenecen a alguna agrupación estudiantil. Se llegó a la conclusión que no existe relación estadísticamente significativa entre motivación al logro y liderazgo, tanto para las facultades analizadas como para las organizaciones estudiantiles. En los estudiantes de las facultades de humanidades, ingeniería, ciencias económicas y empresariales y ciencias jurídicas y sociales predomina un liderazgo orientado al grupo y a la persona, es decir estilo de liderazgo liberal. En los estudiantes que participan en las organizaciones estudiantiles, prevalece un estilo de liderazgo liberal. En los estudiantes que participan en las organizaciones estudiantiles existe una motivación al logro en el grado "muy buena motivación al logro" con 73% y 27% en el grado de "líder, motivador".

Osorio (2014), realizó un estudio denominado “La motivación de logro en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de la licenciatura en arquitectura de la Universidad Rafael Landívar”, correspondientes al primer ciclo académico de la licenciatura en arquitectura de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. La investigación de tipo descriptivo, la muestra estuvo constituida por una sección de cada curso de la carrera de arquitectura de la universidad siendo un total 136 estudiantes. Se utilizó la escala ML1 y LM2 de motivación de logro de Morales (2006), se concluyó que el nivel de motivación de logro en los estudiantes de la carrera de licenciatura en arquitectura se encuentra por arriba del nivel medio y es muy parecido a lo largo de los cinco años de estudio y que el grado de influencia que las diferentes variables estudiadas como si tiene beca, si realiza una actividad extra aula o el grado académico de los padres tengan sobre la motivación, sin embargo son determinantes a la hora de escoger el tipo de tarea que desean realizar.

Regalado (2015) realizó una investigación denominada “Relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de actividades prácticas (tecnología) en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado del Instituto Departamental San José de la Ciudad de el Progreso, Yoro, Honduras”, tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de actividades prácticas (tecnología) en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado del Instituto Departamental San José de la ciudad de el Progreso, Yoro, Honduras. El estudio se clasifica como una investigación de tipo cuantitativa, diseño descriptivo- correlacional, la población fue de 40 estudiantes, se utilizó la escala de motivación de logro ML-1, realizada por Morales (2013). El estudio llegó a la conclusión que la relación entre motivación de

logro y rendimiento académico fueron más significativos en séptimo, siendo las mujeres con un porcentaje mayor que los hombres. No existe vinculación entre motivación de logro y rendimiento académico entre variables de género, edad, becado y no becado. Se evidenció que no existe relación entre motivación de logro y rendimiento académico con base en los resultados obtenidos, los niveles de motivación de los estudiantes se encuentran en un nivel promedio.

Rosada (2012) realizó una investigación denominada “Relación entre el rendimiento académico y la motivación al logro en estudiantes del tercer y cuarto año de la carrera de psicología industrial/organizacional – Guatemala - 2012” trabajo de investigación que tuvo como objetivo principal determinar si existe relación entre motivación de logro y el rendimiento académico, en los estudiantes de tercer y cuarto año de la carrera de psicología organizacional de la Universidad Rafael Landívar, por grado académico y género. El total de estudiantes fueron 28 estudiantes de 3er año y 22 de 4to, todos comprendidos entre las edades de 20 a 23 años. Se aplicó la escala de motivación de logro de Morales (2006). En la descripción de resultados del nivel de motivación de logro y promedio de notas, Rosada (2012) observó que el nivel de motivación al logro de los estudiantes de tercero y cuarto año de la carrera de psicología organizacional tanto hombres como mujeres se encuentra en un nivel bastante alto. Sin embargo, el nivel de notas fluctuó entre 77 y 78 puntos. En ambos factores se pudo notar que los estudiantes del sexo femenino obtuvieron puntuaciones más altas que los de sexo masculino.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Chavarría (2018) realizó una investigación denominada “Nivel de motivación para el logro en los alumnos de 4to a 5to grado de educación secundaria de la Institución Educativa Señor de los Milagros - Ayacucho 2018”. Tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación para el logro en los alumnos de 4to a 5to grado de educación secundaria de la Institución Educativa Señor de los Milagros del distrito Jesús Nazareno - Ayacucho 2018. Material y Métodos: La investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo - correlacional y transversal, la muestra estuvo constituido por 142 estudiantes del 4to y 5to grado, de ambos sexos. Para la recolección de datos de motivación para el logro, se aplicó el instrumento (ML1) de Pedro Morales Vallejo, que consta de 16 ítems. El análisis y procesamiento de datos se realizó en el Software SPSS versión 21, luego se elaboró tablas y gráficos simples y de doble entrada. En los resultados se obtuvo que el 1.92,3% de estudiantes alcanzaron el nivel medio de motivación para el logro. 2. El 52,1% de estudiantes son del sexo masculino, de ellos, 47,2% lograron un nivel medio de motivación para el logro. Concluyendo que la mayoría de los estudiantes de la institución pública Señor de los Milagros del distrito de Jesús Nazareno. Huamanga, Ayacucho, 2018, presentan un nivel medio de motivación para el logro y en menor porcentaje presentan el nivel de motivación alta.

López (2017), realizó una investigación denominada “Motivación de logro y rendimiento académico en estudiantes de la facultad de ingeniería eléctrica y electrónica en una universidad pública de Lima”. Que tuvo como objetivo general encontrar si existe relación significativa entre motivación de logro y rendimiento académico en estudiantes de la facultad de ingeniería eléctrica y electrónica en una

universidad pública de Lima. Para lo cual utilizaron una muestra probabilística correlacional que estuvo conformada por 85 estudiantes que llevan el curso de estadística en el periodo 2017-2. El trabajo de investigación se enmarcó dentro del enfoque cuantitativo no experimental, de corte longitudinal y un diseño correlacional. Para la recopilación de información se empleó el cuestionario EAML-M y el rendimiento académico mostrado por los estudiantes en el ciclo mencionado. El instrumento fue sometido al análisis de validez y confiabilidad utilizando el coeficiente Alfa de Cronbach (α). Con los resultados se comprueba que la motivación de logro no llega establecer una relación con el rendimiento académico, concluyendo que no existe relación entre las variables.

Nuñez y Quispe (2016), realizaron una investigación denominada “Motivación de logro académico y rendimiento académico en estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa Privada La Salle, Juliaca”, que tuvo como objetivo general Describir la relación entre la motivación de logro académico y el rendimiento académico de los estudiantes de la Institución Educativa Privada “La Salle” de la ciudad de Juliaca, la muestra estuvo conformada por 59 estudiantes del cuarto y quinto grado educación secundaria. El diseño corresponde al no experimental transaccional, de tipo descriptivo correlacional, se utilizó la Prueba de Motivación de Logro Académico. De los resultados se evidencian que hay un nivel de significancia del 5%, existe correlación directa y significativa entre las motivación de logro académico y rendimiento académico en los estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa Privada La Salle de la ciudad de Juliaca, es decir, a mayor nivel de motivación de logro académico, mayor rendimiento académico.

Sánchez (2017) realizó una investigación denominada “Nivel de motivación de logro prevalente en los estudiantes de educación secundaria de una institución pública, Cañete, 2017”, que tuvo como objetivo general describir el nivel de motivación de logro prevalente en los estudiantes de educación secundaria de una institución pública. El tipo de estudio fue observacional, prospectivo, transversal y descriptivo, el nivel de investigación fue descriptivo y el diseño de investigación fue epidemiológico. La población estuvo constituida por todos los estudiantes de cuarto y quinto año de educación secundaria del colegio Alfonso Ugarte, de la ciudad de San Vicente de Cañete. Al ser una población pequeña no se hizo uso de ninguna técnica de muestreo. Obteniéndose por resultado en el estudio que la motivación de logro prevalente en los estudiantes de educación secundaria de una institución pública en Cañete, 2017, es bastante alto o bueno.

2.1.3 Antecedentes Locales

García (2010) realizó un estudio denominado “Relación de los factores, autoestima, motivación, puntaje de ingreso en el rendimiento académico de los alumnos ingresantes 2010, a la Universidad Nacional de Tumbes, en Perú – Tumbes”, que tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre autoestima, motivación y puntaje de ingreso respecto al rendimiento académico de los alumnos ingresantes 2010 a la UNT, la población estuvo conformada por 365 alumnos ingresantes en el 2010 a la Universidad Nacional de Tumbes, asimismo la investigación realizada fue de tipo descriptiva, correlacional y transaccional, se aplicó como instrumento el test de autoestima de Coopersmith y el test de motivación personal, obteniendo como resultados que si existe una relación significativa de las variables, autoestima,

motivación, puntaje de ingreso en el rendimiento académico en los alumnos ingresantes en el 2010 a la Universidad Nacional de Tumbes, destacando que en la prueba de asociación la variable puntaje de ingreso se relaciona con el rendimiento académico sólo en los grupos de las escuelas profesionales de derecho y gestión en hotelería y turismo, quienes logran puntajes de ingresos medio bajo y bajo y su rendimiento académico se encuentra ubicado en mayor porcentaje en el nivel regular.

Imán (2017) realizó una investigación denominada “Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Perú-Canadá, Tumbes-2017” tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Perú- Canadá de Tumbes, el tipo de metodología fue descriptiva del nivel cuantitativo, no experimental de corte transversal. La población son los estudiantes de la institución educativa “Perú – Canadá”, una muestra de 110 estudiantes pertenecientes al cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Perú-Canadá de Tumbes, se aplicó como instrumento un cuestionario a la escala de motivación de logro ML1 (Dr. Luis Vicuña, 1996). Los resultados obtenidos de la variable de estudio, muestra que los estudiantes tiene un nivel de motivación de tendencia alta, con un promedio de 65% en Poder, 64% en afiliación y logro; e igualmente el grupo de estudiantes con mejor actitud se ubica en el grupo etario de 15 años, seguido de 16 y 14 años, respectivamente; respecto a la relación con el sexo, el grupo masculino tiene el mayor porcentaje con un promedio de 70%, seguido de las mujeres con un 56% con un nivel tendencia alto. En consecuencia, el estudio concluye que los estudiantes tienen un nivel de motivación de logro “tendencia alto” en las diferentes dimensiones de la variable de estudio.

Navarro (2016) realizó una investigación denominada “Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza- Tumbes, 2016”, que tuvo como objetivo general identificar la motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza-Tumbes, 2016. Se utilizó una investigación de tipo cuantitativa de nivel descriptiva, con un diseño no experimental, transversal. La población estuvo conformada por 100 estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria; para la recolección de datos se aplicó la escala de M-L motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri. El análisis y procedimiento de datos se realizó en el programa Microsoft Excel 2010 y en el programa estadístico SPSS versión 22. De los resultados se concluye que el 60% de los estudiantes de la motivación de logro se ubicaron en el nivel de tendencia alto en la dimensión afiliación, el 62% de los estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alto de la motivación de logro en la dimensión poder, el 64% de los estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alto de la motivación de logro en la dimensión logro.

Rojas (2017) realizó una investigación denominada “Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017” y tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017. La población estuvo conformada los estudiantes de primero, segundo y tercer grado, con un total de 96 estudiantes a los cuales se les aplico un cuestionario para la recolección de la información utilizando la Escala de Motivación de Logro. Se

realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental transversal. Se utilizó el software estadístico Spearman. Como resultado se obtuvo que el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, poder y logro de los estudiantes tienen un nivel de tendencia alto. Los estudiantes de 13 años de edad son los que han obtenido el puntaje más elevado los cuales los ubica en el nivel de tendencia alto. Los estudiantes del sexo masculino, en las tres dimensiones presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino en las tres dimensiones de motivación de logro se ubica en el nivel de tendencia alto. Se concluyó que no existe nivel alto de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César vallejo Mendoza - Tumbes,2017.

Valle (2017) realizó una investigación denominada “Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017” tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017. La población estuvo conformada los estudiantes de primero, segundo y tercer grado, con un total de 96 estudiantes a los cuales se les aplico un cuestionario para la recolección de la información utilizando la Escala de Motivación de Logro. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental transversal. Se utilizó el software estadístico Spearman. Como resultado se obtuvo que el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, poder y logro de los estudiantes tienen un nivel de tendencia alto. Los estudiantes de 13 años de edad son los que han obtenido el puntaje más elevado los cuales los ubica en el nivel de

tendencia alto. Los estudiantes del sexo masculino, en las tres dimensiones presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino en las tres dimensiones de motivación de logro se ubica en el nivel de tendencia alto. Se concluyó que no existe nivel alto de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César vallejo Mendoza - Tumbes, 2017.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Motivación

Fue David McClelland quien definió la motivación de logro como el impulso de sobresalir, de alcanzar la consecución de metas, de esforzarse por tener éxito. El incentivo natural de la motivación (o necesidad) de logro es “hacer algo mejor”, aunque las personas pueden hacerlo por varias razones: agradar a otros, evitar las críticas, obtener la aprobación o simplemente conseguir una recompensa. Pero lo que debería estar implicado en el motivo de logro es el actuar bien por sí mismo, por la satisfacción intrínseca de hacerlo mejor. McClelland (como se cita en Moran y Menezes 2016, p. 32).

El Diccionario de la Real Academia Española, (2013) define la motivación como el ensayo mental preparatorio de una acción para animar o animarse a ejecutarla con interés y diligencia, mientras que autores como Trechera (como se cita en Osorio 2014, p. 24-25), indican que proviene del latín “motus” que se relaciona con aquello que moviliza a la persona para ejecutar una actividad.

Carrillo, Padilla, Rosero y Villagómez (como se cita en Osorio 2014), quienes en el artículo titulado “La motivación y el aprendizaje” mencionan que el término motivación proviene del latín “motivus” relacionado al movimiento y aplicado al ser humano, aquello que lo impulsa actuar, en conclusión es el impulso de la conducta humana y para que pueda ponerse en marcha es indispensable que exista un interés producido por una necesidad que puede ser de origen psicológico o fisiológico. Se

exterioriza como un proceso que inicia con la sensación de una carencia que origina insatisfacción y en la búsqueda por satisfacerla, causa una tensión, que resquebraja el equilibrio en que se encuentra la persona. Una vez que la necesidad fue satisfecha, la calma regresa. El nivel de intensidad en que el ser humano realice este proceso dependerá de la motivación que posea (p. 25).

Gasiello, 2013 (como se cita en Vázquez, 2015, p. 5) conceptualiza a la motivación como un proceso que permite al sujeto a adaptarse en su medio donde se desarrolla, así como un activador de la conducta para actuar en una determinada meta u logro, en base a ello queda la capacidad de elegir deliberadamente.

Según López (como se cita en Escobedo 2015, p. 8) la motivación es “la energía que permite lograr un determinado propósito o sacar adelante un reto o proyecto”. Comenta que en la motivación es importante fijar de manera responsable, los objetivos claros y específicos para orientar las emociones. Las personas que no tienen las metas claras, avanzan o luchan sin causa y sin obtener resultados constructivos.

La motivación es un aspecto de enorme relevancia en las diversas áreas de la vida, entre ellas la educativa y la laboral por cuanto orienta las acciones y se conforma así en un elemento central que conduce lo que la persona realiza y hacia qué objetivos se dirige (Regalado 2015, p. 8).

García (2015, p.98) señala que entre las teorías cognitivas principales relacionadas directamente con la motivación se encuentran la teoría del campo de Lewin, la teoría de la atribución de Weiner, la motivación de logro de Atkinson, la reciente teoría de la orientación hacia la meta y la teoría de la expectativa de valor de Tolman y Lewin; es

por ello que una de las teorías consideradas pioneras dentro de la perspectiva cognitiva de la motivación es la teoría del campo de Lewin.

2.2.1.1 Clasificación de la motivación

2.2.1.1.1 Motivación intrínseca

Es aquella que invita a participar sabiendo que no habrá recompensa. Schunk (como se cita en Osorio 2014, p. 26) indica que la importancia de este tipo de motivación para el aprendizaje es su relación positiva con el procesamiento cognoscitivo y el aprovechamiento. Este tipo de motivación invita a la persona a participar porque ella lo desea.

La motivación intrínseca según Ormrod (como se cita en Rivera 2014, p. 30) tiene muchas ventajas sobre la motivación extrínseca. En cualquier tarea, los alumnos motivados de forma intrínseca suelen:

- Hacer la tarea por iniciativa propia, sin que haya que empujarlos a ella.
- Implicarse cognitivamente en la tarea.
- Abordar aspectos más difíciles de la tarea.
- Aprender la información de forma significativa y no de memoria.
- Realizar cambios conceptuales como es preciso.
- Ser creativos durante la ejecución.
- Persistir a pesar del fracaso.
- Disfrutar, incluso a veces entusiasmarse, con lo que están haciendo.
- Buscar oportunidades adicionales para seguir con la tarea.
- Tener un alto rendimiento.

Para Baquero y Limón en 1999 (citado por Castillo, Herrera y Vásquez 2013), conceptualizan la motivación intrínseca como “aquellas acciones del sujeto, que este realiza por su propio interés y curiosidad y donde no hay recompensas externas al sujeto de ningún tipo” y la motivación extrínseca la define como “aquella que lleva el individuo a realizar una determinada conducta para satisfacer otros motivos que no son la actividad en sí misma”. (p. 109)

De acuerdo a Gonzáles 2003 (citado por Yactayo 2010), señala que esta clase de motivación nace de las formas espontaneas que nacen del ser humano que buscan complacer sus necesidades psicológicas y estas motivan el comportamiento (conducta) sin ser necesarios los estímulos externos, se trata de algo significativo solo para el individuo que lo necesita (p. 11).

2.2.1.1.2 Motivación Extrínseca

Es aquella cuando la persona participa en una actividad por razones independientes a la tarea, siendo esta actividad solo un medio para llegar a la meta. En educación sería la retroalimentación o un halago. Estas personas realizan la tarea para complacer al profesor o solamente para obtener altas calificaciones. (Osorio 2014, p. 26).

Reeve (como se cita en Rivera 2014, p. 32-33), afirma que el estudio de la motivación extrínseca se basa en la obtención de recompensa, castigo e incentivo. Una “recompensa” es un objeto ambiental atractivo que se da después de una secuencia de conducta y que aumenta las probabilidades de que esa conducta se vuelva a dar. Entretanto, un “castigo” es un objeto ambiental no atractivo que se da después de una

secuencia de comportamiento y que reduce las probabilidades de que esa conducta se vuelva a dar.

Por otro lado, el “incentivo” es un objeto ambiental que hace que un individuo realice o repela una secuencia de conducta. Los incentivos se dan antes de la conducta y producen expectativas de consecuencias atractivas o no atractivas. Reeve (como se cita en Rivera 2014, p. 33).

Las principales diferencias entre recompensas y castigos por un lado e incentivos por otro son:

- 1) el momento en que se dan
- 2) la función del objeto ambiental.

Los premios y los castigos se dan después de la conducta y aumentan o reducen las probabilidades de que vuelva a ocurrir mientras que los incentivos ocurren antes de la conducta y energizan su comienzo. Reeve (como se cita en Rivera 2014, p. 33), Según Ccoyllo (2018, p. 11-12) varios autores proponen cuatro tipos de motivación extrínseca:

- 1. Regulación externa:** Dice que es la modalidad que representa la forma menos autónoma de motivación extrínseca. Las conductas reguladas externamente se realizan para obtener un premio. Ejemplo: estudio para el examen de mañana porque, si no lo hago, mis padres me riñen.
- 2. Regulación introyectada:** Ocurre cuando las acciones se llevan a cabo bajo un sentimiento de presión, con el fin de evitar la sensación de culpa o ansiedad o para favorecer la autoestima. Ejemplo: estudio esta materia porque es mi obligación hacerlo.

3. **Regulación identificada:** Es el proceso a través del cual el individuo reconoce y acepta el valor implícito de una conducta, por lo que la ejecuta libremente incluso cuando no le resulte agradable ni placentera. Se considera extrínseca porque la conducta sigue siendo un medio y no es realizada por el disfrute y la satisfacción que produce. Ejemplo: Aumentar mis conocimientos de informática me permitirán encontrar un trabajo que me guste; por tanto, empezare a estudiarla en serio.
4. **Regulación integrada:** Se produce cuando la identificación se ha asimilado dentro del yo, estableciendo relaciones coherentes, armoniosas y jerárquicas entre esa conducta y valores, necesidades o metas personales

2.2.1.2 Caracterización psicológica de la motivación

En psicología, las motivaciones son el conjunto de factores que impulsan el comportamiento de los seres humanos u otros animales hacia la consecución de un objeto. Estrechamente vinculadas a deseos de tipo instintivo o irracional, las motivaciones se ordenan en una jerarquía que va desde las necesidades primarias, como la satisfacción del hambre y la sed, hasta las de carácter intelectual o estético, pasando por las de propiedad, seguridad, amor, sexo, etc. Relloso, (como se cita en Vivar 2013, p. 17).

Para Vivar (2013, p. 17), las teorías de la motivación distinguen en ésta los componentes energéticos y los direccionales. La función de los componentes energéticos es la activación de la conducta entre éstos se han señalado la energía psíquica (Sigmund Freud), las pulsaciones (Edward C. Tolman, Gordon W. Allport), las necesidades (Tolman, Kurt Lewin, Clark L.Hull), la activación, etc.

La psicología por ser su eje central el ser humano se vincula directamente con la motivación, pero se debe tener presente que la motivación interna tiene mayor incidencia que externa. Por lo tanto, el docente debe establecer procesos diversos que contribuyan a canalizar la energía motivación del estudiante, para que se integre al proceso de enseñanza aprendizaje de forma participativa y entusiasta, que le permita asimilar significativa y comprensivamente los contenidos de estudio a nivel individual y grupal tanto al interior del aula como fuera de la misma. Vivar (2013, p. 18).

2.2.1.2.1 Intensidad

En la redundancia energizante de la motivación oscilamos desde la desgana o letargia incluso el estado de axioma dando así una avizora y de espaciosidad de respuesta. Muchos sufrimos este abanico de situaciones y cada trayecto: nos despertamos por el lejano incapaces de reaccionar y creer, en donde Apolo (2017) menciona que, a pocas horas, a sucesiones basta una hora, pasamos de la atonía extrema a la obra trepidante. Es un recurso en el que se va incrementando nuestro estado regional de víspera, un desarrollo de activación, de agitación dinamizadora, de movilización de nuestra fuerza. (pag. 24).

2.2.1.2.2 Direccionalidad

Esta motivación se refiere a la característica de nuestras actividades y disposiciones. Pertenece a las variantes en los ideales de objetivos o de historiales a los que un habitante menciona. Apolo (2017, pag, 24) menciona que un tipo realice un largo tramo porque tiene apetito y necesita coger alimentación, o puede que lo haga porque tiene ganas de presentarse a un entretenimiento.

2.2.1.2.3 Variabilidad

La influencia varía según los tipos y según las circunstancias del tiempo. ¿Qué es lo que suele motivar a esta cualquiera? ¿Qué es lo que más le puede motivar en este instante? Puede ajuntar de un instante circunstancial (me motiva en la actualidad el hambre porque no he almorzado; o sin embargo tengo apetito no me voy a yantar porque prefiero personarse a una visita interesante). O puede tratarse de una orientación reflejada por la madurez (me motiva especialmente el participante artístico). Apolo (2017).

2.2.1.3 Importancia de la motivación

Se podría decir que la motivación es un proceso que nos permite adaptarnos al medio; nos activa y dirige nuestra forma de actuar hacia una meta, basada en nuestra capacidad de elegir libremente o no. Hay personas que necesitan constantemente de la motivación extrínseca, es decir regulada por el ambiente y el aprendizaje esperando algo a cambio: un premio o recompensa. Otras en cambio lo hacen basados en su motivación intrínseca, por el placer que les produce el mero hecho de realizar la actividad. No esperan dinero o bienes materiales; simplemente gozan con lo que hacen. Casiello (como se cita en García 2017, p. 22).

2.2.1.4 Motivación en el ámbito escolar

Schunk (como se cita Rivera 2014, p. 27) sostiene que los estudiantes que están motivados para aprender prestan atención a la enseñanza y se dedican a repasar la información, relacionarla con sus conocimientos y hacer preguntas. Antes de renunciar cuando se enfrentan a un material difícil, invierten mayores esfuerzos en aprenderlo.

Deciden ocuparse en las tareas, aunque no estén obligados y en su tiempo libre leen libros de temas interesantes, resuelven problemas y acertijos y proyectan trabajos especiales. En síntesis, la motivación los lleva a entregarse a las actividades que faciliten el aprendizaje.

Trasladándonos al contexto escolar y teniendo en cuenta el carácter intencional de la conducta humana, es evidente que las actitudes, percepciones, expectativas y representaciones que tenga el estudiante de sí mismo, de la tarea a realizar y de las metas que pretende alcanzar constituyen factores que guían y dirigen la conducta del estudiante en el ámbito académico. Pero también hay que tener en cuenta las variables externas procedentes del contexto en el que se desenvuelven los estudiantes, aspecto que les influye. Vivar (2013, p. 12).

En este sentido, para Vivar (2013, p. 13), en el contexto escolar los profesores valoran más el esfuerzo que la habilidad. En otras palabras, mientras un estudiante espera ser reconocido por su capacidad (que es importante para su estima), en el salón de clases se reconoce su esfuerzo. De esto se derivan tres tipos de estudiantes:

1. Los orientados al dominio. Sujetos que tienen éxito escolar, se consideran capaces, presentan alta motivación de logro y muestran confianza en sí mismos.
2. Los que aceptan el fracaso. Sujetos derrotistas que presentan una imagen propia deteriorada y manifiestan un sentimiento de desesperanza aprendido, es decir que han aprendido que el control sobre el ambiente es sumamente difícil o imposible, y por lo tanto renuncian al esfuerzo.
3. Los que evitan el fracaso. Aquellos estudiantes que carecen de un firme sentido de aptitud y autoestima y ponen poco esfuerzo en su desempeño; para "proteger"

su imagen ante un posible fracaso, recurren a estrategias como la participación mínima en el salón de clases, retraso en la realización de una tarea, trampas en los exámenes, etc. (p. 14).

Argentina (2013, p. 25) asegura que la motivación mantiene la conducta de estudio, es el resultado de distintos factores que se combinan entre sí. Continuando con el punto de vista de Argentina (2013, p. 25-26); algunos de estos factores son:

- Los resultados y recompensas obtenidas según la utilidad o interés que despierta el aprendizaje (asegurar la comprensión y el recuerdo de lo estudiado y la aplicación de los conocimientos adquiridos a situaciones cotidianas lo puede incrementar).
- El estado físico y emocional son aspectos que afectan la motivación y concentración según el estado de ánimo del alumno, es indispensable tener una motivación extrínseca e intrínseca.
- En la eliminación de distractores del estudio se debe conocer algunas estrategias para controlar los distractores, planificar objetivos realistas y realizar actividades de estudio eficientes.
- Al buscar objetivos para estudiar a diario, debe trazarse siempre un objetivo claro que se quiere alcanzar al momento de hacer uso de los materiales de estudio logrando con ello una buena comprensión.
- A través de algunas ideas también se pueden lograr resultados después de una

sesión de estudio. Alcanzar los resultados propuestos.

- Al saber planificar y disponer de un método de trabajo efectivo se puede influir muy decisivamente en la motivación y la concentración.
- Se deben vigilar los distractores de cualquier situación u objeto que atrae la atención para alejarla de las tareas de estudio.
- Los hábitos distractores son automáticos, como interrumpir el estudio a cada ratito realizando una acción incompatible a lo que se esté haciendo, por esa razón, es importante detectarlos en su momento, por ejemplo, anotando lo que se hace en cada momento, después se debe analizar las circunstancias que los causan y a partir de ese momento se trata de mejorar el autocontrol.

Meece y Miller (como se cita en Arzapalo 2018, p. 19) menciona que de manera global la motivación influye en el aprendizaje y el rendimiento, y también que sin esta la probabilidad de fracaso es mucho mayor.

Diversos estudios longitudinales han mostrado cambios en la motivación en el trayecto del ciclo escolar. Conforme pasan los años el interés por el aprendizaje decrece, esto es debido a que los estudiantes se perciben menos competentes en sus habilidades para cumplir con la demanda escolar; hay un aumento en la evasión de actividades académicas y un efecto negativo creciente de las formas de evaluación en las que los exámenes tienen el mayor peso para la calificación. Arzapalo (2018, p. 19).

El mismo autor asegura que, otra gran verdad es que la motivación del estudiante en el ámbito escolar está muy influida por los rasgos de personalidad, lo que engloba

la autoestima, las creencias, las atribuciones, las metas, etc. así mismo otros factores influyentes son las recompensas, el tipo de tarea y el ambiente o el clima generado en la escuela y en la clase, entre otros.

Los estudiantes con una fuerte motivación de logro sin embargo tienden a tener confianza en sí mismos, asumir la responsabilidad de sus actos, así como tomar riesgos, esto debido a su alto locus de control interno y una elevada autoestima, así como el estar motivado más por la consecución personal, que por la obtención de un reconocimiento o prestigio social, lo que hará que a pesar de ver la tarea o el objetivo como algo difícil, se arriesgue y persista en hacerlo, debido a su creencia personal en sí mismo y a su capacidad para enfrentarse a los obstáculos y retarse. Wetzell (como se cita en Arzapalo 2018, p. 20).

Según Cerezo y Casanova (como se cita en García 2018, p.23) refieren que la correlación de emoción y motivación, pues el tema de la motivación tiene mucha importancia al estimar su acontecimiento en el aprendizaje. Examinando las proposiciones en este tema que hace referencia a la complicación de los procesos de motivación en la parte académica, es la que presentan Pintrich y De Groot (como se cita en García 2018, p.23).

Pintrich y De Groot (como se cita en García 2018, p.23) manifiestan las tres categorías importantes de la motivación en ambientes educativos:

- Conciernen con un mecanismo de expectativas, las cuales envuelve las creencias de los individuos por su capacidad para elaborar una tarea.
- Se relaciona a un componente de importancia, relacionado con las metas, percepciones con importancia y beneficio de la tarea.

El mismo autor asegura que, se refiere a un mecanismo afectivo, que rodea las consecuencias afectivas y emocionales procedentes de la realización de una determinada tarea, así como de las deducciones de éxito o de fracaso en el ámbito académico. Aquellos autores complementan que dichas investigaciones muestran que el individuo se logra motivar más por el transcurso de aprendizaje, cuando confían en sus contenidos y conserva altas expectativas de eficacia, asimismo de darle valor a las actividades educativas y de emplear responsabilidad en los objetivos de aprendizaje, sobre el argumento de la emoción, diferentes autores aluden que existe familiaridad entre la emoción y la motivación.

Alonso (como se cita en García 2018, p.23) mencionan dos problemas motivacionales afectivos que desafían con repetición algunos individuos, los cuales puedan atribuirse a las circunstancias que son escasos favorables en la institución educativa y al uso incorrecto de la dimensión afectiva de los educadores. Estas son problemáticas motivacionales y afectivas, lo que se refieren al denominado desamparo y al desaliento asimilado.

El mismo autor asegura que el abandono surge como un patrón de comportamiento entre las edades de once y doce años de edad. Alumnos con esa manera de comportarse atribuyen el éxito académico a fuentes externas, cambiantes a su control. Por ello, marcan auto cogniciones negativas y estas muestran que su inteligencia, memoria o su desplazamiento para la resolución de problemas son deficientes. Presentan aburrimiento o en otros casos ansiedad frente a las actividades educativas y de esa manera aumentan las situaciones en que mayormente se fracasa, disminuye su participación académica.

Heider (como se cita en García 2018, p.24) refiere la teoría de las atribuciones y desempeño académico de las atribuciones se consideran como las causas percibidas de un comportamiento, y las emociones se consideran el resultado de atribuciones causales que inciden sobre las expectativas de éxito y, por ende, en la motivación que activa el comportamiento. De este modo, las expectativas altas facilitan la motivación y las bajas la desmotivación.

Bisquerra (como se cita en García 2018, p.24) mencionan que los individuos ejecutan atribuciones de las causas que presentan efectos sobre las emociones, la motivación, el pensamiento, el comportamiento y la autoestima.

Santrock (como se cita en García 2018, p.24) refieren la relación de los aspectos de la motivación con la autoestima y señala: la apreciación que tiene el estudiante sobre el éxito o fracaso en relación a factores internos como externos, y como puede influir en la autoestima. Los alumnos que distinguen que su éxito se originó a razones internas tales como el esfuerzo, tienen más posibilidades de tener una autoestima positiva después el logro del éxito, que aquellos estudiantes que creen que su éxito se logró por razones externas, como la suerte.

Cuando se trata de examinar el fracaso, las atribuciones internas producen una disminución en la autoestima. Debido a su complicada naturaleza, la motivación tiene una gran relación con otros conceptos relacionados a la dirección y la fuerza de la conducta, como son la necesidad, El interés, La actitud, la aspiración y el valor. En donde el interés se manifiesta a una atención escogida, la necesidad involucra carencias de algo que se puede obtener por medio de alguna actividad, la definición de valor envuelve una orientación a la meta principal en la vida de los seres humanos. En

cuanto a la actitud se diferencian tres componentes: el conductual, en la que se presenta una conducta relacionada con el objeto de la actitud, el componente cognitivo, son ideas o creencias con respecto a algo o alguien, emocional, sentimientos de agrado o desagrado. Por ende, la pretensión se refiere a la expectativa de poder alcanzar algún nivel de logro. El interés, el valor, la aspiración, la necesidad, la actitud que direccionan a una determinada conducta, controlan el grado de intensidad en la dirección señalada. Herrera (como se cita en García 2018, p.25).

2.2.2 Motivación de logro

La motivación de logro se refiere al esfuerzo por desempeñar las tareas difíciles tan bien como sea posible. Schunk (como se cita en Rivera 2014, p. 38).

Desde el punto de vista académico, la motivación social que más nos atañe es la motivación de logro. Originalmente tratada en los años cincuenta y sesenta por Atkinson y McClelland (como se cita en Rivera 2014, p. 38), la motivación de logro es aquella que empuja y dirige la consecución exitosa, de forma competitiva, de una meta u objetivo reconocido socialmente.

Para Rosada (como se cita en Regalado 2015, p. 13), señala que el motivo de logro es el impulso de superación en relación a un criterio de excelencia, por lo que las situaciones de logro se refuerzan en la medida que el sujeto percibe que se reconocerán sus esfuerzos y le generarán admiración y status, será mejor que los demás. DeCharms (como se cita en Rosales 2015, p.98) señala que la motivación de logro se inicia a partir de las acciones y sentimientos relacionados con la obediencia de algún patrón de excelencia social.

La motivación de logro aparece en los primeros años de la vida (3 o 2 años) cuando el niño empieza a participar en juegos y actividades que implican competición y reconoce el resultado de éstas como algo que depende de él, que no tiene que ver con algo externo, pudiendo experimentar satisfacción o vergüenza por su incompetencia. Heckhausen y Wasna (como se cita en Rivera 2014, p. 38).

Koontz y Weihrich, (como se cita en Orellana 2015, p. 19), señalan que existe una diferencia muy clara entre motivación y satisfacción, la motivación se refiere al impulso y esfuerzo por satisfacer un deseo o meta, mientras que la satisfacción se refiere al gusto que se vive cuando se ha cumplido ese deseo.

A lo largo del tiempo la motivación se ha estudiado desde diferentes enfoques teóricos, con la finalidad de encontrar las causas que hacen que las personas estén dispuestas a enfrentar una tarea con el ímpetu de alcanzar el éxito y sentirse competentes. Manassero y Vásquez (como se cita en Osorio 2014, p. 27), conciben este concepto como “la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición con una norma o estándar de excelencia, siendo la ejecución evaluada como éxito o fracaso, por el propio sujeto o por otros”.

Sin embargo, diferentes investigadores del tema coinciden en opinar que es aquello que despierta el querer hacer en todas las personas, y como su estudio ha despertado pasiones, por lo cual se desarrollan a continuación varias teorías sobre la motivación de logro, cada una enfocada en diferentes variables. Comenzando por Sandrock, que las clasificó en tres tendencias, siendo estos enfoques:

a) El conductista

El enfoque conductista es aquel que señala el valor de la recompensa y el castigo como determinantes en la motivación de la persona, es decir, la persona realiza ciertas actividades porque desea obtener algún beneficio y evita otros comportamientos que le conllevan a un daño y para modificar estas conductas está el reforzamiento, la extinción y el castigo.

b) El humanista

Mientras que el enfoque humanista enfatiza la capacidad de la persona, poniendo de manifiesto sus características positivas para lograr el éxito. La teoría más importante dentro de este grupo fue desarrollada por Abraham Maslow.

c) El cognitivo

Por último, el enfoque cognitivo es aquel que señala que lo que la persona cree que ocurrirá, determina lo que realmente sucederá, es decir, que las creencias, opiniones e ideas que la persona tenga sobre sí misma y sus habilidades determinarán el tipo de esfuerzo que realice para ejecutar la tarea.

2.2.2.1 Naturaleza de la motivación de logro

Para Rojas (2017, p. 21) en todo proceso de socialización encontramos que tanto los motivados por el éxito como los motivados por el fracaso obedecen a determinadas prácticas sociales que se originan de las relaciones entre individuos y sociedad.

Dentro de estas prácticas sociales existen patrones de conductas que pueden encontrarse en la relación familiar y en la relación del individuo con el resto de la

sociedad, ya sean con amigos, extraños o cualquier persona que entre en contacto con la persona. Linares (como se cita en Rojas 2017, p. 22). Para MacClelland, Beers, Berglholg y Berrlew (como se cita Rojas 2017, p. 22), respeto a ello se considera que una alta motivación es promovida por una educación temprana, basada en autoconfianza y la independencia.

En sí el origen principal de la motivación por el logro y la naturaleza de este subyace en las tres necesidades sociales: la necesidad de Motivación por Afiliación; define como: “El establecimiento o restauración de las relaciones afectivas positivas con otra persona o grupos”; La motivación por poder se define como: “El control de los medios para influir sobre otras personas” y la necesidad de motivación al logro, que se define como: “El proceso de planificación, de esfuerzo hacia el progreso, tratando de hacer algo único, hacerlo de la mejor manera posible, teniendo siempre una relación de competencia con lo ejecutado anteriormente y superando el estándar de excelencia”. McClelland (como se cita en Rojas 2017, p. 22).

David McClellan y John Atkinson: figuraron entre los primeros en interesarse por el estudio de la motivación de logro. La motivación del rendimiento o de logro puede definirse como el intento de aumentar o mantener lo más alto posible la propia habilidad en todas aquellas habilidades en las cuales se considera obligada una norma de excelencia y cuya realización, por tanto, puede lograrse o fracasar.

Atkinson añadió una nueva consideración a la teoría del logro con su concepto de temor al fracaso, advirtiendo la necesidad de sustraerse a un fallo.

Cree que en todas las personas y en diferentes niveles se encuentran presentes tanto la necesidad de logro como la necesidad de sustraerse al fracaso.

Los alumnos con ML (motivación de logro) tienden a seleccionar problemas que plantean retos moderados, a esforzarse durante más tiempo antes de abandonar ante problemas más difíciles.

Por el contrario, alumnos con TF (temor al fracaso) suelen optar por problemas menos difíciles o irrazonablemente difíciles; tienden a elegir compañeros amistosos y sus resultados académicos suelen ser inferiores, en igualdad de cocientes intelectuales.

La motivación de logro ha cambiado en muchos aspectos desde sus orígenes, incorporando nuevos supuestos y variables. Ya no se pone el énfasis en las motivaciones inconscientes, sino en la forma de integrar la información. Pero se ha descuidado el aspecto evolutivo, que no es sólo esencial para la comprensión de la motivación de logro en las diferentes edades, sino también para el estudio de los cambios de la conducta orientada al logro a medida que se dominan nuevas actividades.

Los tres cambios evolutivos más importantes son los cambios de los conceptos relacionados con la orientación al logro, los cambios en el procesamiento de la información y los cambios en la experiencia social. Se señala la necesidad de ampliar las investigaciones sobre el tema.

2.2.2.2 ¿Influye cómo nos han educado?

Veroff (como se cita en Rojas 2017, p. 23), desde la perspectiva evolutiva, considera que la motivación de logro aparece aproximadamente en los niños/as a partir del año y medio y dos de vida, momento en que son capaces de expresar “YO HICE ESTO” y por ende, descubren que son capaces de hacer algo. Heckausen (como se cita

en Rojas 2017, p. 23), arribó a la conclusión, tras haber realizado observaciones conductuales, que este hecho acontecía entre los 3 y tres años y medio.

Por lo tanto, si la motivación de logro se desarrolla a edades tempranas, la influencia de la familia y el modelo educativo que recibimos influye y mucho. Winterbottom, realizó un estudio en el cual puso de relieve que: los hijos de las madres que empleaban refuerzos de tipo emocional con mayor frecuencia y afecto, eran los que habían obtenido una mayor puntuación en motivación de logro. Asimismo, sus padres expresaban tener unas altas expectativas sobre los futuros logros-éxitos de sus hijos. Su actitud era de seguridad, induciendo ánimo, alegrándose de sus éxitos y dejándoles libertad para actuar, reforzándoles su trabajo con palabras de cariño y ofreciéndoles ayuda ante los fracasos. (como se cita en Rojas 2017, p. 23).

2.2.2.3 La motivación de logro y sus componentes

Según Apolo (2017, p. 18), la motivación de logro tiene los siguientes componentes:

- El deseo de lograrlo
- El deseo de no fallar

El mismo autor, asegura que la motivación de logro va más allá que otra clase de motivaciones. Es la superación en su sentido más amplio, es la consecución exitosa de todos los objetivos y metas propuestos, es el deseo por desarrollarse y crecer al máximo exponente.

Por ello, las personas con alta motivación al logro:

- Evitan tareas fáciles.

- Saben establecer metas.
- Desean mejorar siempre.
- Desean desarrollarse en todos los ámbitos lo máximo que puedan.
- Buscan asumir la responsabilidad para solucionar problemas.
- Luchan por el logro personal.
- La importancia de la motivación al logro ha sido demostrada en numerosos estudios.

2.2.2.4 Motivación de logro en los estudiantes

Bueno, (como se cita en Rivera 2014, p. 38), afirma que la motivación de logro se manifiesta en el aula en dos conductas o elementos fundamentales: el nivel de dificultad de las tareas elegidas y la elección de un grupo para trabajar.

Rivera (2014, p. 39) asegura que los sujetos con baja motivación de logro (alta necesidad de evitar el fracaso) tienden a elegir tareas muy fáciles donde tienen el éxito asegurado o tareas muy difíciles en las cuales la no consecución no les afecta puesto que la dificultad es elevada para todos. Por el contrario, los alumnos con alta motivación de logro, eligen tareas de dificultad mediana porque las posibilidades de éxito o fracaso son similares. Las tareas muy difíciles son un riesgo a fracasar y no recibir reconocimiento social y las tareas fáciles no está reconocido socialmente.

Por lo tanto, un estudiante con grandes deseos de lograr éxito obtendría buenos resultados escolares únicamente si su temor al fracaso es menor que su necesidad de tener éxito y las tareas asignadas no son demasiado fáciles ni demasiado difíciles.

En relación con la elección del grupo de trabajo, los de baja motivación de logro elegirán a sus amigos, puesto que, aunque no trabajen aquellos, éstos no se lo recriminarán. En cambio, los alumnos motivados para el logro tenderán a elegir a alumnos preparados para la tarea y asegurarse así el éxito, pero no con una motivación de logro similar o superior a la suya puesto que daría lugar a competitividad en el grupo. Rivera (2014, p. 39).

El mismo autor, asegura que, en la actualidad, la aplicación de esta teoría se hace difícil, sobre todo, cuando lo que se pretende es plantear un plan de intervención.

Para Beltrán y McClelland (como se cita en Vivar 2013, p. 11) eventualmente en las aulas se observa que la motivación es el motor que mueve toda conducta, lo que permite provocar cambios tanto a nivel escolar como en la vida en general. Pero el marco teórico explicativo de cómo se produce la motivación, qué variables la determinan, cómo se puede mejorar desde la práctica docente. Son cuestiones que dependen de la conceptualización teórica que se adopte. A pesar de las discrepancias existentes en las teorías de la motivación, la mayoría de los especialistas coinciden en la definición de motivación como el conjunto de procesos implicados en la activación, dirección y persistencia de la conducta.

El modelo de expectativa-valor desarrollado por Eccles y Wigfield (como se cita en Rivera 2014, p. 39-40) se basa en la teoría de la motivación de logro y ofrece muchas más posibilidades de intervención.

Este modelo establece cuatro fuentes del valor que puede tener una tarea para el ejecutor. Según estos mismos autores, el conocimiento de estas fuentes por parte del docente puede ayudar a fomentar en el alumno la motivación de realizar una tarea:

1. El valor de consecución, se refiere a la importancia que tiene para el sujeto hacer bien esta actividad.
2. El valor intrínseco, es la motivación intrínseca que tiene el sujeto para enfrentarse a esa actividad.
3. El valor de utilidad, es el uso futuro que cree que tiene esa actividad para sus intereses y necesidades.
4. El coste o demanda de trabajo, es el sacrificio que el individuo debe hacer para cumplir con los requisitos de la tarea.

La motivación de logro en el estudiante se le conoce como propulsor de energía de la propia persona, delimita la función del docente a ser un agente externo que trata de liberar el ímpetu interior de cada alumno. Los incentivos producen distintas respuestas en las personas dependiendo de ellos y de las circunstancias como se den, por ese motivo el docente debe aprender a motivar a sus alumnos de la manera y en las circunstancias adecuadas para que puedan obtener los resultados que se quieren durante el proceso de aprendizaje.

Para ello es muy importante saber sostener los intereses de los alumnos y enlazarlos con los objetivos que se quieren obtener con el aprendizaje o con la actividad en sí. Hay muchos docentes que saben utilizar las técnicas necesarias e indicadas, para ello estimulan a la motivación en los alumnos.

Los alumnos no se motivan por igual, por lo que es importante buscar y realizar actividades motivadoras que impliquen mayor participación del alumno.

Podemos identificar que el aprendizaje se puede obtener a partir de la experiencia, podríamos extrapolar esta situación para definir que se motiva más y mejor quien mayores y mejores experiencias vive en el aula. Leemos ya con bastante frecuencia, que en situaciones de aprendizaje nos importan más los procesos que los resultados. La razón es que los procesos permanecen siempre y sirven de refuerzo o motivación para posteriores aprendizajes.

Lo que sí podemos afirmar es que casi todos los estudiantes se manifiestan de manera positiva a una determinada materia, cuando su docente muestra entusiasmo, interés, es destacado en los estudiantes y en lo que aprenden.

Por lo que algunas investigaciones señalan que durante estos procesos de enseñanza se requiere que la intervención educativa sea fundamentada por la motivación, en un sentimiento de fe plena en lo que se imparte y respeto hacia los alumnos.

Se puede decir que un alumno no va adquirir los saberes necesarios si el docente se limita a dictar las clases que se encuentran escritas, sin utilizar ningún tipo de didáctica que les haga llegar de forma más profunda al estudiante. Pues el clima en el ambiente escolar será de aburrimiento y rutina. Pues lo que ellos necesitan es saber que cada clase será una aventura nueva.

Se está acostumbrado, en las clases ordinarias que los alumnos son solo oyentes, pero el estudiante aprende mucho más rápido creando, resolviendo, haciendo, construyendo, diseñando, el aprendizaje mejora si se refuerza al alumno a que utilice varios sentidos.

El docente también debe saber que los alumnos preocupados por el fracaso responderán mejor ante tareas que ofrezcan retos intermedios, ante un gran refuerzo en caso de éxito, con un aprendizaje fragmentado en pequeñas etapas, ante una calificación más laxa y cuando se evita el reconocimiento público de los errores cometidos.

La verdadera motivación del alumnado, es que el ambiente donde se desarrolla el aprendizaje sea universal, lleno de conocimientos y que no se limite a los parámetros en el que se encasilla el docente, pues estos saberes previos que va adquiriendo a lo largo de su aprendizaje, le permitirá al culminar sus estudios, elegir una carrera profesional que se encuentre acorde a sus habilidades y conocimiento adquiridos, que le permitirá escalar un peldaño más para llegar alcanzar sus metas trazadas. Este concepto de universalidad en la educación, estas enseñanzas nuevas que deben involucrar el docente tiene que ser aunado a las nuevas tendencias de la globalización y de las competitividades que se encuentran en el mercado.

Por otra parte, a veces resulta ser mucho más fácil culpar al alumnado de los problemas de motivación en el aprendizaje, que atribuírselos al docente. En este punto es preciso indicar que como ya hemos visto anteriormente la función principal para que el alumnado obtenga mejores resultados en el proceso de aprendizaje es que los docentes apliquen las adecuadas estrategias de motivación y enseñanza a los estudiantes, debiendo tomar en cuenta los factores internos (motivación intrínseca) y los externos (motivación extrínseca), como puntos de partida para contemplar una mejor recepción de las enseñanzas impartidas durante las horas académicas.

2.2.2.5 Acciones orientadas al logro de los estudiantes

Thornberry (como se cita en Nuñez y Quispe 2016, p. 34) Menciona que las acciones orientadas al logro son conductas que despliega el estudiante y que lo orientan a la consecución del éxito en tareas evaluadas con estándares de excelencia.

Asimismo, Ibañez y Ribes (como se cita en Nuñez y Quispe 2016, p. 34), apoyan esta definición manifestando que las acciones orientadas al logro son las “tendencias de una persona para enfocarse a la eficiencia y consecución de sus objetivos ajustando su comportamiento a los requerimientos que el medio le impone” de tal forma que si conserva su manera de actuar produciría un cambio en el entorno, pasando de ser un agente reactivo o pasivo a uno totalmente interactivo.

Y es que, sin duda alguna, cada acción que se realiza, se hace en función de un fin, porque es generado por un algo, pudiéndose afirmar que cada acción está orientada a una meta. Es decir, las metas orientan al estudiante, teniendo en cuenta el entorno y los estímulos, haciendo que la motivación mueva las acciones necesarias para conseguirlo. Francese (como se cita en Nuñez y Quispe 2016, p. 34).

2.2.2.6 Características de las personas con necesidad de logro

De acuerdo con Apolo (2017, p. 18-19), las características de las personas con necesidad de logro son:

- a. Buscan el triunfo de forma activa. Se ocupan de buscar soluciones y lo demuestran viendo cada situación como un desafío o reto a superar.
- b. Son personas que evitan la rutina, pues me atrevería a decir que les aburre.
- c. Su objetivo es conseguir desafíos nuevos que le permitan ir superando

obstáculos en forma creativa e innovadora.

- d. No creen en la suerte, pues ella es mera probabilidad estadística.
- e. Confían plenamente en su esfuerzo como mejor aliada para conseguir el éxito.
- f. Son capaces de asumir riesgos, pero con los pies bien en la tierra. Conscientes de sus capacidades, midiendo y asumiendo las consecuencias de su actuar.
- g. Realizan las cosas por el gusto de hacerlas lo mejor posible.
- h. Buscan el control de su propia conducta y se sienten seguros de sí mismos.
- i. Sus metas implican un reto de carácter moderado, capaces de lograr sin extrema facilidad y sin máxima dificultad. De esa manera, aprenden cosas nuevas y logran lo que se proponen aumentando su autoestima.
- j. Son características óptimas de personas con capacidades directivas; filántropas; emprendedoras; etc.

2.2.2.7 Niveles de la motivación de logro

Naranjo indica que hay diferentes circunstancias que se deben calcular para crear el uso seguro del refuerzo efectivo. Primeramente, se examinar el perfil determinado, las conductas que necesiten refuerzo. En segundo lugar, deben escoger los estímulos apropiados. En último lugar, se debió tenerse presentes otras figuras como la rapidez

en la publicación del soporte, la privacidad y la saturación, la proporción de refuerzo. Mayer (como se cita en Vílchez 2018, p. 27).

2.2.2.8 Modelos para fortalecer la motivación de logro

Para Cotrado (2015, p. 57), la motivación de logro es la necesidad permanente de mejorar, planteándose nuevos desafíos personales con una fuerte decisión por alcanzarlos, desplegando el máximo de energía para emprender las acciones que conduzcan a las metas.

Para fortalecer esta motivación se presentan modelos y dentro de estos modelos se encuentran los siguientes:

2.2.2.8.1 Modelo Target

Ames, 1992 (como se cita en Osorio 2014, p. 38.), estudió la motivación en la autorregulación, aportando el modelo TARGET que se refiere a las áreas en las cuales los profesores pueden trabajar para incidir en la creación de un clima motivacional dentro de las aulas, así como planear estrategias para poder alcanzarlos. Por ese motivo se identificó 6 áreas que son las que fortalecerán al alumno para obtener un mayor esfuerzo de su parte:

- a. La tarea
- b. La autonomía
- c. El reconocimiento
- d. El trabajo en grupo
- e. La evaluación y la planificación del tiempo en clase.
- f. Las expectativas del profesor

Para Schunk (como se cita en Osorio 2014, p. 39-40), indica que existen tres aplicaciones que pueden ayudar al aprendizaje:

- a. Entrenamiento para la motivación de logro
- b. Programas para cambiar la atribución
- c. Orientaciones de la meta

Marina (como se cita en Osorio 2014, p. 40) expone la teoría de los “Tres Deseos”, que se basa que la persona es impulsada a actuar por tres grandes necesidades que son el bienestar social, la relación social y el incremento de las posibilidades de acción. Estas necesidades llamadas deseos en su teoría se explican de la siguiente manera:

1. El deseo de bienestar personal: las personas quieren sobrevivir, evitando sufrimiento y teniendo ciertas satisfacciones.
2. El deseo de relacionarse socialmente: para formar parte de un grupo o ser aceptado, ya que solo en sociedad la persona se puede desarrollar plenamente.
3. El deseo de ampliar las posibilidades de acción: es aquel que hace que la persona se ponga metas lejanas, ideales o ilimitadas. Es una afirmación del propio yo, se relaciona con sentirse competente, buscar la autonomía, controlar el entorno, la motivación de logro, eficacia, dominio, defensa de la propia habilidad, autorrealización, esfuerzo por realizarse, mantener y acrecentar la experiencia, etc. Marina lo llamó “ampliación de posibilidades del yo”. Marina (como se cita en Osorio 2014, p. 49).

Así mismo Osorio (2014, p. 40), asegura que se debe diseñar estrategias a fin de guiar al alumno a que alcance la meta a fin de que llegue a la cima de las necesidades

que llega a ser la autorrealización y a continuación se indicarán, algunas de las propuestas:

- Diseñar diversidad de tareas de aprendizaje a los alumnos. Lo que los docentes deben de realizar es, utilizar diversas maneras de enseñarles las clases académicas para que los alumnos no se aburran ante la monotonía que se da durante todo el año escolar. Es decir, los docentes deben de utilizar diferentes modelos de enseñanza que contengan el mismo contenido, pero la forma de enseñanza es diferente, para que los estudiantes puedan hacer las tareas más amenas y entretenidas y logren alcanzar sus metas.

- Que la tarea a realizar debe ser considerado un reto personal. Aquí es muy importante que, durante la hora de estudios cada estudiante sienta que cada día aprende algo nuevo y eso lo hace mejor que ayer y que gracias a el aprendizaje que adquiere día a día está consiguiendo las metas planteadas. Por eso es muy importante que las tareas que se realizan, deben contener cierto reto personal para que, al dominarlas, se tenga es visión de mejora que queremos que sienta el alumnado. Las tareas deben seguir una progresión en dificultad para que el alumno sea consciente de su progreso personal y no se vea en la necesidad de compararse con otros, pues al hacer esto estaría orientándose hacia el ego y no hacia la meta. El docente, a través de las clases deberá evitar estas situaciones. Las orientaciones hacia la meta deben ser orientaciones dadas por el profesor, quien es el que está junto a ellos en el día a día y es quien puede ayudar al alumno a cambiar su mentalidad sobre sus propias limitaciones y sobre la

utilización del esfuerzo como medio para optimizar la motivación, lo que se va a lograr a través de la retroalimentación del aprendizaje.

2.2.2.9 Motivación de logro desde una perspectiva atribucional

A través de las suposiciones del conocimiento del motivo prepondera la especulación de la capacidad, la cual se vincula con la actitud que posee el individuo de ser razonable y lucido con relación a sus determinaciones. Para tomar determinaciones apropiadas es necesario que el sujeto pueda pronosticar y tener cierta opción de manejar efectivamente los sucesos venideros, relacionados a las determinaciones que se deben tener en cuenta. En efecto, el sujeto indagará el entendimiento de sí misma y de su alrededor para comprender los acontecimientos probables de sus logros o pérdidas. Reeve (como se cita en Vílchez 2018, p. 27).

Las facultades son los resultados que los sujetos realizan de sus logros y de sus fracasos, es decir, las demostraciones causales de las investigaciones del comportamiento. Ante una postura dada, al estimar las conclusiones, el individuo busca explicarse esta conclusión y tiende a predecir las causas que él divisa están comprometidas, las cuales pueden ser o no ser el origen verdadero, como una forma de darle sentido, lo cual tiene efecto en la conducta de la persona no solo en el comportamiento se expresa sino también en sus expresiones y en sus pensamientos. Wiener (como se cita en Vílchez 2018, p. 28).

2.2.2.10 Conductas asociadas a la Motivación de logro

2.2.2.10.1 Involucramiento en tareas difíciles de riesgo moderado:

Gray Douglas (como se cita en Vargas 2012, p.40), Representa a un involucramiento basado en la independencia, es decir, tener certeza que uno mismo es

quien controla sus éxitos o fracasos, y estos no están determinados por la suerte, las situaciones o los eventos externos; es uno mismo el que tiene la capacidad para alcanzar los objetivos que se ha planteado. Se basa en la confianza en uno mismo y la lograr para alcanzar objetivos personales y laborales, lo cual permite al individuo recuperarse cuando sufre una derrota o decepción. En cuanto a la toma de riesgos moderados, este se define como “la capacidad de identificar riesgos y evaluar sus relativos peligros, lo cual se traduce en una preferencia por correr riesgos calculados para alcanzar metas altas pero realistas”.

2.2.2.10.2 Búsqueda del éxito:

Finanzas 10 (como se cita en Vargas 2012, P.40), El éxito del emprendedor es entendido como el reconocimiento de su capacidad sobre el trabajo: que él sienta la motivación constante de hacer el trabajo de la mejor manera, de probar nuevas cosas, de ser un colaborador competitivo.

2.2.2.10.3 Excelencia en la resolución de una tarea:

Gray Douglas (como se cita en Vargas 2012, P.41), La excelencia se asume como “la capacidad de recurrir a la retroalimentación para evaluar los resultados del desempeño personal, otorgando la capacidad de actuar si se requiere remediar algún problema. Esta capacidad puede ser dada por otra persona o también por los resultados de la ejecución de la tarea en sí misma”.

2.2.2.10.4 Actuación con propósitos firmes, metas elevadas y distantes:

Gray Douglas (como se cita en Vargas 2012, P.41) Una persona con dicha característica se define como alguien orientado al logro de resultados, fijando metas desafiantes por encima de los estándares, mejorando y manteniendo un rendimiento

alto en el proceso. (Alles Martha 2008:78). Aquellos que tienden a la fijación continua de objetivos tienen capacidad de establecer metas claras que son desafiantes pero alcanzables; son capaces de volver a evaluar y adaptar los objetivos para asegurarse que siguen siendo compatibles con sus intereses, talentos y valores. Dichos resultados se generan también fantaseando sobre metas y objetivos futuros o imágenes de uno mismo; de este modo –de manera inconsciente– puede ser influenciado para aceptar la imagen como una realidad esperando el momento de concretarse, lo cual proporciona una motivación y un rumbo a seguir.

2.2.2.10.5 Puesta a prueba de habilidades:

Alles (como se cita en Vargas 2012, P.42). Dicha característica en los individuos tiene que ver con la búsqueda de realizaciones, es decir, el deseo de enfrentar desafíos y probar las aptitudes hasta el límite frente a los demás individuos. Consiste en concentrarse en los caminos para triunfar, no en lo que ocurrirá si se fracasa. Responde a la actitud que en caso de toparse con barreras, se hallarían modos ingeniosos y efectivos para superarlas (Gray Douglas 1993:37). Esa misma actitud los lleva también a que sus pares o compañeros cercanos los reconozcan como referente y les consulten permanentemente ante situaciones en las que haya que relacionarse con otros.

2.2.2.10.6 Competición:

Gray Douglas (como se cita en Vargas 2012, P.42), Se refiere a la tendencia a establecer modelos realistas de rendimiento y a competir con uno mismo para alcanzar esos objetivos; por lo general una naturaleza competitiva se manifiesta compitiendo con otras personas, pero el criterio según se evalúa el rendimiento es de carácter interno.

2.2.2.10.7 Capacidad de innovación con iniciativa:

Gray Douglas (como se cita en Vargas 2012, P.42), La innovación se define como capacidad y deseo de descubrir nuevos métodos, procedimientos originales, un enfoque ingenioso siempre cambiante y tendiente a perfeccionarse. Mientras que la iniciativa representa a la confianza en sí mismo; deseo y voluntad para iniciar acciones sin recibir instrucciones de otros; capacidad para resolver problemas; llenar un vacío o conducir a los demás cuando se presenta la necesidad; atracción por las situaciones que permiten medir al individuo su impacto sobre los problemas. Es la iniciativa la que lleva a los individuos a ser innovadores y creativos al expresar sus ideas.

2.2.2.10.8 Capacidad de organización:

Alles (como se cita en Vargas 2012, P.43), Un individuo con esta característica, posee la capacidad de determinar eficazmente metas y prioridades de su tarea/área/proyecto, estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos. Incluye la instrumentalización de mecanismos de seguimiento y verificación de la información. También se le vincula con la responsabilidad, competencia asociada al compromiso con que las personas realizan las tareas encomendadas, su preocupación por el cumplimiento de lo asignado está por encima de sus propios intereses, específicamente ante situaciones en las que se trabaja en equipo.

2.2.2.10.9 Persistencia:

Alles (como se cita en Vargas 2012, P.43), La persistencia se define como la capacidad e ingenio para resolver problemas en forma eficaz; la decisión de considerar los problemas como desafíos; la aptitud para enfrentarse a una multitud de esos desafíos, mostrando buena voluntad y tenacidad. Un deseo de prestar atención a los

detalles y obtener toda la información necesaria para alcanzar la mejor solución. Así mismo, dicha capacidad implica comprometerse con proyectos y objetivos a largo plazo, a pesar de un considerable sacrificio personal, además de perseverancia, la cual se entiende como firmeza y constancia en la ejecución de nuestros propósitos; predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable o continua hasta lograr el objetivo; aludiendo a la fuerza interior para insistir, repetir una acción y mantener una conducta tendiente a lograr cualquier objetivo.

2.2.2.11 Teorías

2.2.2.11.1 Teoría de McClelland de las necesidades

David C. McClelland (como se cita en Abanto 2016, p. 37) ha propuesto una teoría de motivación que se basa en la premisa de que la gente adquiere o aprende ciertas necesidades de su cultura. Entre las influencias culturales se hallan la familia, los grupos de compañeros y los programas de televisión, por ejemplo. McClelland, hace referencia a tres necesidades adquiridas del contexto en el que se desarrolla el individuo, estas se definen a continuación:

2.2.2.11.1.1 Necesidad de logro:

Según Alvarado y Aguilar (2013, p. 21), los individuos con una gran necesidad de logro poseen un intenso deseo de éxito y un igualmente intenso temor al fracaso. Gustan de los retos, y se proponen metas moderadamente difíciles (aunque no imposibles). Son realistas frente al riesgo, es improbable que sean temerarios, puesto que más bien prefieren analizar y evaluar los problemas, asumir la responsabilidad

personal del cumplimiento de sus labores y les gusta obtener específica y expedita retroalimentación sobre lo que hacen. Tienden a ser infatigables, les gusta trabajar por muchas horas, no se preocupan excesivamente por el fracaso en caso de que éste ocurra y por lo general prefieren hacerse cargo ellos mismos de sus asuntos.

La necesidad de logro es definida como la tendencia a alcanzar el éxito en una situación que contempla la evaluación del desempeño de las personas con relación a patrones excelentes. Este tipo de motivación conduce a metas e impulsos elevados, ya que las personas trabajan mejor y alcanzan adelantos más sobresalientes. La gente orientada hacia los logros personales busca el triunfo. No experimentan una “sed de dinero” particularmente fuerte, aunque puede adquirir riqueza en su esfuerzo por alcanzar sus propósitos.

2.2.2.11.1.2 Necesidad de poder

Según Alvarado y Aguilar (2013, p. 21), las personas con una gran necesidad de poder se interesan enormemente en ejercer influencia y control. Por lo general tales individuos persiguen posiciones de liderazgo; son con frecuencia buenos conversadores, si bien un tanto dados a discutir; son empeñosos, francos, obstinados y exigentes, y les gusta enseñar y hablar en público.

Los individuos con elevadas características de poder, ocupan más su tiempo pensando en cómo lograr y ejercer poder y autoridad, que quienes tienen baja necesidad de la misma. Necesitan ganar argumentos, persuadir a otros, prevalecer, y se sienten incómodos sin cierto sentido de poder. Una de las dificultades con respecto al poder se ubica en sus connotaciones emocionales negativas, se ve como una

costumbre y es considerado algo desagradable. Manipular sugiere a la mayoría de la gente algo repugnante, sin embargo, no es necesariamente indeseable poseer una fuerte inclinación hacia el poder no igual a un defecto de carácter.

2.2.2.11.1.3 Necesidad de afiliación

Según Alvarado y Aguilar (2013, p. 21), Las personas con una gran necesidad de asociación suelen disfrutar enormemente que se les tenga estimación y tienden a evitar la desazón de ser rechazados por un grupo social. Como individuos, es probable que les preocupe mantener buenas relaciones sociales, experimentar la sensación de comprensión y proximidad, estar prestos a confortar y auxiliar a quienes se ven en problemas y gozar de amigables interacciones con los demás.

Se considera que esto puede deberse a que la motivación por afiliación es un impulso que nos mueve a relacionarnos con quienes nos rodean. Las personas que tienen esta necesidad de afiliación trabajan mejor cuando reconocen sus actitudes favorables y su colaboración, escogen a sus amigos con características similares a las de ellos, sienten satisfacción interna mayor al encontrarse entre conocidos. Además, buscan la compañía de otros y toman medidas para ser admitidas por estos, tratan de proyectar una imagen favorable en sus relaciones interpersonales, suavizan las tensiones desagradables en sus entrevistas, ayudan a otros y desean ser admirados en retribución. (Abanto, 2016, p. 37).

La teoría de McClelland afirma que muchas de las necesidades de los individuos se aprenden o se adquieren en su interacción con el medio, tanto a nivel social como cultural. (McClelland,) (Amaya, 2015, p. 24-26).

García (como se cita en Ledesma 2018, p. 14) concuerda con lo anterior e indica que estas motivaciones son de tipo social y se aprenden de manera inconsciente, como resultado del medio en que se vive, lo que va de la mano de las recompensas y el refuerzo. Los tres tipos de necesidades pueden ser débiles o fuertes, dependiendo de las experiencias pasadas y las recompensas que se obtuvieron. Por lo tanto, siempre existirán personas con diferentes grados de necesidades en función de las conductas que han aprendido del ambiente donde han vivido durante tiempo.

2.2.2.11.2 Teoría cognitiva de la evaluación

Deci y Ryan (como se cita en Romero, 2016, p. 25) esta sub-teoría pretende especificar los factores sociales y ambientales que explican la variabilidad en la motivación intrínseca ya que ésta como inherente al ser humano es promovida, que no causada, cuando las personas se encuentran bajo condiciones que favorecen su expresión.

En concreto se centra en las necesidades fundamentales de competencia y autonomía y fue formulada para integrar los resultados obtenidos sobre los efectos de las recompensas, el feedback y otros aspectos externos sobre la motivación intrínseca. Las personas se comprometen e interesan más o menos con las actividades en función del grado de satisfacción que experimentan de las tres necesidades psicológicas básicas mientras las llevan a cabo, por tanto, es esencial para la motivación intrínseca la satisfacción de éstas. Esta relación ha permitido reconocer las circunstancias sociales y las características de las tareas que favorecerán o disminuirán la motivación intrínseca. En este sentido, la teoría de la evaluación.

González y Paoloni (como se cita en Romero, 2016, p.35) cognitiva (TEC) recoge, por un lado, que los sucesos sociales-contextuales que promueven sentimientos de competencia en una acción, como la retroalimentación, pueden ampliar la motivación intrínseca para dicha acción. Y por otro, que los desafíos La motivación del alumnado de Primaria y Secundaria y los libros de texto de ciencias óptimos y la libertad de evaluación también la favorecen. El desarrollo de esta mini-teoría partió de estudios como el de en el que se demuestra que la motivación intrínseca puede verse afectada, aumentando en el caso de una retroalimentación positiva sobre el desempeño y disminuyendo en caso contrario; en el que se pone de manifiesto que los efectos mencionados se encuentran mediados por la competencia percibida.

Sin embargo, para que la motivación intrínseca se vea ampliada el sentimiento de competencia debe ir acompañado por uno de autonomía o, en términos atribucionales, por un locus interno de causalidad percibida. Este sentimiento de autonomía es favorecido mediante la libertad de elección y el reconocimiento de los sentimientos, provocando un aumento de la motivación intrínseca. Asimismo, la percepción de un mayor número de posibilidades de elección influye positivamente en la implicación y rendimiento del alumnado.

La introducción de recompensas para intentar hacer una actividad intrínsecamente interesante favorece que las personas se sienten menos responsables de sus comportamientos, controlados por la recompensa y, por tanto, muestran menos motivación intrínseca. En consecuencia, la TEC recoge que para que la motivación intrínseca aparezca, la persona debe percibir que es capaz de realizar la acción, pero también que la realiza sin coacción. Por tanto, la percepción de competencia es

necesaria para cualquier tipo de motivación, mientras que la de autonomía es esencial para que sea de forma intrínseca.

Así, todos aquellos contextos que conducen a un locus de causalidad percibida externo como pueden ser las amenazas, las evaluaciones, las metas impuestas, entre otros, provocan una reducción de la motivación intrínseca. Además de la autonomía y la competencia, el relacionarse es un tercer factor que podría contribuir a la variabilidad de la motivación intrínseca, aunque muchas conductas intrínsecamente motivadas son ejecutadas felizmente en soledad, sugiriéndose que los apoyos relacionales próximo podrían no ser necesarios para la motivación intrínseca, pero se evidencia que una base de relaciones seguras parece ser importante para la expresión de la motivación intrínseca.

2.2.2.11.3 Teoría Humanista de Abraham Maslow

Abraham Maslow (como se cita en Rivera 2014, p. 35) elaboró una teoría humanista de la motivación que subraya los empeños por desarrollar todo nuestro potencial. Maslow veía la conducta humana en sentido holista: al dirigirlos a la consecución de una meta, nuestros actos se unifican

Maslow plantea: una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas; identificando cinco categorías de Necesidades y se construye considerando un orden jerárquico ascendente de acuerdo a su importancia para la supervivencia y la capacidad de motivación.

Maslow afirma que cuando se satisfacen las necesidades primarias que se encuentran en el nivel inferior de la pirámide, las personas experimentan nuevas

necesidades y deseos que son mucho más elevados y estos son los que se encuentran en el nivel superior de la pirámide; es decir, para poder llegar a tener necesidades secundarias, primero se debe haber satisfecho las necesidades inferiores.

Según la pirámide de Maslow la jerarquía de necesidades humanas sería la siguiente:

2.2.2.11.3.1 Necesidades básicas

Según Alvarado y Aguilar (2013, p. 18), estas son las necesidades básicas para el sustento de la vida humana, tales como alimentos, agua, calor, abrigo y sueño. Según Maslow, en tanto estas necesidades no sean satisfechas en el grado indispensable para la conservación de la vida, las demás no motivaran a los individuos.

Son necesidades fisiológicas, primarias y que son vitales para la supervivencia de los seres humanos; como los alimentos, la bebida, dormir, respirar, posada o el abrigo. Estas necesidades son elementales para la supervivencia del hombre, por lo tanto, no admiten postergaciones prolongadas, pues la ausencia de estas necesidades puede desencadenar actos violentos.

2.2.2.11.3.2 Necesidades de seguridad y protección

Según Alvarado y Aguilar (2013, p. 18), estas son las necesidades para librarse de riesgos físicos y del temor a perder el trabajo, la propiedad, los alimentos o el abrigo. Esta necesidad brinda sosiego, paz, tranquilidad, aquí la persona se siente seguro y protegido. Estas necesidades florecen cuando las necesidades fisiológicas (físicas y de salud) ya han sido cubiertas y surge la necesidad de proteger tus bienes. Estas

necesidades están vinculadas a sentirse seguro, protegido, sin peligro, como la necesidad de una vivienda, comodidad, protección física, etc.

2.2.2.11.3.3 Necesidades sociales

Según Alvarado y Aguilar (2013, p. 18), En tanto que seres sociales, los individuos experimentan la necesidad de pertenencia, de ser aceptados por los demás.

Cuando ya han sido cubiertas las dos primeras necesidades, esta tercera se vuelve importante, pues el ser humano por su naturaleza es un ser social y tiene la necesidad de relacionarse con los semejantes. Estas necesidades corresponden a los actos de afiliación “necesidades de relaciones humanas, se busca pertenecer a un grupo para recibir cariño, afecto, amor, aceptación, etc.

2.2.2.11.3.4 Necesidades de estima

Según Alvarado y Aguilar (2013, p. 18), De acuerdo con Maslow, una vez que las personas satisfacen sus necesidades de pertenencia, tienden a desear la estimación tanto propia como la de los demás. Este tipo de necesidad produce satisfacciones como poder, prestigio, categoría y seguridad en uno mismo.

Esta necesidad conduce a sentir confianza en uno mismo, valía, fuerza, capacidad y suficiencia, estas necesidades son de tipo afectivo y personales.

Esta necesidad corresponde a la necesidad de respetarse a uno mismo, incorporando sentimientos de confianza, amor propio, logros, independencia y libertad, del mismo modo se tiene la necesidad de respetar a los demás; de prestarles atención, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, popularidad, goce, e incluso autoridad.

Cuando esta necesidad no está cubierta, se manifiesta a través de una baja autoestima y un sentimiento de inferioridad, por otro lado, si esta necesidad está satisfecha, se tiene la estimación personal y profesional, que tranquilamente puede progresar hasta la necesidad de la autorrealización.

2.2.2.11.3.5 Autorrealización

Según Alvarado y Aguilar (2013, p. 19), Maslow consideró a ésta como la necesidad más alta de su jerarquía. Se trata del deseo de llegar a ser lo que se es capaz de ser; de optimizar el propio potencial y de realizar algo valioso.

En este último nivel el ser humano, se encuentra en la cúspide de la pirámide, y es a través de su satisfacción que se halla el verdadero sentido a la vida, el propósito por el cual la persona nació, es decir se trata del crecimiento personal, en este nivel la persona requiere trascender, dejar de ser uno más y ser quien realice su propia obra. Y éste solo se puede alcanzar si todos los niveles anteriores a este han sido satisfechos o completados.

2.2.3 Los adolescentes

Según Piaget (como se cita en Arzapalo 2018, p. 18), la adolescencia se desarrolla en la etapa de operaciones formales que consta de dos niveles: Adolescencia temprana y media.

Es el inicio de la pubertad, comienza la madurez física y el paso del pensamiento concreto al pensamiento formal. Se les da mucha importancia a los amigos, se

desarrolla una cierta independencia de los padres y los adolescentes pueden estar emocionalmente inestables.

2.2.3.1 Adolescencia Temprana (10-14 años)

Se presenta un desarrollo físico evidente, de le da gran interés a la sexualidad. Los adolescentes buscan una identidad, y aceptación. Se presenta el egocentrismo que se enfoca en sus propias ideas.

2.2.3.2 Adolescencia Media (15- 18 años)

- Operaciones formales: Tareas mentales vinculadas con el pensamiento abstracto.
- Razonamiento hipotético-deductivo: Estrategia para solucionar problemas deduciendo sistemáticamente soluciones específicas.
- Egocentrismo del adolescente: Supone que todos los demás comparten los pensamientos, sentimientos y preocupaciones que él tiene.

Características que desarrolla el adolescente según Piaget (como se cita en Arzapalo 2018, p. 19).

Ejemplos:

Según Piaget en la etapa de operaciones formales los adolescentes realizan el pensamiento inductivo y deductivo; además comprenden las matemáticas, la física, la filosofía, aprender a probar hipótesis con técnicas científicas.

Los adolescentes resuelven conceptos literarios y filosóficos basados en un pensamiento interno y organizado para responder preguntas como: ¿Cuales son algunas metáforas para la esperanza y desilusión en los sonetos de Shakespeare?

Desarrollan gran interés por causas políticas, y temas sociales. Desean crear mundos mejores y su pensamiento les permite hacerlo

2.2.4 METODOLOGIA

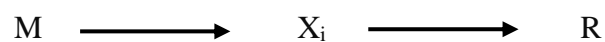
3.1 Tipo y nivel de la investigación

La presente investigación fue de tipo descriptivo porque permitió especificar propiedades, características y rasgos importantes de la variable motivación de logro en los estudiantes de la Institución Educativa República del Perú, según Hernández y Cols (2010) y de nivel cuantitativo porque permitió cuantificar los valores después de haber aplicado el instrumento, según Hernández y Cols (2010).

3.2. Diseño de la investigación:

Se utilizó un diseño no experimental, de corte transversal. Fernández, Hernández y Baptista (2010) refieren que es no experimental porque la investigación se realizó sin manipular deliberadamente la variable; y transversal porque se recolectaron los datos en un solo momento y en tiempo único.

3.2.1. Esquema del diseño no experimental de la investigación



Donde:

M = Muestra

X_i = Variable de estudio

R = Resultados de la medición de la variable

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

La población estuvo constituida de 225 alumnos, todos los estudiantes de la Institución Educativa República del Perú.

3.3.2 Muestra

El muestreo fue probabilístico debido a que se aplicó una fórmula correspondiente para calcular la cantidad de sujetos para el estudio, y en base a ello se obtuvo una muestral de 142 alumnos que cursan el cuarto y quinto año de educación secundaria.

Tabla 1

Distribución muestral de los alumnos según año de estudios de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú -Tumbes, 2018.

GRADO DE INSTRUCCIÓN	TOTAL
4to	60
5to	82
Total	142

Fuente: coordinación de nómina de matrícula de la Institución Educativa República del Perú -Tumbes, 2018.

Criterios de inclusión

Alumnos de ambos sexos, que cursan el cuarto y quinto año de secundaria.

Alumnos que aceptaron participar en la investigación.

Alumnos que contestaron la totalidad de los ítems.

Criterios de exclusión

Alumnos que no aceptaron participar en la investigación.

Alumnos que no contestaron la totalidad de los ítems.

Alumnos que se retiraron de la institución, o que faltaron el día de la evaluación.

Alumnos que al responder invalidaron su evaluación.

3.4. Definición y operacionalización de las variables:

3.4.1. Definición conceptual (D.C):

DeCharms (citado por Rosales 2015, p.98) señala que la motivación de logro se inicia a partir de las acciones y sentimientos relacionados con la obediencia de algún patrón de excelencia social.

3.4.1. Definición Operacional (DO):

La motivación de logro se evalúa a través de una escala que considera las siguientes dimensiones:

- Logro
- Poder
- Filiación

3.4.1.1 Cuadro de Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Valores o Categorías	Tipo de Variable	Escala de Medición
Motivación de Logro	Afiliación Poder Logro	Suma de los puntajes directos de las dimensiones o subcategorías	Muy alto: 101-108 Alto: 83-100 Tendencia Alto: 65-82 Tendencia Baja: 47-64 Bajo: 29-46 Muy Bajo: 18-28	Cualitativa	Ordinal

3.5 Técnicas e Instrumentos

3.5.1 Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta. Al respecto Rodríguez (2008) refiere que la técnica es el medio utilizado para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevista y encuesta.

3.5.2 Instrumentos

Se utilizó el siguiente instrumento: Escala de motivación de logro. La misma que se describirá a continuación

3.5.2.1 Escala de Motivación de Logro

Ficha técnica:

Autor: Dr. Luis Vicuña Peri.

Año: 1997.

Procedencia: Lima - Perú.

Administración: Colectiva e individual.

Duración: 20 minutos (aproximadamente).

A. Objetivos: Explora la motivación de logro en jóvenes y adultos.

Basado en la teoría de Mc Clelland D.C.

Items: Enunciados de situaciones estructuradas cuyas respuestas van en una escala de seis grados que van desde definitivamente desacuerdo (grado 1) hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).

B. Administración: Es necesario poner énfasis en las instrucciones de cómo deben responder el examinado; debe quedar claro que deberá contestar a cada una de las alternativas de cada situación estructurada.

C. Validez: La demostración si la escala cumple con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez del

constructo. Para la validez del contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del Ji cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces, a un nivel del 0.01 de significación.

Para el método de constructo se efectuaron correlaciones interesantes y escala total esperando correlaciones significativas entre cada uno de sus componentes y puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas, pero de bajo intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente, pero a su vez todas evalúan motivación encontrándose los resultados a continuación se reproducen.

D. Confiabilidad: Fue por el método del Test – Retest con un intervalo de tres meses entre la primera y segunda aplicación encontrando un coeficiente de 0.88.

D. Calificación: La computación es muy práctica, solo debe efectuar la suma aritmética de los valores, según la respuesta dada por el sujeto siguiendo la siguiente clave:

- Para FILIACIÓN sume los valores SÓLO de las preguntas correspondientes a la alternativa – A.

- Para PODER, sume los valores SOLO de las respuestas correspondientes a la alternativa – B.

- Para LOGRO, sume los valores SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa – C.

F. Interpretación: Las puntuaciones directas obtenidas en cada una de las escalas pueden ser transformadas a categorías utilizando la siguiente tabla de conversión:

Tabla N° 01 de Conversión de Puntuación Directas a Categorías de Motivación.

CATEGORÍA	AFILIACIÓN	PODER	LOGRO
Muy Alto	101 - 108	101 - 108	101 - 108
Alto	83 - 100	83 - 100	83 - 100
Tendencia Alto	65 - 82	65 - 82	65 - 82
Tendencia Bajo	47 - 64	47 - 64	47 - 64
Bajo	29 - 46	29 - 46	29 - 46
Muy Bajo	18 - 28	18 - 28	18 - 28

Tabla N° 02 de Conversión de Puntuación Directas de Motivación de Logro.

CATEGORÍA	PUNTAJE
Muy Alto	274-324
Alto	219-273
Tendencia Alto	164-218
Tendencia Bajo	109-163
Bajo	55-108
Muy Bajo	0-54

3.7. Plan de análisis

Los datos recolectados han sido tabulados en una matriz utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010, y el programa estadístico SPSS 22.0 para ser procesados y presentados. Se obtuvieron medidas estadísticas y descriptivas como tablas de distribución de frecuencia y porcentual.

3.7 Matriz de consistencia interna

PROBLEMA	VARIABLE	INDICADORES	OBJETIVOS	METODOLOGÍA	TÉCNICAS		
¿Cuál es la motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018?	Motivación de logro	Afilación Poder Logro	OBJETIVO GENERAL	TIPO DE INVESTIGACIÓN	Encuesta		
			Identificar la motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018	Descriptiva		NIVEL	INSTRUMENTO
				cuantitativo	Escala de motivación de logro de Vicuña Peri (1997)		
					DISEÑO		
				- Identificar el nivel la motivación de logro en la dimensión afiliación de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018. - Identificar el nivel la motivación de logro en la dimensión poder de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018. - Identificar el nivel la motivación de logro en la dimensión logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018.	No experimental Trasversal descriptivo	POBLACION	
					225 alumnos		
					MUESTRA	142 alumnos	

3.8. Principios éticos

Los resultados obtenidos serán manejados por el evaluador y se mantendrán en el anonimato de los alumnos participantes. Destacamos que los datos no serán utilizados en beneficio propio o de algunas entidades privadas que de una u otra manera perjudiquen la integridad moral y psicológica de los alumnos en estudio.

Así mismo el presente estudio cumplirá con los principios básicos de la ética en investigación como el principio de beneficencia, de respeto a la dignidad humana ya que se brindó información a los alumnos para que con conocimiento decidieran su participación voluntaria en la investigación, la que fue refrendada a través del consentimiento informado; principio de justicia y de derecho a la intimidad, ya que el instrumento empleado fue resuelto de manera anónima y su información privada no fue compartida con otras personas sino manejada únicamente por la investigadora tal como consta en el consentimiento informado.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 2

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de la motivación de logro en alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

NIVEL	PUNTAJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	274 - 324	6	6	4%
ALTO	219 - 273	5	47	33%
TENDENCIA ALTO	164 - 218	4	80	56%
TENDENCIA BAJO	109 - 163	3	8	6%
BAJO	55 - 108	2	1	1%
MUY BAJO	0 - 54	1	0	0.00%
TOTAL			142	100.00%

Fuente: Saavedra, T. motivación de logro en alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes – 2018.

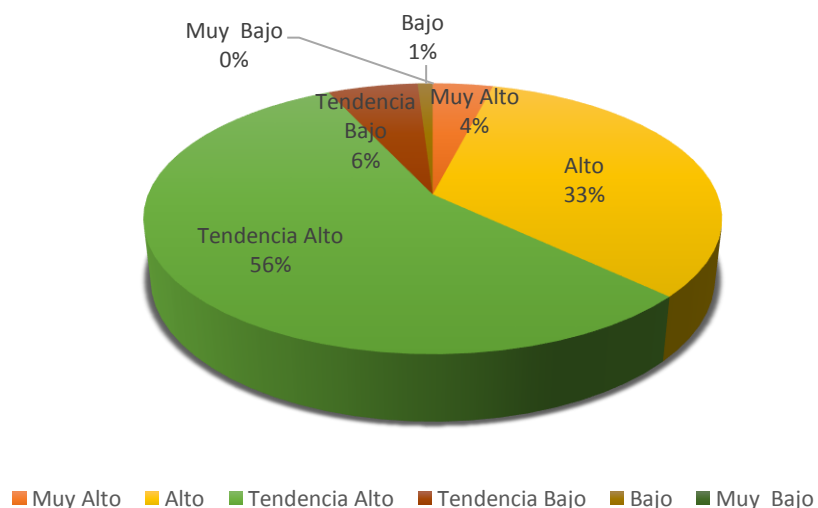


Figura 1. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro de alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018.

Fuente: Tabla 2

En la Tabla 2 y figura 1, el 56% (80) de los alumnos se ubican en el nivel de tendencia alto de motivación de logro, el 33% (47) se ubican en el nivel alto, el 6% (8) se ubican en el nivel tendencia bajo, el 4% (6) se ubican en el nivel muy alto y el 1% (1) en el nivel bajo.

Tabla 3

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes - 2018.

NIVEL	PUNTAJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0.00%
ALTO	83 - 100	5	22	16%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	79	56%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	36	25%
BAJO	29 - 46	2	5	3%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0.00%
TOTAL			142	100.00%

Fuente: Ídem tabla 2.

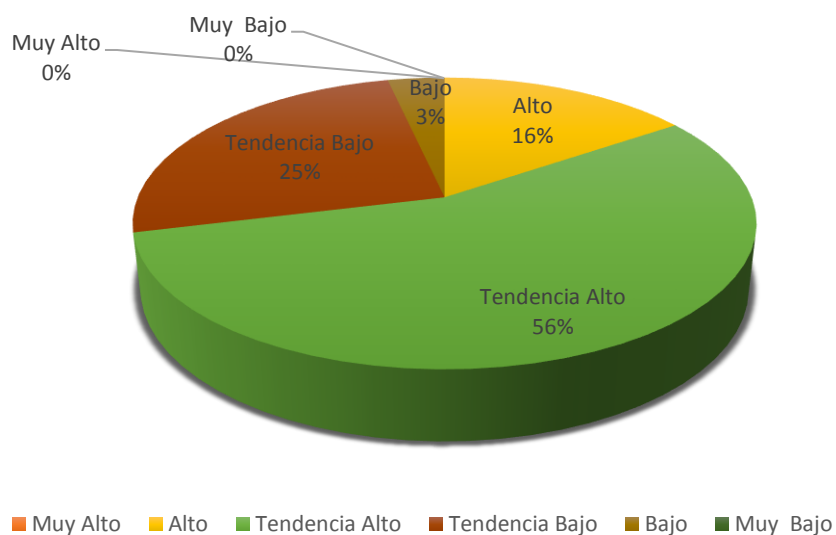


Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes -2018.

Fuente: Tabla 3

En la Tabla 3 y figura 2, el 56% (79) de los alumnos se ubican en el nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión afiliación, el 25% (36) se ubican en el nivel de tendencia bajo, el 16% (22) se ubican en el nivel alto y el 3% (5) en el nivel bajo.

Tabla 4

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú –Tumbes, 2018.

NIVEL	PUNTAJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0.00%
ALTO	83 - 100	5	9	6%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	87	61%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	41	29%
BAJO	29 - 46	2	5	4%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0.00%
TOTAL			142	100.00%

Fuente: Ídem tabla 2

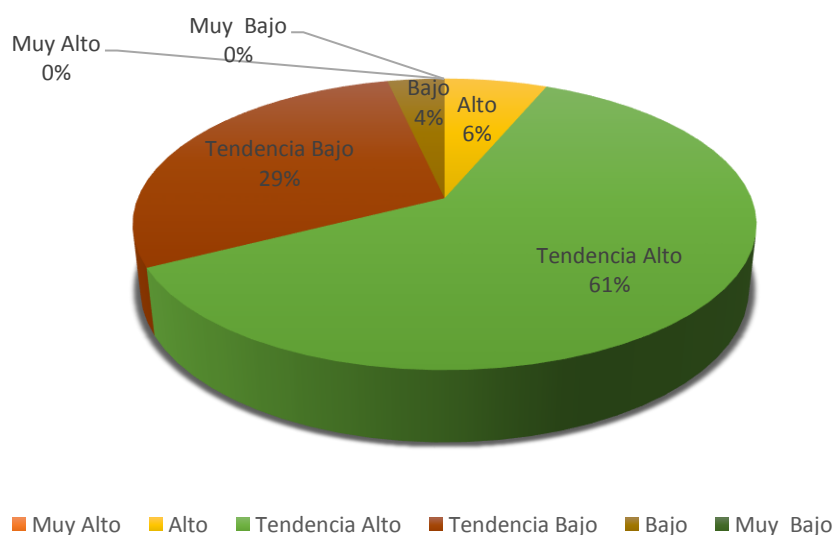


Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2019.

Fuente: Tabla 4

En la Tabla 4 y figura 3, el 61% (87) de los alumnos se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión poder de motivación de logro, el 29% (41) se ubican en el nivel de tendencia bajo, el 6% (09) se ubican en el nivel alto y el 4% (5) en el nivel bajo.

Tabla 5

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión logro de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

NIVEL	PUNTAJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0.00%
ALTO	83 - 100	5	27	19%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	82	58%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	30	21%
BAJO	29 - 46	2	3	2%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0.00%
TOTAL			142	100.00%

Fuente: Ídem tabla 2

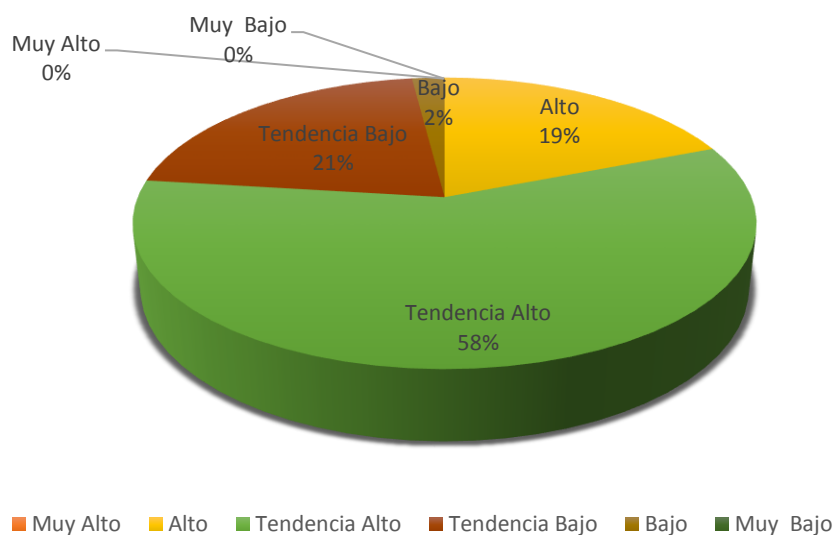


Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión logro de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018.

Fuente: Tabla 5

En la Tabla 5 y figura 4, el 58% (82) de los alumnos se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión logro de motivación de logro, el 21% (30) se ubican en el nivel de tendencia bajo, el 19% (27) se ubican en el nivel alto y el 2% (3) en el nivel bajo.

4.2 Análisis De Los Resultados

De conformidad a los datos obtenidos se procederá a realizar el análisis y discusión de los resultados teniendo en cuenta el objetivo general que fue Identificar el nivel de motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto de secundaria de la institución Educativa República del Perú y los objetivos específicos que se detallan a continuación:

Objetivo 1: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018, encontrándose que el 56% (79) de los alumnos se ubican en el nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión afiliación, estos resultados se asemejan a los encontrados en el estudio de Imán, G. (2017), que en su investigación denominada “Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Perú – Canadá tumbes 2017”. Encontró que el nivel de motivación de logro de los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017, en la dimensión afiliación se ubica en el nivel de “Tendencia Alto”.

Objetivo 2: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018, encontrándose que el 61% (87) de los alumnos se ubican en el nivel de tendencia alto de la dimensión poder de motivación de logro, estos resultados coinciden con los encontrados en el estudio de Navarro, X. (2018), que en su investigación denominada “Motivación de logro de los estudiantes de cuarto

y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016”, encontró que el nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016 fue tendencia alto.

Objetivo 3: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018, encontrándose que el 58% se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión logro de la motivación de logro en alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, estos resultados se asemejan a los encontrados en la investigación de Rojas, G. (2017) que se denominó “Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017 y tuvo como resultados que los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, tienen un nivel de tendencia alto en la dimensión logro de la motivación de logro.

Teniendo en consideración los resultados obtenidos en la presente investigación los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, presentan un nivel de Tendencia Alta en las tres dimensiones de Motivación de logro (afiliación, poder y logro), se puede concluir que el mayor porcentaje de los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú presentan deseos de superación y de

alcanzar el triunfo, como lo precisa Apolo (2017, p. 18-19), quien manifiesta que las características de los alumnos con tendencia alta en motivación de logro son:

- Buscan el triunfo de forma activa. Se ocupan de buscar soluciones y lo demuestran viendo cada situación como un desafío o reto a superar.
- Son personas que evitan la rutina.
- Su objetivo es conseguir desafíos nuevos que le permitan ir superando obstáculos en forma creativa e innovadora.
- Sus metas implican un reto de carácter moderado, capaces de lograr sin extrema facilidad y sin máxima dificultad. De esa manera, aprenden cosas nuevas y logran lo que se proponen aumentando su autoestima.

CONCLUSIONES

- El 56% (80) de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018 tiene un nivel de tendencia alto en la motivación de logro.
- Se concluye que el 56% (79) de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú - Tumbes, 2018 tiene un nivel de tendencia alto en la dimensión afiliación de la motivación de logro.
- El 61% (87) de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú - Tumbes, 2018 tiene un nivel de tendencia alto en la dimensión poder de la motivación de logro.
- El 58% (82) de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú - Tumbes, 2018 tiene un nivel de tendencia alto en la dimensión logro de la motivación de logro.

4.2 Recomendaciones

- ✓ Al director y a los docentes de la Institución Educativa República del Perú, dar a conocer los resultados con la finalidad de contribuir a mejorar el nivel de motivación de los estudiantes que han obtenido un bajo nivel de motivación de logro, asumiendo estrategias personalizadas.
- ✓ Que el director de la Institución Educativa República del Perú, gestione la capacitación de los docentes en temas relacionados a la motivación, con la finalidad que empleen técnicas adecuadas de motivación en el proceso de enseñanza – aprendizaje y obtengan mejores resultados.
- ✓ Que el director de la Institución Educativa República del Perú, promueva talleres de habilidades sociales, módulos y sesiones de aprendizaje que permitan al alumno potenciar sus habilidades, proponiendo premios de recompensa que lo estimulen acrecentar su esfuerzo.
- ✓ Que desde el hogar los padres se comprometan a incentivar y fortalecer la motivación de logro que permita que sus hijos crezcan con deseos de superación.

REFERENCIAS

- Abanto, L. (2016). *Clima social familiar de los estudiantes del segundo grado de secundaria con bajo rendimiento académico de la Institución Educativa La Perla de Yarinacocha*. (Tesis de licenciatura). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Perú. Disponible en <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042977>
- Alvarado, M. y Aguilar, A. (2013) *Estudio de la motivación laboral en los trabajadores del grupo kozue en la ciudad de Iquitos – 2013*. (Tesis para para optar el grado académico de magíster en gestión empresarial). Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, Iquitos–Perú.
- Amaya, J. (2015). *Relación entre clima social familiar y depresión en estudiantes del quinto año de secundaria de la Institución Educativa Mixto Zarumilla, 2014*. (Tesis de licenciatura). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Perú. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035919>
- Apolo M. (2017). *Motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del Distrito de Corrales – Tumbes, 2015*. (Tesis de licenciatura). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Tumbes, Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1958/MOTIVACION_DE_LOGRO_ESTUDIANTE_APOLO_LEON_MARIA_DIONICIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Argentina, A. (2013). *Motivación entre hábitos de estudio y rendimiento académico en estudiantes de primero básico*. (Estudio realizado en el Instituto Básico de Educación por Cooperativa, San Francisco La Unión, Quetzaltenango). (Tesis de licenciatura). Universidad Rafael Landívar, Guatemala. Disponible en: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2013/05/24/Gomez-Aura.pdf>

Arzapalo, B. (2018). *Motivación para el logro de los estudiantes del 4to y 5to año del nivel secundaria de la Institución Educativa Pública “Nuestra Señora de Fátima” Distrito de Ayacucho – 2017*. (Tesis de licenciatura). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000046369>

Ccoyllo M. (2018). *Motivación para el logro en adolescentes mujeres de 4to y 5to grado de educación secundaria de la Institución Educativa Pública “9 de diciembre” Provincia de Huamanga, Distrito de Ayacucho – 2017*. (Tesis de licenciatura). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3025/MOTIVACION_DE_LOGRO_ADOLESCENCIA_CCOYLLO_MALLQUI_MAYDA_ESVICORIE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cotrado A. (2015). *Motivación de logro y actitud emprendedora en estudiantes del 4to y 5to año de secundaria de la Institución Educativa Pública Teniente Coronel Alfredo Bonifaz Fonseca, Rimac-2015*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Hermilio Valdizan – Huánuco. Disponible en: http://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/UNHEVAL/2046/TM_Cotr

ado_Maquera_Alipio.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Escobedo, P. (2015). *Relación entre inteligencia emocional y rendimiento académico de los estudiantes del nivel básico de un colegio privado*. (Tesis de licenciatura). Recuperada de: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/84/EscobedoPaola.pdf>

García, A. (2015). *Relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”*. (Tesis para obtener el título de Licenciado en Psicología), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Tumbes – Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1967/AUTOESTIMA_ADOLESCENCIA_CHAVEZ_PURIZAGA_PATRICIA_YSABEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Imán, G. (2017). *Motivación del logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Perú-Canadá de Tumbes, 2017*. (Tesis para optar el título profesional de Licenciada en Psicología).

Ledesma F. (2018). *Motivación De Logro En Los Estudiantes Del Centro De Educación Técnico Productiva “Joaquín López Antay” Ayacucho – 2017*. (Tesis de licenciatura). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Filial Tumbes, Perú. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3105/MOTIVACION_PARA_EL_LOGRO_ESTUDIANTES_LEDESMA_PANTOJA_FRA

NCHESCA_SILVANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Morán, C, y Menezes, E, (2016). *La motivación de logro como impulso creador de bienestar: su relación con los cinco grandes factores de la personalidad*. International Journal of Developmental and Educational Psychology [en línea] 2016, 2 [Fecha de consulta: 2 de julio de 2018] Disponible en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349851777004>> ISSN 0214-9877

Navarro, X (2016). *Motivación del logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza-Tumbes, 2016 (Tesis para optar el título profesional de Psicología)*.

Núñez, C. y Quispe, S. (2016). *Motivación de logro académico y rendimiento académico en estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa Privada La Salle, Juliaca – 2015*. (Tesis de grado). Universidad Peruana Unión; Perú. Disponible en: http://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/516/Carmen_Tesis_bac_hiller_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Orellana, L. (2015). *Relación entre liderazgo y la motivación al logro de los estudiantes que participan en alguna agrupación estudiantil de las facultades de ingeniería, humanidades, ciencias jurídicas y sociales y ciencias económicas y empresariales*. (Tesis de posgrado). Universidad Rafael Landívar, Guatemala de la Sunción. Recuperado de: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Orellana-Luis.pdf>

Osorio, S. (2014). *La motivación de logro en los alumnos de los cursos de proyectos*

arquitectónicos de la licenciatura en arquitectura de la Universidad Rafael Landívar. (tesis de posgrado) Universidad Rafael Landívar. Guatemala de la Sunción. <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/05/83/Osorio-Eva.pdf>

Regalado, E. (2015). *Relación entre Motivación de logro y Rendimiento Académico en la Asignatura de Actividades Prácticas (tecnología) en los Estudiantes de Séptimo, Octavo y Noveno Grado del Instituto Departamental San José de la Ciudad de el Progreso, Yoro, Honduras.* (Tesis para maestría). Universidad Rafael Landívar, Guatemala de la Sunción recuperado de: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Regalado-Elder.pdf>

Rivera, G. (2014). *La motivación del alumno y su relación con el rendimiento académico en los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de Comayagüela, M.D.C., durante el año lectivo 2013.* (Tesis para optar el título de master en Investigación educativa). Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán; México. Disponible en: <http://www.cervantesvirtual.com/obra/la-motivacion-del-alumno-y-su-relacion-con-el-rendimiento-academico-en-los-estudiantes-de-bachillerato-tecnico-en-salud-comunitaria-del-instituto-republica-federal-de-mexico-de-comayaguela-mdc-durante-el-ano-lectivo-2013/>

Rojas, G. (2017). *Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.* (Tesis de licenciatura). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Disponible en:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2941/MOTIVACION_DE_LOGRO_ADOLESCENTES_ROJAS_CHORE_GABRIELA_CRISTINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rosales, V. (2015). *Relación entre locus de control y la motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015*. (Tesis de grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000041383>

Vivar, M. (2013). *La motivación para el aprendizaje y su relación con el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria*. (tesis de maestría). Universidad de Piura, Piura-Perú. Recuperado de: https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1813/MAE_EDUC_105.pdf

Vásquez, J. (2015). *Motivación de logro de los ingresantes a la Facultad de Ciencias de la Salud, Chimbote, 2014*. (Tesis de grado). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000039968>

Vílchez, R. (2018). *Relación entre motivación de logro y locus de control en los estudiantes del tercero, cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa del Ejército Mariscal Andrés Avelino Cáceres – Tumbes – 2016*.

(Tesis de licenciatura). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Perú.

Disponible

en:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045812>

ANEXOS

ANEXO 01:

ESCALA DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO(ML-1)

INSTRUCCIONES:

Esta escala le presenta a usted, algunas posibles situaciones. En cada una deberá indicar su grado de acuerdo o desacuerdo, para lo cual deberá poner una equis (X) debajo de la categoría que describa mejor sus rasgos motivacionales. Trabaje con el siguiente criterio:

1. Equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO
2. Equivale a MUY EN DESACUERDO
3. Equivale a EN DESACUERDO
4. Equivale a DE ACUERDO
5. Equivale a MUY DE ACUERDO
6. Equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

		DESACUERDO			DESACUERDO		
1		1	2	3	4	5	6
1	Cuando estoy con mi padres						
a.	Hago lo necesario por complacerlos						
b.	Cuestiona lo que parece inapropiado						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
2	En casa						
a.	Apoyo en la consecución de algún objetivo						
b.	Soy el que da temas a las ideas						
c.	Soy el que logra que se haga algo útil						
3.	Con mis parientes						
a.	Me esfuerzo para obtener su aprobación						
b.	Hago lo necesario para evitar su influencia						
c.	Puedo ser tan afectuoso como convenga						
4.	Cuando tengo que trabajar en grupo						
a.	Acomodo mi ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos						
b.	Destruyo sus armas para facilitar el análisis						
c.	Finalmente hago visible mi estilo en la presentación						
5.	Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo						

a.	Me sumo al trabajo de los demás							
b.	Controlo el trabajo de los demás							
c.	Ordeno para evitar errores							
6.	Si el trabajo dependiera de mi							
a.	Elegiría a asesores con mucho talento							
b.	Determinaría las formas y normas del trabajo							
c.	O para evitar errores							
7.	Mis amigos:							
a.	Los trato por igual							
b.	Suelen acatar mis ideas.							
c.	Alcanzo mis metas con o sin ellos.							
8.	Cuando estoy con mis amigos.							
a.	Los miro como modelos							
b.	Censuro las bromas que no me parecen.							
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas							
9.	Cuando mis amigos están con sus amigos							
a.	Busco la aceptación de los demás							
b.	Orienta el tema de conversación							
c.	Los selecciono según me parezca							
10.	Con el sexo opuesto							
a.	Busco la forma de controlar la situación.							
b.	Tienen la forma de orientar la situación							
c.	Soy simpático si me interesa							
11.	El sexo opuesto							
a.	Es un mérito para consolidar la identidad sexual							
b.	Sirve para comprobar la eficacia perspectiva.							
c.	Permite la comprensión del otro.							
12.	En la relación de pareja							
a.	Ambos se complacen al sentirse acompañados							
b.	Uno de ellos es quien debe orientar la relación							
c.	Intento por obtener mayor docilidad.							
13.	Respecto a mis vecinos							
a.	Busco los lugares donde se reúnen							
b.	Decido que deben hacer para mejorar algo							
c.	Les ayudo siempre que obtenga un beneficio							
14.	En general, con mis conocidos del barrio							
a.	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos							
b.	Son fáciles de convencer y manejar							
c.	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad							
15.	En general, con mis conocidos del barrio							
a.	Acato lo que se decide en grupo							
b.	Impongo mis principios							
c.	Espero que me considere un ganador							
16.	Siempre que nos reunimos a jugar							
a.	Acepto los retos, aunque me pare							
b.	Aceptan mi consejo para decidir							
c.	Elijo el juego en el que puedo ganar							

17.	Durante el juego						
a.	Me adapto a las normas						
b.	Impongo mis reglas						
c.	Intento ganar a toda costa						
18.	Cuando el juego termina						
a.	Soy buen perdedor						
b.	Uso las normas más convenientes						
c.	Siempre obtengo lo que quiero						

ANEXO 02:

MATRIZ DE CONSISTENCIA INTERNA DEL PROYECTO

PROBLEMA	VARIABLE	INDICADORES	OBJETIVOS	METODOLOGÍA	TÉCNICAS
¿Cuál es la motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018?	Motivación de logro	Afiliación Poder Logro	OBJETIVO GENERAL	TIPO DE INVESTIGACIÓN	Encuesta
			Identificar la motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018	Descriptiva	
				NIVEL	
			OBJETIVOS ESPECÍFICOS	cuantitativo	
			<ul style="list-style-type: none"> - Identificar el nivel la motivación de logro en la dimensión afiliación de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018. - Identificar el nivel la motivación de logro en la dimensión poder de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018. - Identificar el nivel la motivación de logro en la dimensión logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú Tumbes-2018. 	DISEÑO	
				No experimental Trasversal descriptivo	
				POBLACION	
				225 Alumnos	
				MUESTRA	
			142 alumnos		

ANEXO 03

VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Validez: La demostración si la escala cumple con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez del constructo. Para la validez del contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del JI cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces, a un nivel del 0.01 de significación.

Confiabilidad: La escala presentó una puntuación de 0,91 en el Alfa de Cronbach de Motivación de logro.

ANEXO 04

Consentimiento Informado



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA



Tumbes.....de 2018

Estimado

La Escuela Profesional de Psicología de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote apoya la práctica de obtener el consentimiento informado, y proteger a, los sujetos humanos que participen en investigación.

La siguiente información tiene por objeto ayudarle a decidir si aceptará participar en el presente estudio. Usted está en libertad de retirarse del estudio en cualquier momento.

Para tal efecto se le pedirá que responda según sea su forma de pensar a los siguientes cuestionarios que se le entregaran a continuación Nos interesa estudiar la MOTIVACION DEL LOGRO EN ALUMNOS DE CUARTO Y QUINTO GRADO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCION EDUCATIVA REPUBLICA DEL PERÚ - TUMBES, 2018

Esta información es importante porque nos ayudará a conocer el nivel de motivación de logro de los alumnos de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú -Tumbes, 2018

Nos gustaría que usted participara de esta investigación, pero tal participación es estrictamente voluntaria. Les aseguramos que su nombre no se mencionará en los

hallazgos de la investigación. La información sólo se identificará mediante un código numérico.

Si le gustaría tener información adicional acerca del estudio antes o después que finalice, puede ponerse en contacto con cualquiera de nosotros por teléfono o por correo.

Agradecemos su atención y apreciamos su interés y cooperación.

Atentamente,

Thalia Saavedra Reto
Estudiante de Psicología

Mgtr. Guillermo Zeta Rodriguez
Docente tutor de Investigación

(Sujeto)

ANEXO 05

CUADRO DE PRESUPUESTO.

ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
	USB	Unidad	1	25	25
1. BIENES	HOJAS	Millar	3	15	45
	FOTOCOPIAS	Global	200	0.10	20
2. SERVICIOS	INTERNET	Global	2	10	20
	TELÉFONO	Global	1	35	35
	TRANSPORTE	Global	5	20	100
	TOTAL				245