



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA**

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE
TERCERO Y CUARTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA
INSTITUCIÓN EDUCATIVA “JULIO CÉSAR OLIVERA
PAREDES”-TUMBES, 2019.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA**

AUTORA

JULCA CORREA, JULISSA

ASESOR

VALLE RIOS, SERGIO ENRIQUE

PIURA - PERÚ

2020

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Dra. Quintanilla Castro, María Cristina
Presidente

Mgtr. Camero Morales, Marco Antonio
Miembro

Dra. Castillo Sánchez, Julieta Milagros
Miembro

Mgtr. Valle Rios, Sergio Enrique
Asesor

AGRADECIMIENTO

A **Dios** todo poderoso por darme las fuerzas y sabiduría para tomar decisiones, guiando cada paso que doy en mi vida, y poner en mi camino a personas maravillosas que han sido mi soporte y compañía durante todo ese periodo de mis estudios y así poder concluir mis metas.

A la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes, por permitirme realizar mi investigación, y a los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria por su tiempo y dedicación.

A Lic. Sergio Valle: A lo largo de nuestra vida conocemos personas, que nos brindan su confianza, conocimiento y que son ejemplo a seguir muchas gracias.

DEDICATORIA

A la persona más importante de mi vida, mi madre Liliana, por estar presente en todo tiempo motivándome y enseñarme que todo es posible y que los sueños se pueden cumplir, y para Dios todo es posible.

A mis lindas hermanas por apoyarme en los momentos difíciles y estar siempre conmigo **motivándome** y diciendo: ¡tú puedes!! no te rindas!, persevera hasta el final.

Con mucho cariño a mi esposo por su amor incondicional, A mis hijos que son mi motor y motivo de mi vida, por darme las fuerzas para seguir hasta el final a pesar del obstáculo ellos son lo más importante.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental, transversal. La población muestral estuvo conformada por un total de 64 estudiantes de tercero y cuarto 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 2016 y en el programa estadístico SPSS versión 22, obteniendo medidas estadísticas descriptivas, como la tabla de distribución de frecuencias y porcentuales. De los resultados obtenidos se concluye: El 55% de los estudiantes se ubica en un nivel de tendencia alto de la motivación de logro, en la dimensión de filiación 64% se ubica en un nivel de tendencia alta, en la dimensión de poder 63% se ubica en tendencia alta, en la dimensión de logro 61% se ubica en un nivel de tendencia alto. Se concluyó que los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes se encuentran en el nivel de motivación de logro de tendencia alto.

Palabras clave: Motivación, logro y adolescentes.

ABSTRACT

The present work of investigation has as purpose to indentigation the levels of motivación of achievement in the students of third and fourth of secondary of the Educational Institution Julio Cesar Olivera Paredes-Tumbes,2019 his I do an study of type quantitative of level descriptive, he design not experimental, transverse. The population was. Conformed. By in total of 64 students of third and fourth of secondary; for the harvest of datums he I apply the ladder of M-L Motivation of achievement of Luis Alberto Vicuña Peri. The analysis and programme Microsoft Excel 2016 and in the programme statistical sps versión 22, getting measures statistical descriptives, as the board of distribution of frequencys and percentage of the results. Obtained his concludes the 55% student hits locate in an level of tendency high, in the dimensión of filiation 64% is located in an level of high trend, in the dimensión of power 63% is located in high trend, in the dimensión of achie vement 61%is located in an level of high trend. He I concluded that the students of third and fourth year of secondary of the Educational Institution Julio Cesar Olivera Paredes walls he lind in an level of motivation of achievement of high trend.

Keywords: Motivacion, Achievement and teenagers

INDICE DE CONTENIDO

	Pág.
JURADO EVALUDOR Y ASESOR.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	6
III. METODOLOGÍA.....	61
3.1. Diseño de la investigación.....	61
3.2. Población y muestra.....	62
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores... ..	62
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	63
3.5. Plan de análisis	65
3.6. Matriz de consistencia... ..	66
3.7. Principios éticos.....	67
IV. RESULTADOS	68
4.1. Resultados.....	68
4.2. Análisis de resultados... ..	72
V. CONCLUSIONES.....	76
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	77
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	78
ANEXOS.....	83

INDICE DE TABLA

	pág.
TABLA I: Nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes – Tumbes,2019.....	68
TABLA II: Nivel de motivación de logro en la dimensión de filiación del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes,2019.....	69
TABLA III: Nivel de motivación de logro en la dimensión de poder del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes,2019.....	70
TABLA IV: Nivel de motivación de logro en la dimensión de logro del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes,2019.....	71

INDICE DE FIGURAS

	pág.
FIGURA 01: Nivel de motivación de logro de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes –Tumbes, 2019.....	68
FIGURA 02: Nivel motivación de logro en la dimensión de filiación del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019.....	69
FIGURA 03: Nivel motivación de logro en la dimensión de poder del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019.....	70
FIGURA 04: Nivel de motivación de logro en la dimensión de logro del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019.....	71

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa “Julio César Olivera Paredes”-Tumbes,2019. En nuestro país, podemos evidenciar a estudiantes desmotivados y con bajo rendimiento en las áreas académicas y esta situación se debe a diversos factores tanto familiar, social y económicos.

Atoche (2015) alega. “En su investigación que la motivación de logro se refiere a realizar las cosas, actividades de la vida, por el deseo, el gusto y el placer de hacerlas bien, además afirma que la motivación es una acción mental para animar o animarse a ejecutar algo con entusiasmo, interés y diligencia” Es influir en el ánimo para proceder de un modo determinado.

Choliz (2004) menciona que” la motivación de logro posee un efecto determinante sobre el estudiante en general, percibido en la responsabilidad de su quehacer dentro del aula, en deberes escolares, investigaciones de trabajo, participación en equipo en trabajadores activos, por lo cual refleja su desempeño adecuado en el ámbito académico”.

La presente investigación se titula motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa “Julio César Olivera Paredes-Tumbes”, 2019.la motivación de logro de los estudiantes comprende el sentirse motivados y puesta en práctica. Desde luego sirve para conocer que tanto influye positivo o negativo entre la motivación de logro y ser base para

investigaciones futuras, vinculadas al tema que servirá para seguir procesando más información acerca el tema, los elementos con desempeño académico adecuado de la motivación intrínseco y extrínseco.

La motivación escolar es un proceso general por el cual se inicia y dirige una conducta hacia el logro de una meta. “Este proceso involucra variables tanto cognitivas como afectivas: cognitivas, en cuanto a habilidades de pensamiento y conductas instrumentales para alcanzar las metas propuestas; afectivas, en tanto comprende elementos como la autovaloración, auto concepto, etc.” (Navarro, 2003, pág. 6)

La motivación de logro es de vital importancia en la enseñanza aprendizaje de los estudiantes y en su vida en general; y como debe ser aplicada en la carrera docente desde su desempeño en las aulas son cuestiones que se deben adoptar para mejorar el desempeño escolar (Apolo, 2017, pág. 1)

La descripción de la motivación de logro en el ámbito de la psicología Freud escribió acerca del hedonismo, los instintos y la motivación inconsciente, especifica que el individuo busca la obtención de placer y la evitación de dolor, pero además, propone que el ser humano puede relegar la obtención de un placer inmediato, incluso a expensas de sufrir un dolor momentáneo, con la finalidad de conseguir un placer mayor a medio o largo plazo. (Palmero, Gomez, Carpi, & Guerrero. 2008)

Debido a la situación problemática anterior mente descrita se planteo la siguiente pregunta:

¿Cuál es el nivel de motivación de logro que presenta los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa “Julio César Olivera Paredes”-Tumbes,2019? Para dar respuesta a la interrogante se plantearon los siguientes objetivos:

Determinar la motivación de logro en escolares de tercero y cuarto año de secundaria de Institución Educativa, “Julio César Olivera Paredes”, Tumbes-2019

Identificar nivel de motivación de logro en la dimensión de filiación en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes-Tumbes,2019.

Identificar nivel de motivación de logro en la dimensión de poder en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes,2019.

Identificar nivel de la motivación de logro en la dimensión de logro en los alumnos de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Oliver Paredes-Tumbes,2019.

La presente investigación es de suma importancia porque nos permite conocer los niveles de la motivación de logro en los estudiantes; en la dimensión de filiación, poder y logro para ello se empleó un plan de intervención que permite delimitar patrones que caracterizan la motivación en los estudiantes

Sin embargo, la información obtenida, se utilizará con fines de reforzar su motivación y aumentar sus esfuerzos al logro de sus expectativas y alcanzar un óptimo nivel de motivación.

La vida académica es un ambiente importante en vista de que se forman las nuevas generaciones de relevo que tomaría las riendas económicas sociales y culturales de manera que ayuden y favorezcas las ganas de salir adelante.

La presente investigación se justifica por la situación problemática que viene presentado la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa “Julio César Olivera Paredes”- Tumbes,2019. Por lo que al analizar la variable de investigación a nivel teórico organiza y recopilara información relevante permitiendo profundizar la variable de estudio, la misma que ayudara a futuras investigación. Desde el punto de vista práctico los resultados de esta investigación permitirán que los resultados obtenidos se puedan elaborar y aplicar estrategias que vallan en beneficio de mejorar la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa” Julio César Olivera Paredes”- tumbes,2019. Desde el punto de vista metodológico través de la aplicación del instrumento de la variable de estudio se deberá cumplir con los objetivos específicos propuestos de la investigación, tiene como finalidad de concientizar a los alumnos sobre su motivación que facilite tomar decisiones que favorezcan su futuro.

La parte metodológica de la presente investigación fue de nivel descriptivo de tipo cuantitativo, el diseño no experimentar transversal, teniendo una población muestral de 64 alumnos los cuales fueron de tercero y cuarto año de nivel secundaria de La Institución Educativa” Julio César Olivera Paredes”- Tumbes, 2019, los resultados obtenidos de la variable motivación de logro en la dimensión

de afiliación el 64% de los estudiantes se ubican en un nivel de tendencia alto, dimensión de poder el 63 % de los estudiantes se ubican en un nivel de tendencia alto, y por último en la dimensión de logro el 61% se ubicaron el nivel de tendencia alto. Concluyendo que la mayoría de los alumnos de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa “Julio César Olivera Paredes”- Tumbes, 2019. Tiene un nivel de tendencia alto de la motivación de logro.

Para esta investigación se estructuró en capítulos: el primer capítulo contiene la introducción: se expone el planteamiento del problema, justificación de la investigación, objetivo general, y los objetivos específicos.

El segundo capítulo se considera la revisión de la literatura: se presentan los antecedentes, las bases teóricas.

El tercer capítulo se evidencia la metodología: se describe en el diseño de la investigación, como también la población y muestral, definición y operacionalización de la variable, instrumento de medición.

El cuarto capítulo obtenemos los resultados: en el cual contiene la presentación de los resultados que se obtuvieron durante la aplicación del instrumento, así como también, así como también se contrasta los resultados.

El quinto y último capítulo se considera las conclusiones, finalizando con aspectos complementarios, referencias y anexos.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Regalado, E. (2015) en su trabajo de investigación titulada "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". Universidad Rafael Landívar. Guatemala, tuvo como objetivo general: determinar si existe relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico, en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado de educación básica en el área de actividades prácticas (Tecnología) en el Instituto Departamental San José, Honduras. La muestra estuvo conformada por 14 estudiantes de séptimo, 14 estudiantes de octavo y 12 estudiantes de noveno, sus edades oscilaban entre 12 y 16 años. Para obtener los resultados se utilizó la Escala de Motivación de logro ML 1, realizada por Morales (2013). Luego de los resultados obtenidos, se llegó a la conclusión que no existe relación estadística entre los niveles de motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado.

Chandi, K;& Osorio, L. (2015) en su trabajo de investigación Motivación para aprendizaje, como objetivo principal "determinar la motivación para el aprendizaje en estudiantes de la Facultad de Psicología de la Universidad de Cuenca" del Cantón Cuenca de la Provincia del Azuay. El estudio fue descriptivo con comparación de grupos, utilizando una metodología cuantitativa, pues se contrastó el nivel de

motivación de los estudiantes con su desempeño académico. La población de estudio fue de: 43 estudiantes de los primeros ciclos. Para la recolección de información se utilizó el Test "MAPE II". La herramienta empleada para el análisis de datos, fue el programa estadístico SPSS versión 20 y el programa Microsoft Office Excel 2013, para la elaboración de gráficos y tablas estadísticas, mediante estas herramientas se obtuvo que el 51,2% de los estudiantes presentan una motivación baja hacia el aprendizaje, contrario a los estudiantes que se sienten motivados que representan el 39,5%. También se observó que la población analizada no presenta diferencias entre motivación y desempeño. Finalmente se identificó que la motivación incide en el aprendizaje, pero ésta no es el único factor que la determina.

Antecedentes Nacionales.

Chavarría, S. (2018) realizó una investigación denominada motivación para el logro en estudiantes de nivel secundario de cuarto y quinto año de la Institución Educativa pública "Señor De Los Milagros". Distrito Jesús Nazareno departamento de Ayacucho, 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, fue de tipo cuantitativo, descriptivo - correlacional y transversal, la muestra estuvo constituido por 142 estudiantes del 4to y 5to grado, de ambos sexos. Utilizando como instrumento un cuestionario a la escala de motivación de logro ML1 (Dr. Luis Vicuña, 1996). Por ello el resultado es: 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. En Conclusiones: 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.

Ccoyllo, M. (2018) realizó una investigación denominada 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, tuvo como objetivo general identificar el nivel de motivación para el logro en adolescentes mujeres de 4to y 5to grado de educación secundaria de la Institución Educativa “9 de diciembre”. Provincia de Huamanga, distrito de Ayacucho – 2017 lo cual Utilizó un enfoque cuantitativo, con una metodología de tipo descriptivo y un diseño no experimental de corte transversal, la población es de 182 alumnas y la muestra estuvo conformada por 124 estudiantes, Utilizando como instrumento un cuestionario a la escala de motivación de logro ML1 (Dr. Luis Vicuña, 1996). obtuvo como resultados indican que el 89% que hacen un total de 110 estudiantes se ubican en el nivel medio de motivación de logro, seguido por un 10% que hacen un total 13 estudiantes que están ubicados en el nivel alto de motivación de logro y el 1% con un total de 1 estudiantes tienen un nivel bajo de motivación de logro. La investigación concluye que el 89% de las alumnas se encuentran en el nivel medio de motivación de logro.

Sánchez. & Quintana, A. (2016) señala en su investigación titulado “Atribución de motivación de logro y rendimiento académico en matemáticas”,

con un estudio de tipo no experimental, transversal o transaccional, la población estuvo conformada por estudiantes de educación secundaria de sectores socio económicos medio bajo del distrito de lima los cuales se tomaron de muestra 993 estudiantes varones y mujeres que cursan el tercero, cuarto y quinto grado de educación secundaria. Llegando a la conclusión que el rendimiento académico guarda relación con el interés por el curso, la atribución de resultados al propio esfuerzo, la esperanza de obtener un resultado determinado.

Antecedentes Locales

Guerrero, T. (2018) realizo una investigación llamada “Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan de la Virgen – Tumbes”, se obtuvo como objetivo general determinar el nivel motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa De San Juan de la Virgen, lo cual fue de tipo cuantitativo del nivel descriptivo con un diseño no experimental de corte trasversal; la población muestra estuvo conformada por 190 estudiantes, Se utilizó el instrumento de la escala de motivación de logro Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri de 1997, obtuvo como resultado un nivel de tendencia alta en motivación de logro y la dimensiones de filiación 56,84% en tendencia alta, en la dimensión de poder 48,95% en tendencia alta, en la dimensión de logro 51,58% de tendencia alta y se llegó a la conclusión que los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan De La Virgen se encuentran en un nivel de tendencia alta en la escala de motivación de logro.

Imán, G. (2018) realizo una investigación llamada motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa

“Perú – Canadá” Tumbes, tuvo como objetivo determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá” por lo tanto 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” con una muestra de 110 estudiantes, se aplicó como instrumento un cuestionario a la escala de motivación de logro ML1 (Dr. Luis Vicuña, 1996). Obtuvo como resultado de la variable de estudio, muestra que el estudiante 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.

García, C. (2018) realizó su investigación titulada “motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa n° 006 Mercedes Matilde Avalos De Herrera – Tumbes, 2018. tesis para optar el título profesional de licenciada en psicología, su investigación fue de tipo descriptivo, de nivel cuantitativo, con un diseño no experimental, trasversal. La población estuvo conformada por 130 estudiantes, el instrumento utilizado fue la Escala de Motivación de Logro de Vicuña Peri. Para el procesamiento de la información, los datos fueron tabulados en una matriz haciendo uso del Microsoft Word / Excel 2010

y el software estadístico SPSS versión 22, obteniendo medidas de estadísticas descriptivas, como tablas de distribución de frecuencia y porcentuales y contingencia. Se obtuvo como resultado que en la dimensión afiliación el 56.92 % de los estudiantes se ubican en el nivel tendencia alto de motivación de logro, en la dimensión poder el 46.15% de los estudiantes se ubicaron en nivel de tendencia alto, en la dimensión logro el 51.54% se ubicaron en el nivel de tendencia alto. De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que la mayoría de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera; –Tumbes, 2018. Tienen un nivel tendencia alto de motivación de logro.

Apolo, M. (2017) realizó una investigación denominada motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del Distrito de Corrales - Tumbes, tuvo como objetivo general: Identificar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del Distrito de Corrales, lo cual fue de tipo descriptivo del nivel cuantitativo, no experimental de corte transversal, con una población-muestra de 194 estudiantes, utilizando como instrumento un cuestionario a la escala de motivación de logro ML1 (Dr. Luis Vicuña, 1996). como resultados en las dimensiones de motivación de logro en sus dimensiones de logro 66.49% tienen un nivel de tendencia alto, filiación 64.43% tienen un nivel de tendencia alto, poder 61.34% tienen un nivel de tendencia alto.

2.2. Bases teóricas.

Motivación.

Moran, A. (2016) “la motivación de logro como el impulso creador de bienestar: su relación con los cinco grandes factores de la personalidad, la motivación es un impulso de superación de situaciones de rendimiento preocupación por hacer las tareas cada vez mejor, lograr objetivos difíciles y alcanzar un nivel de rendimiento óptimo en el que ocupa un rol esencial en la realización de actividades en la orientación motivación y en sus relaciones sociales.

Los seres humanos intentan conscientemente alcanzar esas metas especialmente relacionadas con sus objetivos futuros. 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.

La motivación consiste en proporcionar un motivo para actuar en una forma deseada. El motivo debe ser válido para la persona a quien pretendemos motivar; el motivo es válido cuando satisface una necesidad.

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. Naranjo, M. (2009).

Ajello & Naranjo. (2009) señala que la motivación debe ser entendida como la trama que sostiene el desarrollo de aquellas actividades que son significativas para la persona y en las que esta toma parte. En el plano educativo, la motivación debe ser considerada como la disposición positiva para aprender y continuar haciéndolo de una forma autónoma.

Martinez.M.(2010) refiere que todo proceso psíquico (percepción, memoria, pensamiento, tendencia, emoción, sentimiento, etc.) refleja la interacción establecida ente el sujeto y el mundo, y sirve para regular la actividad del individuo, su conducta. Todo fenómeno psíquico es, a su vez, un reflejo de la realidad y un eslabón en el proceso de regulador de la actividad.

La motivación se entiende la compleja integración de procesos psíquicos que efectúa la regulación inductora del comportamiento, pues determina la dirección (hacia el objetivo-meta buscado o el objeto evitado), la intensidad y el sentido (de aproximadamente o evitación) del comportamiento. Gonzalez, (2008) la motivación es un fenómeno psíquico, ideal, subjetivo.

La actividad nerviosa superior es una actividad material, fisiológica del cerebro, sin embargo, el reflejo, la imagen psíquica, se produce en virtud de ella es una propiedad de la misma. esto explica que la tendencia motivacionales, psíquicas e ideas, pueden regular la actividad externa y material de hombre, pues la actividad nerviosa superior, en cuanto constituye un reflejo psíquico del mundo es la regula y dirige la actividad del ser humano

Apolo,M. (2018) refiere que es muy importante descubrir o saber a través de diversas estrategias o medios conocer cuan motivados están los adolescentes

porque de ello depende el buen desempeño escolar y su capacidad para realizar soluciones ante problemas que debe enfrentar en su diario vivir ya sea en un nivel escolar, familia o la sociedad misma.

Uranga (2016) El componente cognitivo se relaciona con los procesos de conocimiento. Cognición implica pensamiento, percepción, abstracción síntesis, organización, elección, etc. El componente biológico fundamenta en el hecho de la conducta que depende de los principios de una estructura genética del sujeto. El aprendizaje es un componente que juega un papel en la motivación “motivos adquiridos” es denominado logro y poder.

Chandi, K. & Osorio, J. (2015) La motivación es un proceso que impulsa al ser humano a iniciar una conducta y mantenerla, ya sea por interés propio (factores internos) o por obtener un beneficio (factores externos), hay que tener claro que el contexto influye notablemente en esta motivación y por ende en la conducta, también es importante señalar que en el contexto educativo la motivación juega un papel fundamental, pues predispone al estudiante hacia el aprendizaje

Ante lo mencionado la suscrita considera que la motivación es una razón que inclina a realizar los objetivos trazados a lo largo de nuestra vida, si bien es cierto los seres humanos tomamos decisiones en base de cómo estamos motivados para satisfacer nuestras necesidades fisiológicas y sociológicas, Lo que determina una conducta o acción que no ocurre de forma espontánea, si no que es inducida por estímulos internos o estímulos externos (incentivos) asimismo la persona

demuestra sus habilidades y destrezas obteniendo buenos resultados en el área Escolar.

Arroyo, D.(2014) teniendo estos aspectos en cuenta resulta que la psicología en la motivación tiende a manifestarse como mínimo una conducta inicial o acción determinada o se produce un cambio, lo que persigue a una determinada meta y razón por lo cual se selecciona determinadas metas y otras no es la persistencia que depende de cada una si desea realizarlas.

Schunk (1997) citado por Rivera. G (2014) en su investigación “la motivación se refiere al proceso de fomentar y sostener conductas orientadas a metas. esta no se observa directamente si no que se infiere de los indicios conductuales de la gente: expresiones verbales, elecciones de tareas, esfuerzo invertido y dedicación. la motivación es un concepto explicativo que se utiliza para entender al comportamiento”.

Freud, (1905) citado por Herrera (2018) Los primeros estudios psicológicos respecto a la motivación pretendieron explicar la conducta mediante la intervención de fuerzas instintivas que empujaban a actuar de una determinada manera a las personas, Algo así como fuerzas irracionales, impulsivas e innatas no aprendidas que funden todo en cuanto a las personas hacen que sientan, perciban y piensen.

Explica la motivación que la ineficacia o eficacia de un reforzador, ya que son las mociones de un dependiente los que determinan la fuerza de ese reforzador

para ese sujeto determinado; e.g. un gesto cariñoso de unas felicitaciones del educador, constituye un reforzador muy valioso para un estudiante necesitado de aprobación, pudiendo no tener valor alguno para un educando en busca de autonomía. asimismo, señala la meta o dirección hacia la que está orientada una persona, así como el tiempo dedicado a las actividades en las que se compromete.

Herrera, F (2018) refiere que las actividades que realiza un alumno en el ambiente escolar y el tiempo que le dedica a cada una de ellas, están relacionados estrechamente y casi linealmente con la motivación, constituyendo, además, un buen predictor de su rendimiento académico.

Motivación y proceso psíquico

González (2008) Todo proceso psíquico constituye la unidad de lo cognoscitivo y lo afectivo. Los objetos reflejados cognoscitivamente en los fenómenos psíquicos afectan las necesidades de individuo, por lo que provoca en una determinada actitud emocional, o sea, vivencias afectivas predominantemente pasiva o activa.

Antecedentes Históricas

En el largo camino de la historia, el pensamiento occidental, se ha diferenciado por estudios de la conducta diferente a la época moderna. Anteriormente se pensaba que los individuos, al pensar estaban dotados de la razón, ya que tiene libertad para elegir. La razón manda a la voluntad para hacer lo debe hacer cuando lo necesita el caso y de allí el compromiso de la conducta

humana. Esta manera de pensar, también llamado racionalismo, es lo que en sus escritos describían Platón y Aristóteles y ha sometido el pensamiento occidental hasta mediados del siglo XIX. Se produjeron dos hechos trascendentales que fueron necesarios para dar paso a una nueva concepción racionalista a otra como la motivación.

Fue necesario en primer lugar que filósofos asociacionistas británicos, quienes discutían que el ser humano aprende, no de la razón sino a partir de la experiencia vivida de cada individuo. Por ende, lo anterior a la voluntad y de elegir, su pensamiento, todos están ligados por los hechos que ocurridos y hemos estado expuestos; esto quiere decir que lo que determina la conducta, la voluntad, no era a elección propia sino a causa de las experiencias vividas personalmente, y que estas eran utilizadas para pronosticar cambios a voluntad propia.

El segundo hecho importante fue la teoría dada por Charles Darwin Teoría de la evolución, que diseña dos importantes propuestas para psicología motivacional. Las cuales son: a. Los animales y los hombres simbolizan a especies progresivas del conjunto biológico continuo. b. Todo ser vivo contiene tendencias sobre su conducta congénitas que les llevan a manifestar determinados estímulos, como el dolor, la sed o el hambre. De estos estímulos dependerá que el organismo sobreviva. Estas dos propuestas van a ser el punto de inicio de la teoría del instinto y la teoría del impulso.

Teoría primitiva

William James definió en el libro *Psicología de la Motivación y Emoción* de Palmero, Chóliz (2002) “la facultad de actuar de manera que se produzca determinados fines sin preverlos y sin que haya una educación anterior acerca de su ejecución” Para James, una vez realizada la actividad instintiva ocurriría luego que el individuo tuviera prevención en el futuro. La prevención podría proveer o bloquear la expresión del instinto, de esta manera se realizaría el traspaso de la teoría del racionalismo a la motivacionales.

La teoría del impulso

La teoría del impulso hizo caer a la del instinto, los investigadores iniciaron sus investigaciones sobre la influencia de los impulsos biológicos, como el hambre, la sed, el sexo, por encima de la conducta de los animales. Reeve, cito a Hull (1995) quien propuso la teoría mejor fundamentada sobre el impulso y la conducta humana, pues planteo que los impulsos biológicos suministraban a la motivación para realizar una conducta ya aprendida en un hecho a realizar. Hull en su sistema explica, que la conducta es producto de la motivación (también definida como impulso) y del aprendizaje (este está definido por ser un hábito o impulso asociado de propio estímulo y una respuesta dada), también precisó estratégicamente la fuerza en relación al hábito y este en función de cuantas veces se dio el ensayo de los aprendizajes anteriores, y el nivel de impulso del tiempo de privación o del grado de intensidad de un estímulo perjudicial. Estos impulsos

tienen como trabajo brindar fuerza o intensidad a la conducta, en cambio los hábitos tenían una función directiva.

Hull refiere que para realizar una conducta, se necesita el hábito como el impulso su valor sea mayor que cero, pues un número multiplicado por cero da cero. Entonces podemos decir que a medida que el nivel de impulso aumenta, las diferencias entre las respuestas relacionadas con los diferentes hábitos aumentarán. en labores no difíciles, en las que existe una sola oposición dominante, el nivel de atracción aumentará y esto perjudicará en la ejecución de la respuesta.

La teoría de la voluntad

A inicios del siglo XX hubo muchas teorías sobre la voluntad. Nos dicen que la voluntad es un proceso que proviene de la manifestación de las sensaciones, imágenes o sentimientos. Otros investigadores por el contrario pensaban la voluntad es una entidad psíquica independiente.

El concepto hace referencia a la autoridad que ejerce sobre los pensamientos y el accionar que representan internamente a una meta. Podemos decir que la intención de hacer algo, por menos del nivel de conciencia de acuerdo con la representación del objetivo, el recorrido de la actividad mental, lo que proporciona la realización efectiva de la acción deseada.

Conceptualización de la motivación

Della (2012) refiere que proponer, en cambio, la metáfora de un vórtice motivacional, que captura las ideas desarrolladas a partir de percepciones y representaciones (influidas por los medios de comunicación, el entorno familiar, etc.), la cultura a la que está pertenece, la motivación y las experiencias de éxito o fracaso en el aprendizaje en un contexto determinado.

El producto del vórtice puede ser negativo en el individuo o en su entorno (familia, amigos, medios de comunicación, etc.) se dan actitudes negativas (como la xenofobia) hacia la comunidad o hacia un grupo de ellos.

Palomino (2012) la corriente humanista también ha resaltado la importancia del componente afectivo; para que el aprendizaje sea significativo, la materia objeto de enseñanza debe ser relevante para el alumno, que debe ser considerado como un cliente, por lo que deben tenerse en cuenta sus propias aptitudes, expectativas y necesidades, el interaccionismo social según Vigotsky, sitúa al individuo dentro de un entramado de relaciones sociales a través de las que se determina la experiencia, se desarrolla el aprendizaje y se transmite la cultura. Este proceso tiene lugar gracias a la “mediación de personas significativas en la vida del alumno (padres, profesores, etc.). En relación con el aprendizaje de una persona significativa sería un hablante nativo con el que el alumno pudiera entrar en contacto, constituyendo el referente más cercano de la comunidad de hablantes de esa lengua.

Gibson (2016) la motivación es el concepto que utilizamos al describir las fuerzas que actúan sobre el individuo o que parte de el para iniciar y orientar su conducta.

Solana (2013) la motivación es lo que hace que un individuo actúe y se comporte de una determinada manera. Es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que decide, en una situación dada, con que vigor se actúa y en qué dirección se encauza la energía; mención a otros factores motivacionales que pueden revestir especial importancia en relación con el aprendizaje: el auto concepto (que comprende un componente afectivo, la ansiedad, y uno cognitivo, la autoevaluación de la competencia), y la necesidad de logro (concebida como un rasgo estable de la personalidad).

Bases genéticas de la motivación

Para el investigador, existen algunas motivaciones que han evolucionado por el transcurso de una selección natural, ya esto ayuda a las personas a adaptarse a su medio. Por ejemplo, el hombre ha desarrollado un miedo a las serpientes, y así este miedo le mantiene alejados de este animal peligroso. Este enfoque evolucionista nos dice que existe un último motivo, y este sería la base de todas las motivaciones conocida como actitud inclusiva. La teoría de la optimización nos dice que el individuo se esfuerza por mejorar las representaciones de sus genes en generaciones al futuro.

Cófer (1993) El enfoque evolucionista es importante por su capacidad para hacer entender las tendencias de la conducta que han alcanzado a establecer parte de la naturaleza humana y sin esta no existiría explicación. Además, nos sugiere un importante contrapunto para no considerar solamente a los factores ambientales cuando de intentar explicar una conducta.

Tipo de motivación

Motivación intrínseca

Fernández, V (2016). El deseo impulsa la conducta es interno. La ilusión, el desinterés, etc. Son ejemplos de estímulos internos que dan lugar a la conducta intrínseca que hace al individuo disfrutar “sin más” de lo que hace, Así mismo es el deseo de ser efectivo y de ejecutar una conducta por un interés propio, sin embargo, supone buscar recompensas externas y evitar castigos.

Garzón y Sáenz (2012) En tanto la motivación intrínseca es aquella tendencia inherente a la búsqueda de la novedad y de los retos, a la extensión y ejercicio de las capacidades personales, a la exploración y al aprendizaje. Lo intrínseco tiene que ver, por tanto, con una dimensión enriquecedora y de avance en la construcción personal. No se trata de lo que somos, sino que toma en consideración lo que podemos ser y sitúa como motivación intrínseca todo aquello que nos conduce a una mejora personal, para ello existe tres tipos de motivación intrínseca:

- a) La motivación de saber: Involucra metas de aprendizaje, curiosidad, intelectualidad intrínseca, exploración y finalmente la motivación intrínseca de aprender;
- b) La motivación de lograr objetivos: Implica involucrarse en determinada actividad, por la satisfacción y el placer de experimentar
- c) la simulación: Se refiere a cuando un individuo se involucra en una actividad, con el fin de experimentar una sensación simulada.

Deci (1975) estableció la definición sobre motivación como motivación intrínseca, donde menciona que toda acción que nace de manera interna en el individuo la cual este realiza para poder sentirse bien, este autor manifiesta que las acciones internas son dos tipos las que han sido destinadas a resaltar disconformidad y debilidad, y otras a investigar más sobre la motivación, que en instancias definidas busca la parte absurda, esto es según los términos de Hunt,

Moreno (1985) las clasifica de manera semejante ya que establece dos tipos de comportamiento experimental: donde tenemos a la exploración específica, que está orientada al reajuste de la incertidumbre y la exploración diversa la que se mueve y no orienta a la disminución de la indecisión, sino que más bien va en búsqueda de una sobria incoherencia.

White en la motivación intrínseca de Deci manifiesta que se trata de una es una motivación muy general ya que el individuo la lleva presente desde que nace, pero esta no es una motivación fuerte, en la medida de que al individuo conoce

lo que es el hambre después de haber tenido un determinado tiempo privado de alimento alguno.

Se conoce más bien como motivación moderada muy adecuada y perseverante para que el sujeto se adapte rápidamente, todas las motivaciones son muy fuertes y se limitan en el campo donde se aprende, y quien abre este camino es una moderada motivación, y deja lugar para que se explore y se pueda manipular sin limitaciones vinculadas al deleite de las necesidades imperiosas.

Rotter (1966) cuando se habla de interna se refiere a que los reforzadores conciben como respuesta a la conducta y la externa se logra cuando se usan reforzadores externos, Rotter al mismo tiempo dispone en su teoría que todas las recompensas que se utilizan son muy valiosas para las personas, así como también son importantes las recompensas internas.

Gonzales & Rodríguez, (2017) Las personas que se mueven externamente no son motivados ni usan las recompensas internas ni tampoco las recompensas externas, ya que ellos ven la vida de otra manera y tienen la idea de que las recompensas no dominan sus conductas.

Efecto socavador

Tiene que cumplirse tres situaciones, que a continuación mencionamos: a) Tenga la perspectiva de obtener un resultado y su estímulo esperado; b) que sea destacada, que requiera mucho esmero cuando se realiza esta y c) que la tarea a la vez sea notoria. Cualquiera sea la situación y no se cumplan, que no sea lo esperado, el resultado o estímulo exterior no perjudicará la ya existente motivación intrínseca.

Condry & Chambers, (1978).nos dicen que las personas que están motivadas intrínsecamente “recurren a utilizar de una manera más amplia la adquisición de conocimientos que utilizarán, se centran más en la forma o manera de solucionar el problema que en el resultado. Por tanto, estos individuos serán meticolosas, racionales y coherentes al realizar habilidades en la solución de problemas, comparados con los cuales si les ofreció un estímulo en la solución del problema. Existen variables que destacar el efecto socavador sobre el estímulo externo sobre la motivación interna, las cuales son:

Atribución de causalidad.

Es posible que la motivación intrínseca se obtenga y se conserve como resultado del conocimiento de habilidades sobre el medio, y el comportamiento desde la motivación intrínseca. Este método formaría parte de un equipo el afectivo, emocional y cognitivo del componente de la motivación intrínseca. Cada uno los estímulos externos tienen por lo menos dos partes, una es la información y el otro es el control, ya que estos se coordinan con los dos métodos de la motivación intrínseca, si estos se reducen, la información de las capacidades también se convertirá en una reducción del comportamiento motivado, en otro sentido no.

Deci (1975), nos mencionan que la motivación intrínseca y la motivación extrínseca, ni son autónomos, ni son innatos, sino que si ambas se encuentran existentes en el resultado será o no el que fue planeado. También puede ser que el efecto socavador sea un estímulo que puede cambiar el origen del comportamiento o sentir de la competencia, que son partes importantes de la

motivación intrínseca. Sin embargo, un esquema conveniente de estímulos puede desarrollar el sentimiento de capacidad y no minorar a este.

Sobre justificación.

García (1999) nos menciona en ocasiones un comportamiento que no tenga un estímulo externo hace que las personas señalen a dicho estímulo o recompensa como efecto motivador del mismo en una forma intrínseca, por lo que estímulos externos posteriores serán reducidos por ésta.

Al igual, los mismos tipos de estímulos podrán proporcionar a que se realice el efecto socavador, primordialmente si: a) Sería suficiente y grande para que se le atribuya un comportamiento que puede ser examinado por esta; b) que esta sea muy destacada, que se encuentra es excesivamente saliente, estar presente en cualquier escenario en que se pueda dar dicho comportamiento; c) disminuye la percepción de competencia; d) no favorece el aprendizaje de otras habilidades y e) no induce expectativas de recompensas futuras posteriormente.

Efecto paradójico del incentivo

Eysenck (1985) explica que la recompensa mejora algunas características sobre la tarea y de alguna forma fastidiar a otras, no es por la manera de aplicación del estímulo es por el cual sea erróneo en sí, entonces será porque se promueve la realización de modelos de cómo responder al estímulo recibido mencionados sean los indicados.

Gray (1975). Conforme a estas premisas, el efecto socavador se origina como resultado de un fracaso pues no se consiguió el resultado esperado que se había previsto y por ellos conseguir estímulos excelentes. Al mismo tiempo si el

individuo se encuentra impulsado, este teme no poder culminar la tarea de la forma óptima contra los que no lo están, este sentirá que fracasó en la realización de la misma esto por causa de la angustia que se da antes de realizar una tarea definida como desagradable.

A partir de la psicología del aprendizaje es conocido anteriormente que a veces el estímulo es mucha más agradable que cuando se realiza la tarea de forma gratuita es decir sin recibir nada a cambio.

La Motivación Extrínseca

Jimbo,(2016) Aquí todas las recompensas y castigos que generan son de manera independiente de la tarea que la persona realice para poder conseguir su objetivo, y es el sujeto mismo quien lo controla dependiendo mucho del tipo de personas y del tipo de eventos que se den pero siempre van a ser externos, esto conlleva a actuar ya que así se estaría cubriendo un sin número de necesidades usando premios a cambio, en este caso el individuo no tiene la esencia para el esfuerzo ya que eso se posee dentro del sujeto, la motivación extrínseca como a una tarea donde el esfuerzo no viene de la propia persona, sino más bien está asociada a eventos externos en este caso puede ser que la persona se sintió obligada, amenazada, o se usó un castigo negativo.

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).

Teoría de motivación de logro

La teoría de McClelland (citado por Gutiérrez, 2017, p.24) existen tres importantes tipos de motivación en el individuo. Aunque es probable encontrar cierto nivel de los tres, los individuos dirigen su comportamiento anteponiendo uno de ellos, aunque no son contradictorios.

Estos tipos de motivación vienen a ser los siguientes

Motivos de Afiliación:

El deseo de la gente de establecer y mantener contactos interpersonales es un fuerte impulso que la mayoría de las personas presentan en cierto grado. Sin embargo, cuando este motivo es el que dirige y domina la acción de un individuo, vale decir, su necesidad de seguir perteneciendo promueve su especial manera de actuar, estamos frente a una motivación de afiliación. La afiliación implica en la mayoría de los casos un determinado nivel de dependencia frente a las decisiones que toma el grupo colocando además en una segunda posición lo que el individuo opina.

Motivos de Logro

Relacionados con los deseos de estimación o competencia está en el deseo más general de lograr algo de importancia. Este tipo de impulso está referido al grado

de satisfacción que deriva de lo que la gente realiza. Algunos parecen esforzarse mucho por obtener la sensación de haber alcanzado una meta difícil; otros en cambio, parecen necesitar constante estimulación en la forma de recompensas tangibles. Una persona con alta motivación de logro se esfuerza por tareas que le parecen importantes (juicio subjetivo), pero que a su vez considera alcanzables.

Mc Clelland ha sostenido que el bienestar económico de una sociedad depende de la actividad empresarial y ha demostrado que esa actividad ha estado históricamente relacionada con la motivación de logro de sus miembros.

Motivos de Poder

La búsqueda del poder, según la teoría de Me. Clelland se fundamenta en la necesidad del individuo por colocarse sobre los demás y ejercer sobre ellos algún tipo de control o dominio. Cuando la actividad desempeñada con esmero tiene por finalidad colocar al actor en una mejor posición frente al grupo, o cuando intenta figurar como el mejor dotado para un ascenso, nos encontramos frente a la motivación de poder. Es importante señalar que, aunque el desempeño de una persona con cualquiera de los tres tipos de motivación

Las Características de la motivación de logro

Hay ciertas características que identifican a las personas que están motivadas hacia el logro, estas lo demuestran mediante el esfuerzo que emplean para alcanzar sus objetivos y siempre sacando a flote su potencial orientándose a sumergirse en resolver las actividades lo mejor posible que puedan hacerlo desarrollando sus

habilidades, mientras tanto las personas que cuentan con un bajo nivel de control se manifiestan a estar motivadas por el miedo a fracasar, para ello usan tareas naturales para que les sea más fácil lograrlas o tareas donde no estén en riesgo de fracasar ya que piensan que al fracasar todo el mundo también fracasaría con ellas refiere Beltran, (2014).

Frese Citado por Beltrán, (2014, Pg. 17) sustenta que toda acción se relaciona a un resultado o meta, logrado con esfuerzo y voluntad para alcanzar lo propuesto mediante estrategias, aquí juega un papel relevante en la modificación de una conducta ya que a través de las bases cognitivas actuando precavidamente previniendo su capacidad para saber representar de manera mental cuales serían las consecuencias a futuro de lograr o no el objetivo aquí la persona genera sus motivadores en modelos de pautas para actuar como instrumento que lo lleva al logro de sus objetivos que tiene en mente, los sujetos que tienen la necesidad de lograr algo en la vida se sumergen a situaciones donde asumen grandes responsabilidades y ellos se encargan de buscar las soluciones, así son también las personas que tienen un alta necesidad de encontrar el logro se sumergen también en esas situaciones en las que lleguen a competir en contra de los parámetros que se les presenten en el camino ya sea dinero, calificaciones, juegos, y así estarían probándose a sí mismos que se convertirían en seres exitosos, ellos eligen sus retos sin distinción más bien evitan toda situación en las que la meta se vea muy baja en probabilidades, pero en vez de ello los sujetos con un nivel alto de motivación de logro acostumbran a elegir actividades de gran demanda, en comparación a las

personas que tienen un nivel bajo de motivación solo se guían por el miedo a fracasar por temor a lo que el mundo pueda pensar de ellas.

La Motivación de logro

Según, Espada(2004) Citado por García, (2015), Afirma que la motivación logro es esfuerzo que se da en el ámbito laboral, una parte del personal que tiene un cargo el fruto de sus actividades se debe a la presión en una serie de actividades dentro del su área laboral, dentro del área de trabajo existen algunos trabajadores manifiestan diferentes problemas psicológicos viéndose en la necesidad de refugiarse en su centro de labores así como también algunos suelen aislarse de manera que aumente su autoestima y a la vez refuercen su personalidad. Del mismo modo estas personas se sienten atraídas por las recompensas y refuerzos que les ofrezcan dentro puesto de trabajo más aún si estos son mayores que de los que les ofrecen dentro de sus hogares.

Existen empresas las que se mantienen activas y son reconocidas a nivel nacional e internacional y llegan a destacar por su gran producción, pero mientras tanto no se preocupan por incentivar el trabajo de su personal a cargo; pese a tener conocimiento que la producción de todo empleado depende mucho del nivel de motivación que este tenga, es bueno tener en cuenta que el uso de reforzadores dentro de las empresas o lugar de trabajo es una de las piezas claves para lograr un nivel de motivación alto en el personal, mientras más grande sea el refuerzo muchos más resultados se podrán evidenciar y acorto plazo.

Por otro lado, Reeve Citado por García, (2015, Pg. 45) describe la exigencia de la motivación que impulsa las personas a buscar nuevas oportunidades y lograr el éxito.

Viéndose del punto de vista socializador; cada logro se manifiesta desde la niñez según la consideración que tuvieron los padres al otorgarle al niño todas las herramientas necesarias para prepararlo a que sea una persona libre, seguro de su capacidad, ya que esto le dará acceso a tener aspiraciones acerca de su futuro, y por supuesto no tendrá dificultad para desarrollar cualquier actividad que se proponga., pero existe cierta diferencia cuando hablamos de adultez y niñez.

La motivación se ha investigado en diferente sentido hipotético, con el objetivo de hallar los orígenes que logran que las personas se dispongan más a afrontar una actividad con el fin de alcanzar el éxito y verse competentes, Manassero y Vásquez (como se cita en Osorio 2014, p. 27), puntualizan esta idea 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”.

Viéndose desde el punto de vista académico la motivación que más nos interesa es la motivación de logro, únicamente viene desde los años cincuenta y sesenta representada por Atkinson y McClelland como se cita en Rivera (2014, p. 38), ésta es aquella que se encarga de empujar y dirigir las respuestas exitosas de manera desafiante de un determinado fin identificado generalmente.

Koontz y Weihrich, citado por Orellana (2015, p. 19), indican que hay diferencia precisa entre el significado de motivación y el significado de satisfacer la motivación se refiere al estímulo y preocupación por lograr el objetivo deseado, pero la satisfacción hace referencia al agrado que se siente cuando se la logrado cumplir algo.

Ríos (2008) manifiesta que las principales características de la conducta son propias de la motivación al logro.

Para Fernández-Abascal, Martín y Domínguez, (2001) es la investigación que impulsa al éxito en el rendimiento capacitador profesional, es la aceptación de riesgos, no obstante sin exceder de las capacidades existentes, las conductas e intereses propios que posee cada individuo ya sea en el ámbito laboral, negocios, empresariales u otras actividades aquí se hacen responsables cada uno de ellos de sus propias conductas, interesándose por el concepto que se tiene sobre su desempeño preocupándose por buscar de manera constante nuevas ideas de resolver tareas las que les conduzcan a obtener el éxito aunque estos sean desafiantes para ellos; es allí donde muestran su mejor rendimiento haciendo uso de sus fuerzas internas esto es la motivación intrínseca;

Según Newstrom (2007), cuando se habla de la motivación al poder; se refiere al impulso para influenciar en la gente y de poder comprometerse con el control de cambiar ciertas situaciones. Los sujetos que se sienten motivados hacia el poder, ellos anhelan ocasionar un significativo resultado dentro del lugar en donde se desempeñan, y están siempre dispuestos a tomar riesgos. Ya una vez logrado el

poder algunos hacen mal uso de el ya que lo toman con propósitos destructivos, así como también hay otros que lo usan con fines constructivos.

Robbins (2004) describe a la motivación como un interés de producir un impacto, de poder influenciar en el control de los demás. A la vez sugiere que todas las personas que disputan por tener poder sobre los demás, buscando el encuentro de situaciones de enfrentamiento y categoría sintiéndose más interesados en el reconocimiento y poder dominar sobre los demás. Feldman (2006) la concreta como “la tendencia a buscar ejercer un efecto, control o influencia en los demás y a que lo perciban como un individuo poderoso”

En su investigación Morris y Maisto (2005) habla que la motivación se basa en la necesidad o el deseo particular que mueve al organismo dirigiendo la conducta al cumplimiento de meta. Santrock (2006) manifiesta que la fuerza que impulsa a las personas a un determinado comportamiento, a sentir y a pensar de la manera en la que lo hacen, se llama motivación ya que esta es la que impulsa a la conducta motivada, la que activa, conduce y sostiene.

Newstrom (2007) describe como motivación del logro al impulso que conduce a las personas para que se esfuercen en perseguir sus metas hasta alcanzarlas, una persona impulsada de esta manera tiene el anhelo de lograr alcanzar sus metas trazadas y llegar al éxito, convirtiéndose en un logro muy importante para su vida y para quienes lo que lo rodean, siendo esta la mayor recompensa que le impulsó.

Modelo Target

Este modelo Target Ames, citado por Correa (2017) se concentra en la autorregulación, está sujeto al modelo de Target, este describe todas las áreas en donde puede trabajar el docente con el fin de crear un ambiente motivador dentro del aulas al mismo tiempo él debe emplear una serie de estrategias para que se pueda llegar a conseguir este ambiente. Por esta razón es que se h identificado seis áreas donde se trabajará para poder apoyar a los estudiantes a esforzarse más a medida a que lleguen al logro de sus metas en sus tareas, que logren la autonomía, sepan reconocer lo que se necesita para llegar al éxito, que aprendan a trabajar en equipo, los docentes evalúen y planifiquen el tiempo en el que se da la clase, el uso de expectativas por parte del docente para llegar al estudiante.

Herrera(2014)en su investigación relaciona los motivos que guían el comportamiento de los alumnos con la seguridad emocional que consiste en que el estudiante se sienta seguro y libre emocionalmente, las sensaciones como una necesidad de sentir emociones, placer, etc., el esfuerzo consistente en que los estudiantes reconozcan el esfuerzo que se tiene que hacer al momento de tomar un reto, personas y grupos significativos aquí el estudiante comprende la necesidad e importancia que tiene el respeto y de aceptarse, grupo significativos aquí existe la necesidad del respeto la amistad y trabajo en equipo.

La autoestima: esta se refiere a la necesidad de sentirse importante al lograr el éxito; aquí deriva de dos aspectos:

- Cognoscitivos: es la necesidad de entender y saber.

- Estéticos: es el orden y la belleza

Auto constructivos y de mejora social: tiene el compromiso, independencia, autonomía.

En su investigación Schunk (2014) exterioriza la existencia de 3 aplicaciones que pueden ser de utilidad en el aprendizaje entre las cuales tenemos: Entrenamiento para la motivación de logro, orientaciones de la meta y programas. Estos funcionan para lograr cambiar en los estudiantes su manera de pensar y actuar como una persona motivada, asegura que son los docentes quienes deben prepararse primero en su formación personal, dependerá mucho de su nivel de motivación para que así pueda compartirla con sus estudiantes, el maestro debe tener la capacidad y preparación para que implante en el estudiante el poder de desarrollar metas. por otro lado, el nivel de motivación del estudiante, aquí abarca mucho la evaluación de los motivos académicos, la manera en que motiva su pensamiento con el fin de llegar al logro, para desarrollo del autoconcepto, la manera en la que establece metas concretas contempladas en su personalidad, hay programas que son para cambiar la atribución estos buscan producir una mejoría en el nivel de motivación por medio de modificación de responsables que hacen los alumnos acerca de sus éxitos o fracasos, para ello retroalimentan de cada esfuerzo que realizan lo cual permitirá fortalecer sus conductas haciendo que sean más motivadas, y quien orienta y guía a alcanzar los objetivos es el docente el puede guiar al estudiante a ir más allá de sus limitaciones ayudando a usar sus esfuerzos para mejorar su nivel de motivación; esto se puede lograr a través de la

medida en la que sus progreso se vea fortalecido. El docente fortalece las habilidades de sus estudiantes a través del aprendizaje aplicando nuevas medidas de aprender.

Por otro lado, Marina (2011) esclarece una teoría denominada los tres deseos; esta se basa en que la conducta del ser humano es motivada por tres necesidades las cuales consisten en su bienestar social, la ampliación de sus posibilidades de acción y su vinculación a nivel social; este tipo de necesidades dentro de esta teoría la autora le llama deseos las que explican así: en primer lugar, está el deseo de bienestar personal individual, es donde las personas se esfuerzan por sobrevivir a los acontecimientos que se les presente en la vida, evitan la derrota, esmerándose hasta llegar a la satisfacción personal. En segundo punto está el deseo de relacionarse socialmente aquí el ser humano se enfoca en ser aceptado en el grupo y poder desarrollarse en la sociedad. En tercer punto está el deseo de lograr más facilidades y posibilidades de acción, en donde el individuo usa sus habilidades para lograr cumplir sus metas. También se entiende que todo individuo posee un perfil distinto al de los demás el mismo que se ha creado a través del tiempo en su vida tiene diferentes preferencias, pero también puede influenciar en el perfil de los demás a través de sus deseos, influir en los valores, interviene en los facilitadores, ayuda a aumentar las expectativas, ayuda a buscar alcanzar objetivos, ayuda a facilitar las tareas propuestas, atribuyendo el control.

Del mismo modo Marina establece que lo más importante es mantener el interés en esforzarse para llegar al éxito antes que tener motivación inicial, ya que también se trabaja con alumnos que se encuentran en la etapa de la adolescencia

se necesita realizar el mayor esfuerzo para evitar el cansancio, el desinterés, el desánimo dejando latente la motivación por lograr hacer las tareas esta es la clave para fortalecer la creencia de ser capaz de mejorar.

Aquí interfiere la inteligencia ya que se tiene que dar buenas explicaciones a los alumnos, Para lograr que ellos cambien su pensamiento acerca de sus estudios y del esfuerzo que esto demanda, teniendo en cuenta que cada estudiante tiene su peculiar conducta la cual no tiene nada que ver con su personalidad, el docente influye mucho en el estudiante sobre todo porque el alumno tiene que saber identificar la frustración aprender a soportarla y vencerla, es importante formar una mentalidad positiva para hacerse competente sin temor a las derrotas y que este sepa diferenciar entre fracaso y éxito. En las aulas se debe utilizar el error para el aprendizaje. Fomentar el saberse competente para enfrentarse con los problemas, lo que significa que el docente diseñe situaciones de éxito merecido. Fortalecer la perseverancia, ya que es el hábito de mantener el esfuerzo para alcanzar la meta, a pesar del cansancio, la dificultad, el aburrimiento y las frustraciones.

Enfoque según Maslow Woolfolk (2006) describe que según la teoría de Maslow advierte que “la mayoría de las personas dejan de madurar sólo después de que han desarrollado un alto nivel de estima y, de no lograrlo, nunca llegan a autorrealizarse”. Esto quiere decir que las necesidades las agrupo de forma jerárquica ya que esto estimula la discusión acerca del orden en que se alcanzan dichas necesidades. Siendo la Autorrealización “la más alta y difícil de alcanzar

de las necesidades de Maslow y siendo la autorrealización la motivación para desarrollar el potencial completo de uno mismo como ser humano

En sus primeros enunciados Maslow dijo que, en la medida que nuestras necesidades más importantes en orden jerárquico se van cubriendo surgen nuevas, aunque esta satisfacción sea temporal, pero estas nos llevan a auto realización en otras palabras a la felicidad.

Martínez (2012) cita que Maslow presenta una serie de características, deducidas de sus estudios empíricos sobre los individuos autorrealizados. “Dichas características son las siguientes:

- Una percepción más eficiente de la realidad
- Aceptación de sí mismos y de los demás
- Espontaneidad
- Autonomía
- Novedad en la apreciación
- Interés social
- Relaciones interpersonales profundas, pero esporádicas
- Creatividad, originalidad e inventiva”.

González (citado por Del Valle 2015 Pg.60) enumera los tipos de necesidad:

- a. Innatas: que son las de la naturaleza humana, como el hambre.
- b. Adquiridas: las que dependen de las experiencias como el obtener un mejor salario.
- c. Sociales: es la necesidad de sentirse pertenecientes a un grupo.

Para González (citado por Del Valle 2015 Pg. 63) las necesidades implican; "Reconocer que hay que realizar pulsiones y valores. Tensión con el grupo, la naturaleza y la sociedad; que son o pueden ser según ayuda o barrera para la satisfacción de nuestras necesidades. La continua búsqueda de medios que propicien equilibrio, paz; ausencia del dolor con que nos aflige aquella carencia que no tiene origen y causa en nuestra voluntaria decisión de desprendimiento o claridad, sino en la frustración impotente, no deseada, que sentimos como amputación.

La motivación al 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

Como se solía decir antes la motivación al logro encamina más lejos de lo que se conoce por otras motivaciones, ya que esta es la ventana para las consecuencias más exitosas de todas las metas propuestas siempre y cuando exista el deseo e interés por lograrlo y sin dejar de creer en sí mismos.

Es 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.

En numerosos estudios que se han realizado se revela la importancia de la motivación de logro ya sea a nivel profesional, laboral y académico, se ha llegado a comprobar que existe relación significativa entre el éxito y la motivación de logro (lo que se entiende como al logro de las metas propuestas) en cada ámbito mencionado.

El modelo motivacional de Weiner y La motivación de logro

Se toma en cuenta que Murray en su libro *Explorations in personality* en el año (1938) fue el primero quien definió el concepto de la motivación de logro, donde planteó que se refiere a las necesidades que conduce al ser humano a hacer una actividad ya sea complicada buscando la forma más diligente y eficaz. Después de unos años a través del tiempo, Atkinson (1957) explica su teoría de la motivación del logro basándola en la organización de la guía expectativa- valor, donde se cree a la motivación de logro como al orden indefinidamente fijo de perseguir el éxito y el logro, como principales componentes que constituyen de la esperanza al éxito y motivación de logro tenemos el motivo, el incentivo y la expectativa.

- El Motivo: es la disposición que empuja al sujeto a conseguir ese nivel de satisfacción.
- La Expectativa: es la anticipación cognitiva del resultado de la conducta.

- El Incentivo: cantidad de atracción que ejerce la meta en esa actividad concreta.

Para poder entender la motivación de logro desde el aspecto cognición-efecto acción, se analizó brevemente el modelo motivacional de Weiner (1986) donde el autor asegura que el orden motivacional empieza con el resultado de la conducta que el sujeto entiende como éxito (esto es una meta lograda), o el fracaso (esto es una meta no lograda) y esto lo relaciona inicialmente con emociones de alegría y satisfacción o puede ser tristeza y fracaso proporcionalmente.

Este concepto está basado en la facultad producida en donde la interpretación que hace el sujeto con respecto a los conceptos que se tienen según el grado de compromiso en cuanto al resultado de un acto cognitivo-conductual (López 2013).

Modelo contemporáneo de la motivación de logro

Una de las contribuciones consistió en resaltar las posibilidades de lograr el éxito como el coste regido de lograr las actividades que influyen en los comportamientos dirigidos a la práctica.

Cada modelo moderno de la motivación ha sido sostenido este acento atrayente y, asimismo incorporando otras variables compuesta de manera importante como lo son las metas, las diligencias de las capacidades.

Los modelos actuales también conceden mayor importancia a las influencias del contexto de la motivación de logro, pues ha advertido que la gente modifica sus motivaciones según lo que percibe de las situaciones en las que se encuentran.

Modelos teóricos de la motivación en el aula

Modelos organicistas

Estos modelos son evolutivos y enfatizan el desarrollo. El bebé empieza manifestando sus necesidades primarias y a medida que progresa, se le van presentando nuevas necesidades de manera que podrá ir avanzando hacia la felicidad y la autorrealización. Para el psicoanálisis, este camino será algo más tortuoso, aunque cargado de deseos.

Como fuere, la metáfora esencial de estos modelos es pues, la vida, el camino del desarrollo, las rutas por las que otros ya pasaron y que debemos atravesar. En la educación, esta metáfora se plasma en su interés por centrarse en las etapas evolutivas del individuo. Y la motivación como intervención ocupa un lugar marginal en tanto que el ser humano tiene, en forma congénita un impulso hacia el cambio y el progreso, el papel de lo educativo es alimentar esta tendencia natural y evitar que se pierda.

Modelos contextualistas

Acepta un fuerte marco genético, pero valora la experiencia social del sujeto, combinando así las perspectivas centradas en el aprendizaje con las centradas en el desarrollo. La metáfora esencial de estos modelos es la historia. La educación no avanza si los conocimientos que se presentan a los alumnos están muy alejados de sus habilidades, el clima social del aula comienza a ser relevante, también las funciones y las actividades. Lo motivación ocupa un papel importante, en tanto es necesaria para conseguir el interés por el aprendizaje.

Modelo Socioeconómico (TSH)

Vigotsky no realizó aportes directos respecto a la motivación, pero los principios de la perspectiva histórica dialéctica son aplicables a esta problemática. La transición desde el plano inter al intrapsicológico es denominada internalización y este proceso se da dentro de lo que se denomina Zona de desarrollo próximo, se afirma, a partir de aquí que la enseñanza efectiva es la que se sitúa en la ZDP y fuera de ella se produce frustración o aburrimiento.

Otro concepto interesante desde la perspectiva socio-histórica es que, si el vehículo de transmisión de las funciones psicológica es social, debemos estudiar el desarrollo del niño como un proceso dinámico en el cual la cultura y el niño interactúan dialécticamente.

finalmente, otro aspecto importante es la mediación instrumental y semiótica que son el producto del desarrollo cultural. Vigotsky pensaba que las funciones psíquicas superiores tuvieron su origen en la historia de la cultura.

Perspectiva conductual

Dentro de este aspecto se llega a la conclusión de que las recompensas y castigos son los que determinan la motivación de los individuos Santrock, (2002) ya que las recompensas son las circunstancias que pueden ser positivas o pueden ser negativas y estas son encargadas de motivar a las personas llevándolas a tener un tipo de comportamiento, hay personas que acostumbran a emplear incentivos ya que saben que aquí se resalta el interés y motivación en la conducta, la misma que los dirige atentamente hacia un comportamiento adecuado dejando modificando la conducta anterior ya que esta puede haber sido negativa.

Cuando se usa el castigo se puede lograr la extinción de un comportamiento inapropiado en un corto tiempo.

Valdés (2005) resalta que hay algunas reglas las cuales funcionan para emplear la modificación de alguna conducta.

Por otra parte, García (2008) señala las diferencias que hay entre motivaciones y entre motivadores por un lado dice que cada motivador son sucesos que conducen al sujeto a lograr un buen desempeño, y por otro lado las motivaciones son el desempeño de los individuos desean, es por ello que decimos que a los motivadores llamamos recompensas que el individuo identifica y es donde aumenta su impulso para llegar a satisfacer sus deseos, en cambio un motivador es algo que tiene influencia muy significativamente en el comportamiento del ser humano.

Perspectiva humanista

Esta perspectiva subraya la capacidad que posee la persona de lograr su desarrollo por medio de sus particularidades positivas y la capacidad que ya posee, así como la libertad con la que goza para poder elegir su camino, en esta perspectiva se ubica la teoría de las necesidades, para García (2008) esta es una de las teorías mejor conocida de la motivación tenemos a la de la jerarquía de las necesidades, la misma que fue propuesta por Abraham Maslow el mismo que creó las necesidades del ser humano de manera ordenada por jerarquías viendo las necesidades más prioritarias y si seguidamente, a medida que se va satisfaciendo una necesidad esta genera otra necesidad una tras la otra, ya estando satisfechas ya dejan de ser motivadores (citado por Santrock, 2002) primero se busca satisfacer las necesidades básicas para luego ir por las más altas.

Perspectivas cognitivas

Esta teoría resalta a lo que piensa la persona acerca de lo que ocurre a su alrededor tomándole como importante para poder darse cuenta lo que realmente sucede (Ajello, 2003) la practica cognitiva es la que envía la información a los otros sistemas, ya sea afectivo, fisiológico, comportamental, y se encarga de regular la conducta del sujeto estimulando las respuestas en actividad al significado que se recibe de la información con la que se cuenta así se determina el tipo de esfuerzo que se ha realizado para cada acción siendo este el resultado de las ideas, opiniones y creencias que tiene el individuo sobre sí mismo y sobre sus capacidades.

Motivación en el aula

En cada estrategia de enseñanza hay una casualidad publica y política. El currículo (es todo lo que el ámbito escolar da al alumno como posibilidad de que pueda aprender conceptos, instrucciones y calidades), esto abarca en todos los medios donde la escuela facilita todas las oportunidades, el modelo curricular se basa de un determinado régimen educativo condicionado a través del tiempo por todas las habilidades sociales desarrolladas dentro de una ciencia. En todas las diferentes actividades que consiste en la elaboración de un diseño ordenado, se debe establecer los orígenes y proyectar los niveles de concertación.

Un estudio de las fuentes, se señala:

- **Lo sociológico**

Este recoge todas las demandas sociales y culturales con relación al proceso de cultura.

- **Lo psicológico**

Aporta la información referente a las variables personales y situacionales correspondientes con el aprendizaje.

- **Lo pedagógico:**

Se encarga de marcar las habilidades apropiadas para potenciar del proceso.

- **Lo epistemológico:**

Esta da la información principal que corresponde para seleccionar los contenidos de toda la enseñanza en cada una de los métodos que conforman el currículo.

El nivel de concreción establece las aportaciones que proporcionen los agentes necesarios educativos.

Adolescencia

Definición:

Según la Real Academia Española la define como “la edad que sucede a la niñez y que transcurre desde la pubertad hasta el completo desarrollo del organismo” R.A.E, (2001). Etimológicamente la palabra “adolescencia” proviene del latín “adolescere” el cual significa “ir creciendo” Amorín, (2008). La OMS define la adolescencia como el periodo de crecimiento y desarrollo humano que se produce después de la niñez y antes de la edad adulta, entre los 10 y los 19 años. O.M.S, (2017).

La adolescencia es una etapa entre la niñez y la edad adulta, que cronológicamente se inicia por los cambios puberales y que se caracteriza por

profundas transformaciones biológicas, psicológicas y sociales, muchas de ellas generadoras de crisis, conflictos y contradicciones, pero esencialmente positivos. No es solamente un período de adaptación a los cambios corporales, sino una fase de grandes determinaciones hacia una mayor independencia psicológica y social. Pineda, S (2012).

Características sexuales primarias

Sucedan en los órganos necesarios para la reproducción. Durante la pubertad los órganos genitales crecen y maduran. En las mujeres son los ovarios, el útero y la vagina. En los hombres, los testículos, la próstata y las vesículas seminales. Leiva, J. (2010).

El principal signo de madurez sexual en las mujeres es la menarquia primera menstruación o expulsión mensual del tejido uterino. Se afirma que los primeros periodos menstruales no incluyen la ovulación y muchas mujeres no pueden concebir un bebé sino 12 o 18 meses después de la menarquia. Sin embargo, como en ocasiones la ovulación y la concepción se pueden presentar en estos primeros meses, las mujeres deben saber que si mantienen relaciones coitales pueden salir embarazadas. Leiva, J (2010).

El principal signo de madurez sexual en los hombres son los sueños húmedos (polución, emisión nocturna o eyaculación involuntaria de semen). El muchacho se despierta con una mancha húmeda o seca y dura en la cama. Por lo general se presentan en relación a un sueño erótico. Leiva, J (2010).

Características sexuales secundaria

- Son signos fisiológicos de la madurez sexual que no involucra directamente a los órganos reproductores.
- Implican el crecimiento de las caderas, senos, vello púbico, cambios de voz, etc. Cambios psicológicos
- Es el inicio de la etapa del pensamiento abstracto.
- Tiene una vida introspeccioncita (vive sus propios sueños y fantasías).
- Anhelo de independencia.
- Aparecen los enamoramientos.
- Inestabilidad emocional (labilidad emocional).
- Rebeldía (relación ambivalente y conflictiva con los padres).
- Crítica a la figura de la autoridad.
- Desarrollan el mecanismo de defensa el intelectualismo (creen saber mucho de la vida).
- Tienen noción de los principios éticos universales.
- Tendencia al narcisismo, ya que se preocupa mucho por su yo físico dándose la figura “el cristal” o del espejo”, donde el adolescente pasa muchas horas prendido en el espejo mirando su aspecto físico, porque quiere estar bien presentado frente al sexo opuesto.
- Tendencia al exhibicionismo, siempre quiere llamar la atención. Cuando toma conciencia que su aspecto físico reúne los requisitos de ser aceptados

y admirado por la sociedad tiende a mostrarse constantemente. En algunos casos, esto puede incrementarse en las mujeres.

- Tendencia al erotismo, hace cualquier cosa con la finalidad de ser admirado. Conductas como estar a la moda, fumar, peinados extravagantes, etc. hacen pensar al adolescente a ser admirado y aceptado por el grupo.

Orienta su vida a la búsqueda de identidad; el adolescente intenta resolver la interrogante ¿Quién soy?

- Sucede la crisis: identidad vs confusión de roles e identidad. Desarrolla la virtud: La felicidad.
- El agente social es: La sociedad de Pares.
- Fases de la adolescencia.

La adolescencia es una de las fases más importantes de la vida. En ella el cuerpo humano experimentara los grandes cambios que llevan a la aparición de los rasgos de la adultez, tanto física como mentalmente.

Ahora bien, la adolescencia no es una etapa única en la que todos los cambios se vayan produciendo en el mismo ritmo. Es por eso que es posible distinguir diferentes etapas de la adolescencia, que van marcando el ritmo de maduración. Torres, A (sf).

Es difícil establecer límites cronológicos para este periodo; de acuerdo a los conceptos convencionalmente aceptados por la Organización Mundial de la Salud, la adolescencia es la etapa que transcurre entre los 10 y 19 años, considerándose dos fases: la adolescencia temprana (10 a 14 años) y la adolescencia tardía (15 a 19 años).

Características generales de la adolescencia

Crecimiento corporal dado por aumento de peso, estatura y cambios de la forma y dimensiones corporales. Al momento de mayor aceleración de la velocidad de crecimiento en esta etapa, se le denomina estirón corporal.

Pineda, s y aliño, m (sf) Se produce un aumento de la masa muscular y de la fuerza muscular, más marcado en el varón, acompañado de un aumento en la capacidad de transportación de oxígeno, incremento de los mecanismos amortiguadores de la sangre, que permiten neutralizar de manera más eficiente los productos químicos derivados de la actividad muscular, también se produce un incremento y maduración de los pulmones y el corazón, teniendo por tanto un mayor rendimiento y recuperación más rápida frente al ejercicio físico.

El incremento de la velocidad de crecimiento, los cambios en la forma y dimensiones corporales, los procesos endocrino – metabólicos y la correspondiente maduración, no siempre ocurren de manera armónica, por lo que es común que presenten torpeza motora, incoordinación, fatiga, trastornos del sueño, que pueden generar trastornos emocionales y conductuales de manera transitoria.

El desarrollo sexual está caracterizado por la maduración de los órganos sexuales, la aparición de los caracteres sexuales secundarios y el inicio de la capacidad reproductiva.

Los aspectos psicosociales están integrados en una serie de características y comportamientos que en mayor o menor grado están presentes durante esta etapa que son:

- Búsqueda de sí mismos y de su identidad, sin necesidad de independencia.
- Tendencia grupal.
- Evolución del pensamiento concreto al abstracto. Las necesidades intelectuales y la capacidad de utilizar el conocimiento alcanzan su máxima eficiencia.
- Manifestaciones y conductas sexuales con el desarrollo de la identidad sexual.
- Contradicciones en las manifestaciones de su conducta y constantes fluctuaciones de su estado anímico.
- Relaciones conflictivas con los padres que oscilan entre la dependencia y la necesidad de separación de los mismos.
- Actitud social reivindicativa: En este periodo, los jóvenes se hacen más analíticos, comienzan a pensar en términos simbólicos, formular hipótesis,

corregir falsos preceptos, considerar alternativas y llegar a conclusiones propias. Se elabora una escala de valores en correspondencia con su imagen del mundo.

- La elección de una ocupación y la necesidad de adiestramiento y capacitación para su desempeño.
- Necesidad de formulación y respuesta para un proyecto de vida.

La utilidad de conocer estas características universales de la adolescencia, está dada en que permite identificar la normalidad de dichas manifestaciones y evitan el error de que sean considerados como aspectos o conductas patológicas.

Motivación en la adolescencia

Uno de los retos más difíciles para padres actuales es cómo motivar a los niños. Motivar a leer, motivar a estudiar etc. Pero es todavía más complicado motivar a los adolescentes a estudiar y cumplir con las responsabilidades que les asignemos en el hogar y que deban ir asumiendo en la sociedad durante su camino hacia ser adulto. La adolescencia es una etapa difícil para algunas cosas, entre ellas muchos chicos y chicas de esa edad sufren de desmotivación.

Padres y maestros observan que tras el comienzo de la pubertad algunos adolescentes pierden el interés por sus estudios. En otros casos, chicos o chicas que habían practicado deportes, los abandonan y otros se apartan de hobbies y aficiones que hasta entonces les daba muchas satisfacciones. Conseguir que los

adolescentes estén motivados es un esfuerzo conjunto que debe hacer los padres y maestros.

Toro, V (2017). No es nuevo pensar que los adolescentes sienten poca motivación y es que en ocasiones parecen totalmente apáticos. Es algo normal que un hijo adolescente tenga dificultades para mantener la motivación cuando se trata de realizar ciertas tareas y objetivos. Para evitar la frustración que pueda sentir el adolescente es necesario establecer un sistema eficaz para mantenerlo motivado y que no caiga en el abandono. Aprender expectativas realistas, recompensar los éxitos y perdonarse a sí mismo por los fallos que pueda cometer marcarán la diferencia en sus capacidades y en el éxito futuro.

Responsable de motivar al adolescente

Vázquez, M (2010). Los docentes y las familias tienen un papel fundamental en el fomento del interés de los niños y jóvenes hacia el estudio, pero esta disposición motivadora está relacionada con aspectos intrínsecos al estudiante, que nada tienen que ver con el contexto en el que se mueve. Los investigadores coinciden en que la motivación es una capacidad que se puede desarrollar si se aplican las estrategias adecuadas en casa y en el colegio.

El adolescente y el proceso de socialización

Gómez, E (2016) en la socialización las personas aprenden una serie de conocimientos relacionándose con el medio adoptando así, actitudes, valores, aspectos culturales, costumbres, necesidades y sentimientos que marcarán de manera estable las pautas de adaptación a un comportamiento social considerado

correcto. La tarea de socializar es algo complejo que requiere años de aprendizaje, y que comienza muy probablemente desde el nacimiento.

la vida del adolescente hay varios agentes que influyen en su proceso de socialización, parece demostrado que es la familia la principal responsable de esta labor. Es reconocido, al menos por el momento, que cuando se dan casos de conducta antisocial, las causas que provocan dicho problema de adaptación son diversas y podemos afirmar que nunca es debido a una sola razón. Ahora bien, al mismo tiempo parece cada vez más evidente que es en la familia donde recae el principal peso a la hora de llevar a cabo la socialización de los hijos. Gómez, E (2016).

El papel crucial que desempeña el contexto familiar en el proceso de socialización de los hijos se debe a que, como indica Rodríguez, citado por Gómez, E (2016) es en el hogar donde aprendemos a interiorizar las primeras normas, valores y modelos de comportamientos.

La motivación en el transcurso de la vida escolar del adolescente

Estudios en diferentes partes del mundo (Canadá, Australia, Alemania, Estados Unidos) reportan cambios en la meta de los estudiantes en el transcurso de su vida escolar. Conforme pasa de año, el estudiantado muestra mayor interés en metas de desempeño dirigidas a la obtención de beneficios como una calificación aprobatoria y una menor preocupación por las metas dirigidas al aprendizaje.

Igualmente, se ha observado que al llegar a la adolescencia los estudiantes muestran una menor motivación intrínseca (metas de maestría) y una mayor

extrínseca (metas relacionadas con el desempeño), en relación con la escuela Otis, Grouzet y Pelletier, (2005).

Esto puede relacionarse con el aumento en la carga de trabajo, la demanda de autonomía e independencia al trabajar, el cambio a formas de evaluación más exigentes y la falta de apoyos para responder a estos cambios. Estudios longitudinales han mostrado cambios en la motivación a lo largo del año escolar. Conforme pasan los meses el interés por el aprendizaje decrece, los estudiantes se perciben menos competentes en sus habilidades para cumplir con la demanda escolar; hay una aumento en la evasión de actividades académicas en un efecto negativo creciente de las formas de evaluación en la que los exámenes tiene el mayor peso para la calificación (Meece y Miller, 2001; Spinath y Spinath, 2005; Smith, 2004).

Motivación en nivel secundaria

Algunos psicólogos definen la motivación como “las ganas de aprender, el gusto por los desafíos”. En muchos casos una motivación adecuada es más útil que la habilidad inicial para determinar el éxito. Con la entrada en la adolescencia y el paso a Secundaria la motivación de algunos adolescentes parece esfumarse como por arte de magia y comienzan a: quejarse por la cantidad de trabajo; Los profesores; los compañeros; quieren abandonar alguna actividad; decir que se aburren; O mostrarse perdidos en el sistema de enseñanza. Algunas causas de esta pérdida de motivación pueden encontrarse en: los cambios físicos y las diferencias en el desarrollo entre compañeros; un ambiente escolar menos controlador; presiones de los amigos despreciando a los “empollones”; o creencias en su falta

de capacidad por lo que no le merece la pena esforzarse. Usted como padre o madre puede fomentar la motivación de su adolescente.

Valore el esfuerzo. Los adolescentes se motivan viendo que sus padres se esfuerzan cumpliendo en su trabajo y sus obligaciones. Transmita a su hijo que la clave para conseguir las cosas no radica en la suerte sino el esfuerzo continuo a lo largo plazo. Los grandes científicos se pasan la vida estudiando, los deportistas de elite entrenan duro cada día, los buenos profesionales se mantienen al día mediante el esfuerzo diario.

Apóyelo. Un elogio honesto y moderado sobre aquellas cosas que mejor hace aumenta la motivación general de un adolescente. Quizás su adolescente necesita probar nuevas cosas, nuevos aprendizajes, nuevas aficiones. Ayúdelo a buscar nuevos intereses.

Sea realista. No pida a su hijo cosas imposibles de conseguir, se frustrará y dejará de intentarlo. Si ya le han dicho que su hijo no tiene aptitudes musicales no se empeñe en que sea un virtuoso del piano, o si su hijo es más alto de lo normal y disfruta con el tenis de mesa no se esfuerce en que se apunte al equipo de baloncesto. Asegúrese que su hijo sabe que usted le quiere por quién es y no por lo que hace.

Paciencia.

La mayoría de chicos aumentan su motivación cuando los padres aplican alguna de estas estrategias y le dan un poco de tiempo para madurar y ubicarse en el mundo. Si usted lo atosiga y no le permite ese tiempo muy probablemente volverá la apatía y la

desgana ante las cosas.

Teoría socio histórica y motivación en el aula

De acuerdo a Vigotsky, toda motivación específicamente humana, aparece dos veces primero en el plano interpsicológico y luego en el intrapsicológico, lo cual implica que la necesidad de autodeterminación no sería consustancial a nuestra especie.

Si estudiamos el desarrollo de las diferentes estructuras cerebrales implicadas en el proceso motivacional podemos observar morfológicamente que tienen una estructura jerárquica, de tal modo que sobre las estructuras más primitivas (por ejemplo, los centros hipotalámicos de control del placer) se superponen a otros más recientes (corteza límbica o frontal temporal). Ciertas prácticas sociales, por ejemplo, pueden inhibir ciertos impulsos que no es posible satisfacer (como ciertos comportamientos sexuales dentro de la cultura occidental). Otras prácticas, sin embargo, pueden estar encaminadas a lograr nuevas conexiones funcionales (por ejemplo, gente a la que le produce placer el estudio de las matemáticas) Todo el sistema motivacional se ha movido a lo largo del desarrollo filo y socio genético siguiendo dos vías: por un lado, la posibilidad de posponer la satisfacción de la necesidad y por el otro la de controlar el acceso a la fuente de satisfacción de la misma.

En el proceso de desarrollo, el sistema humano empieza funcionando con patrones muy determinados de regulación hemostática, dependiente del entorno social. Pero luego pasa a utilizar procesos más abiertos, como los incentivos

operantes. Por ejemplo, si a un escolar que está empezando a regular la motivación por una tarea (motivación intrínseca) le ponemos a funcionar un sistema motivacional más antiguo (recompensa externa), es posible que este último prevalezca. Ante la ausencia de motivación autorregulada, es conveniente trabajar mediante un sistema motivacional anterior, pero una vez logrado el ‘enganche’, es necesario instalar la transición hacia la motivación intrínseca.

Desde la perspectiva de la TSH, al igual que ocurre en relación a los procesos cognitivos, la internalización del lenguaje se convertiría también en un vehículo para la transmisión de la motivación humana.

Finalmente, cabe observar que, dado que la escuela es una actividad institucionalizada de claro origen social, existen en ella determinadas maneras de motivar el aprendizaje. Del mismo modo, la teoría curricular incluye la adquisición de habilidades y actitudes, además de conocimientos, en tanto que habría que promover la inclusión de la adquisición de determinados patrones o sistemas motivacionales entre los objetivos del currículum. Se trata de optar por los patrones más adaptativos, esto es, los que promueven sistemas autorregulados con clara orientación hacia el aprendizaje.

Es importante pues, fomentar la consolidación de los sistemas de autorregulación en tanto posee un mayor valor adaptativo. Tanto la motivación por el aprendizaje como la del lucimiento se apoyan en un esquema autorregulado. La diferencia se centra en los elementos que se han internalizado en uno y otro caso.

Cierta serie de ideas que operan como mediadores de patrones motivacionales son promovidos en la escuela: el tipo de meta que se enfatiza en el

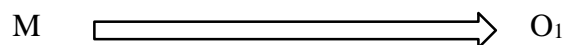
aula, el tipo de inteligencia que promueve el docente, la interpretación que se realiza del éxito y del fracaso, el énfasis en el control consiente del proceso de aprendizaje, el tipo de atribuciones que se fomentan, etc.... así como también influye el modo en que la actividad misma se organiza dentro del aula.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

Esta investigación utilizó un diseño no experimental, Núñez y Quispe (2016) menciona porque no existe manipulación activa a ninguna variable y será transversal; porque la variable se mide en un momento y tiempo único, descriptivo porque se utilizará una sola variable y en un momento dado.

Esquema del diseño no experimental de la investigación



Donde:

M = Muestra

O₁ = Variable

3.2. Población Y Muestra

La población muestral estuvo constituida por 64 estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa “Julio César Olivera Paredes”-Tumbes, 2019.

3.3. Definición y operacionalización de las variables.

Definición conceptual

Schunk (citado por Roldan, 2014, pág. 38) la motivación de logro de refiere al esfuerzo por desempeñar las tareas difíciles tan bien como sea posible,

en donde implica una consecución de vida exitosa de forma competitiva, de una meta u objetivo reconocido socialmente.

Definición operacional

La Motivación de logro fue medida a través de la escala de motivación M-L del autor Dr. Luis Alberto Vicuña Peri. A los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes.

Cuadro de paralización de las variables.

VARIABLE	DIMENSIONES	ITEMS
MOTIVACIÓN DE LOGRO	FILIACIÓN	1a, 2a, 3a, 4a, 5a, 6a, 7a, 8a, 9a, 10a,11a, 12a,13a, 14a, 15a, 16a,17a, 18 ^a
	PODER	1b, 2b, 3b, 4b, 5b, 6b, 7b, 8b, 9b,10b, 11b,12b, 13b, 14b, 15b, 16b,17b, 18b
	LOGRO	1c, 2c, 3c, 4c, 5c, 6c, 7c, 8c, 9c,10c, 11c, 12c,13c, 14c, 15c, 16c,17c, 18c

CATEGORIA	MOTIVACION DE LOGRO	FILIACION	PODER	LOGRO
Muy alto	274-324	101-108	101-108	101-108
Alto	219-273	83-100	83-100	83-100
Tendencia alto	164-218	65-82	65-82	65-82
Tendencia bajo	109-163	47-64	47-64	47-64
Bajo	55-108	29-46	29-46	29-46
Muy bajo	0-54	18-28	18-28	18-28

3.4. Técnica e Instrumento de recolección de datos

Técnica

Se utilizó la técnica de la encuesta, según Grasso (2011) refiere que la técnica es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas.

Instrumento

Para el recojo de la información se aplicó la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri; la misma que se describirán a continuación:

Escala de motivación de logro de Vicuña

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 Hi 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 – Reset 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:

3.5. Plan de análisis:

Los datos recolectados fueron tabulados en una matriz utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010 y posteriormente se ingresarán en el programa estadístico SPSS versión 22 para ser procesados y presentados. Se obtuvieron medidas de estadísticas descriptivas: como tablas de distribución de frecuencia y porcentuales

3.6. Matriz de consistencia

Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de Secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes-Tumbes ,2019.

PROBLEMA	VARIABLES	INDICADORES	OBJETIVOS	METODOLOGÍA	TÉCNICAS
¿Identificar el nivel de motivación del logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa “Julio César Olivera Paredes”, Tumbes-2019?	Motivación de logro	Filiación	OBJETIVO GENERAL Determinar el nivel de motivación del logro en los estudiantes de tercero y cuarto año del nivel secundaria de la Institución Educativa “Julio César Olivera Paredes”, Tumbes-2019.	Tipo y nivel La investigación planteada es de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo	Encuesta
			OBJETIVOS ESPECÍFICOS	DISEÑO Es un estudio no experimental, de corte transversal	INSTRUMENTO
		Poder	Identificar el nivel la motivación del logro en sus dimensiones de filiación en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes, Tumbes-2019.	POBLACIÓN Y MUESTRA	Escala de motivación de logro M-L(1996) Luis Vicuña Peri
		Logro	Identificar el nivel la motivación del logro en dimensiones de poder en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Julio César Olivera Paredes, Tumbes-2019. Identificar el nivel la motivación del logro en dimensiones de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Julio César Olivera Paredes, Tumbes-2019.	Se trabajó con una población muestral en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria con un total de 64 estudiantes.	

3.7. Principios éticos

Para realizar la investigación se tuvo en cuenta aspectos éticos importantes, informar sobre el propósito y la finalidad del desarrollo de la investigación, las cuales fueron que cada estudiante tenía la libertad de participar en ella, por voluntad propia.

Los resultados serán obtenidos y manejados por la autora y se mantendrá en anonimato el nombre de cada estudiante de la institución educativa. Así mismo se resaltaré que los datos no serán utilizados en beneficio propio o de algunas entidades públicas o privadas que de una u otra manera perjudiquen la integridad moral y psicológica de las poblaciones en estudio.

El presente estudio cumplirá con los principios éticos en investigación como el principio de beneficencia, de respeto de la dignidad humana ya que se brindará información tanto a los alumnos como a los padres de familia para que sean partícipes en la investigación, la que será validada a través del consentimiento informado; principio de justicia y al derecho a la intimidad porque su información privada no será compartida con otras personas sino manejada únicamente por la investigadora tal como consta en el consentimiento informado.

Al respecto se puede decir que no se presentarán evidencias como videos, audios o fotografías del estudio, ya que se podría poner en riesgo la confidencialidad de los usuarios y de la propia institución educativa.

IV. RESULTADOS

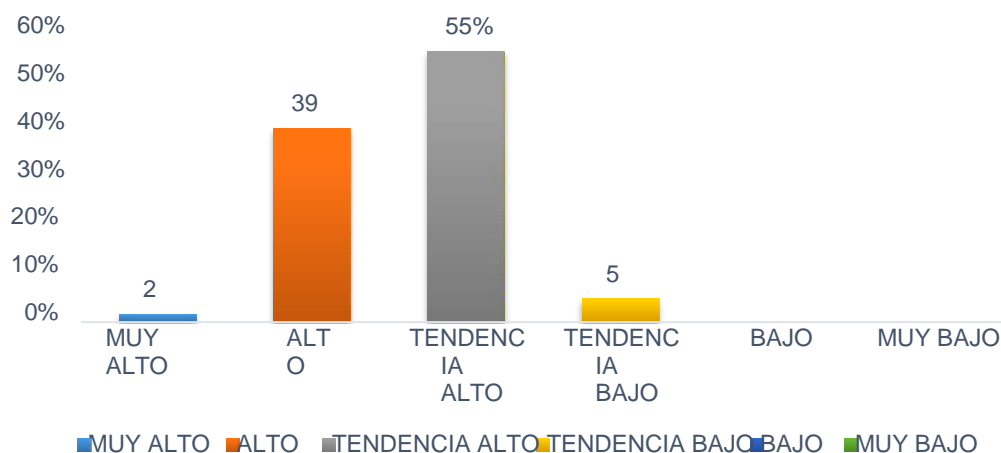
4.1.. Resultado de la investigación

Tabla I: Nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes – Tumbes, 2019.

Nivel	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy alto	6	1	2%
Alto	5	25	39%
Tendencia alto	4	35	55%
Tendencia bajo	3	3	5%
Bajo	2	0	0
Bajo	1	0	0
Muy bajo			
TOTAL		64	100%

Fuente: Motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.

Figura 01: Nivel de motivación de logro de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes – Tumbes, 2019.



Fuente: Motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.

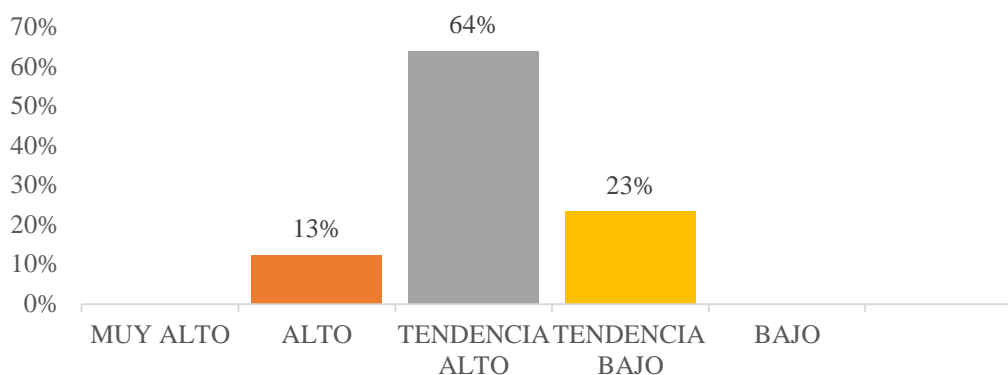
En la tabla I y figura 01, el 55% de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria se ubica en el nivel de tendencia alto de motivación de logro, en tanto el 39% se ubica en el nivel alto, el 5% en el nivel de tendencia bajo, y el 2% se ubica en el nivel muy alto de motivación de logro.

Tabla II: Nivel de motivación de logro en la dimensión de filiación del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019

Nivel	Puntaje	categoría	frecuencia	Porcentaje
Muy alto	101-108	6	0	0
Alto	83-100	5	8	13%
Tendencia alto	65-82	4	41	64%
Tendencia bajo	47-64	3	15	23%
Bajo	29-46	2	0	0
Muy bajo	18-28	1	0	0
TOTAL			64	100%

Fuente: Motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.

Figura 02: Nivel de motivación de logro en la dimensión de filiación del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019.



Fuente: Motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.

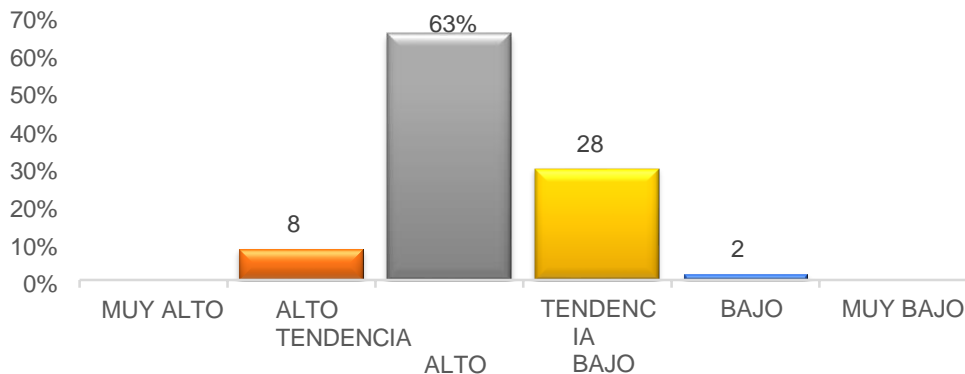
En la tabla II figura 02, podemos observar que el 64% de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria se ubica en un nivel de tendencia alto en la dimensión de filiación, en tanto el 23% estudiantes presentan un nivel de tendencia bajo, y el 13% estudiantes presentan un nivel alto en motivación de logro.

Tabla III: Nivel de motivación de logro en la dimensión de poder del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019.

Nivel	categoría	frecuencia	Porcentaje
Muy alto	6	0	0
Alto	5	5	8%
Tendencia alto	4	40	63%
Tendencia bajo	3	18	28%
bajo	2	1	2%
muy bajo	1	0	0
TOTAL		64	100%

Fuente: Motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.

Figura 03: Nivel motivación de logro en la dimensión de poder del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019.



Fuente: Motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.

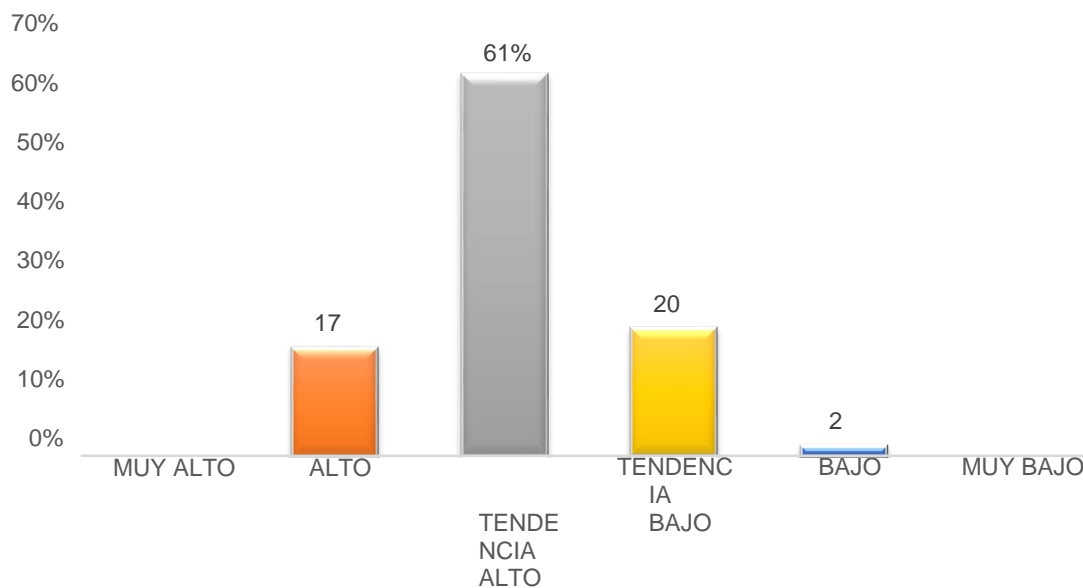
En la tabla III y figura 03, podemos observar que el 63% de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria se ubica en un nivel de tendencia alta en la dimensión de poder, en tanto el 28% de los estudiantes presenta un nivel de tendencia bajo, el 8% de los estudiantes presenta un nivel alto y el 2% de los estudiantes presenta un nivel bajo en motivación de logro.

Tabla IV: Nivel de motivación de logro en la dimensión de logro del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019.

Nivel	Categoría	frecuencia	porcentaje
Muy alto	6	0	0
Alto	5	11	17%
Tendencia alto	4	39	61%
Tendencia bajo	3	13	20%
Bajo	2	1	2%
Muy bajo	1	0	0
TOTAL		64	100%

Fuente: Motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.

Figura 04: Nivel de motivación de logro en la dimensión de logro del estudiante de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019.



Fuente: Motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.

Tabla IV y figura 04, podemos observar que el 61 % de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria se ubica en un nivel de tendencia alto en la dimensión de logro en tanto el 20% de los estudiantes presentan un nivel de tendencia bajo, el 17% de los estudiantes presenta un nivel alto y el 2% del estudiante presenta un nivel bajo en motivación de logro.

4.1. Análisis de resultado

La presente investigación tuvo como propósito determinar la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de La Institución Educativa Julio César Olivera Paredes-Tumbes, 2019 prevalece el nivel de tendencia alto. lo que es un buen indicador respecto a la forma como se describen a sí mismos, como también en el motivo que puede mantenerles constantes en la búsqueda del éxito. Vicuña Peri, L., Hernández Valz, H., & Ríos Díaz, J. (2014) En el ámbito de enseñanza se refiere fundamentalmente aquellos alumnos que tienen deseos de escuchar y aprender las explicaciones del docente, teniendo interés en preguntar, aclarar sus dudas que presenten en el proceso escolar, participando de una forma activa en clase, realizar actividades, investigar, experimentar y aprender por descubrimiento, así como de manera constructiva y significativa. En definitiva, presentar una conducta motivada para aprender, acorde con sus capacidades, inquietudes, limitaciones y posibilidades, pues cada alumno y alumna tiene unas características individuales. Imán (2018) en su estudio titulado motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Peru-Canada” que los estudiantes se encuentran en un nivel de tendencia alto con un promedio de 65% lo que significa que los estudiantes están en proceso de mejorar el nivel de motivación y con tendencia para alcanzar el éxito, a interactuar en su medio y con cierta necesidad de triunfos, todo se vería reflejado en un buen nivel en los resultados de las evaluaciones censales en los estudiantes.

El análisis de resultado se presenta de acuerdo a los objetivos específicos de la investigación:

El primer objetivo específico fue determinar el nivel de motivación de logro en la dimensión de filiación en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes, encontrándose que los estudiantes presentan un nivel de tendencia alto; este hallazgo se asemeja a la investigación Gutiérrez, M(2017) en donde presenta el siguientes resultados que el 41% de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto de la motivación de logro en lo que respecta al estudio demuestra que en su mayoría tienden a buscar éxito.

Con respecto a la dimensión de filiación la mayor población se encuentra en un nivel de tendencia alta en lo que se refiere que tal personas tienen deseos de superación y lograr objetivos esto se asemeja a los resultados de Rojas G (2017) quien en su estudio denominado motivación de logro en los escolares de la Institución Educativa Cesar Vallejo Mendoza-Tumbes, comprobó que el 54% de se encuentran en un nivel de tendencia alto en la dimensión de filiación de la motivación de logro. En lo que respecta en estudio que muestran en su mayoría tienden a buscar éxito, y además la tolerancia a nuevos conflictos, por otro lado, la competitividad responsabilidad y la perseverancia han logrado metas para su futuro.

En cuanto al segundo objetivo específico fue determinar el nivel de motivación de logro en la dimensión de poder en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera

Paredes- Tumbes. Evidenciando que el estudiante presenta un nivel de tendencia alto, estos resultados son parecidos a los encontrados por García (2018) en su investigación titulada motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N°006 Mercedes Avalos De Herrera-Tumbes el 46.2% presenta un nivel de tendencia alta en la motivación de logro. Cabe mencionar que la investigación en los estudiantes tiene a buscar el éxito, la complejidad, la captación a los riesgos y a la organización en el trabajo, con un sentido de responsabilidad y perseverancia proponiéndose objetivos.

Finalmente, el último objetivo específico fue determinar el nivel de motivación de logro en la dimensión de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes-Tumbes, los resultados evidencia un nivel de tendencia alto; estos resultados se asemejan a los encontrados por Guerreiro(2018)en su investigación llamada motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan de La Virgen- Tumbes, lo cual obtiene que el 51.58% presenta un nivel de tendencia alta la mayor población se encuentra en un nivel de tendencia alto, en lo que indica que estos adolescentes son personas que tiene aspiración de la excelencia y asimismo poder lograr sus objetivos trazados en lo cual puede influir y generar en liderazgo, esto se apoya en el trabajo de . A su vez Apolo (2017) en su investigación titulada motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero -Tumbes, en la motivación de logro, el 61.34% tienen

un nivel de tendencia alto en la dimensión poder de la motivación de logro. Resultados que estaría indicando que en su mayoría los estudiantes tienden hacer persistentes y responsable de sus acciones. Presentando así un estándar de excelencia, por lo cual tiende a lograr sus objetivos para así concluir sus metas y llegar al éxito. Gutiérrez, (2017) con los siguientes resultados que el 41% de los alumnos se encuentran en un nivel de tendencia alto de la motivación de logro en su dimensión de logro en los escolares de tercero y cuarto grado de secundaria de la institución educativa 7 de enero-corrales en lo que alude que la motivación de logro es de tendencia alto.

V. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones:

- El nivel de motivación de logro de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes-Tumbes, 2019, prevalece en tendencia alto.
- El nivel de motivación de logro en su dimensión de filiación de los estudiantes de tercero y cuarto año secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes- Tumbes, 2019 prevalece tendencia alto.
- El nivel motivación de logro en la dimensión de poder de los alumnos de tercero y cuarto año secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes -Tumbes,2019 prevalece tendencia alto.
- El nivel de motivación de logro en la dimensión de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Julio César Olivera Paredes Tumbes,2019 prevalece tendencia alto.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Recomendaciones

- Reforzar sus niveles de motivación con la finalidad de mantener sus relaciones interpersonales sin ninguna dependencia.
- En investigaciones posteriores al utilizar este tipo de herramientas es necesario realizar un rapport, puesto que de esta manera se los prepararía para iniciar dicha aplicación, ya que en algunos casos se pueden presentar resistencias hacia la misma por parte de los estudiantes.
- Seguir logrando sus éxitos de manera positiva y ser perseverantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

- Ajello, A. M. (2003). La motivación para aprender. En C. Pontecorvo (Coord.), Manual de psicología de la educación (pp. 251-271). España: Popular.
- Amorín, D. (2008). Apuntes para una posible Psicología Evolutiva. Montevideo: Editorial Psicolibros-Waslala.
- Apolo, M. (2017). "Motivación de logro en los estudiantes de secundaria en la Institución Educativa 7 de enero, del distrito de corrales -Tumbes,2017". Tumbes: Tumbes.
- Arroyo, D. (2014). La motivación, tipos y teorías. Davidstreams.
Recuperado de:
<https://www.davidstreams.com/misapuntes/lamotivacion/#importanciamotivacion-secundaria>
- Ccoyllo, M. (2018). Motivación para el logro en adolescentes mujeres de cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa pública "9 de diciembre" provincia de Huamanga, distrito de Ayacucho-2017. Ayacucho: Ayacucho.
- Chandi, K. (2015). "Motivación para el aprendizaje en estudiantes de la Universidad de Cuenca". Cuenca: Tesis.
- Chavarria, S.(2018). Nivel de motivación para el logro en los alumnos de 4to a 5to de educación secundaria de la Institución Educativa "Señor de los Milagros" del distrito Jesús Nazareno- Ayacucho 2018. Ayacucho: Ayacucho.
- Choliz, M. (2004). Psicología de la Motivación. El proceso motivacional
- Cófer, C. (1978). Psicología de la motivación. México, D. F.: Trillas.
- Condry, J. y Chambers, J. (1978). Motivación intrínseca y el proceso de aprendizaje. En M. R. Lepper y D. Greene (Eds.). Los costos ocultos de la recompensa: nuevas perspectivas sobre la psicología de la motivación humana. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.

Correa, M.(2017) Autoestima y la motivación de logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado del nivel secundario de la institucion educativa Emblematica el Triunfo-Tumbes, 2016.Tesis de grado de licenciada. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4177>

Deci, E. (1975) Motivación Intrínseca. Nueva York: Plenum Press.

Fernández, V (2016). Motivación el motor de nuestros actos. Web Consultas revista de salud y bienestar. Recuperado de: <https://www.webconsultas.com/mente-y-emociones/emociones-y-autoayuda/teorias-y-tipos-de-motivacion-6641>

Garzón, C. y Sáenz, S. (2012). La motivación y su aplicación en el aprendizaje Recuperado de: http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/68497/1/motivacion_aplicacion_aprendizaje.pdf

Garcia, C. (2018). Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N°006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera- Tumbes,2018. Tumbes: Tumbes.

García, M. (2017) “Relación entre motivación de logro y la ansiedad en los Estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Jacinto del distrito de San Jacinto - Tumbes, 2016”. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote – Tumbes, recuperado del repertorio: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4448>

García, E. (2012) Relación de los factores, Autoestima, Motivación, Puntaje de Ingreso en el Rendimiento Académico de los alumnos ingresantes 2010, a la Universidad Nacional de Tumbes. Cybertesis. unmsm. Recuperado de: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2903/1/Garc>

Guerrero, T. (2018). Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institucion Educativa San Juan de la Vigen-Tumbes,2018. Tumbes: Piura.

- Gutiérrez, M (2017) Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la institución educativa 7 de enero del distrito de corrales – tumbes, 2015(Tesis para optar el título profesional de psicología), Piura-Perú
- Herrera,F. (2018) Tratamiento de las creencias motivacionales, Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 1681-5653)
- Hernández, R., Fernández C., Baptista P. (2010).Metodología de Investigación. Quinta Edición.
- Imán, G.(2018). Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa "Perú- Canadá" Tumbes 2017. Piura: Piura
- Jimbo, I.(2016). Relación entre la motivación extrínseca e intrínseca en los servidores y la cultura organizacional del Centro de Salud N° 2 de la ciudad de Loja en el segundo semestre del año 2016. Quito: Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito para la obtencion del titulo de Especialista en Gerencia de SALUD.
- Leiva, J.(2010) Educación intercultural y convivencia desde la perspectiva docente, Profesorado. Revista de Currículum y Formación de Profesorado, vol. 14, núm. 3, 2010, pp. 251-274 Universidad de Granada Granada, España. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/567/56715702017.pdf>
- Lepper, M. y Greene, D. (1978). Los costos ocultos de la recompensa: nuevas perspectivas sobre la psicología de la motivación humana. Hillsdale: Lawrence Erlbaum..
- Linares (2011) Estudio de la motivación al logro en los estudiantes de la Escuela de Bibliotecología y Archivología de la UCV (Para optar al título de Licenciado en Bibliotecología). Caracas.
- Manassero, M. y Vásquez, A. (2013). Validación de una dimensión de motivación de logro. Psicothema
- Morales (2011) familia, motivación y rendimiento académico de los estudiantes de Chimbote cuyos padres trabajan en el extranjero (Para optar al título de Licenciado psicología). Perú.

- McClelland, D. (1989). Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea. España.
- Murray, H. (1938). Exploraciones en personalidad, Nueva York: Universidad de Oxford.
- Presione. Invierno, D.G. (1973) El motivo de poder N.Y: Prensa gratuita. E. U.
- Naranjo, M.(2009). Motivación: perspectivas teoricas y algunas consieraciones de su importancia en elambito educativo. Red de revista cientificas de America Latina, Caribe, Epaña y Portugal, 2.
- Núñez, C. y Quispe, S. (2017) 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. Universidad Peruana Unión. Perú.
- Osorio, E. (2014)
 "La Motivación de Logro en los Estudiantes de los Cursos de Proyectos Arquitectónicos de la Licenciatura en Arquitectura de la Universidad Rafael Landívar." Guatemala.
- Palomino. (2012) Creencias, actitudes y motivación hacia el aprendizaje de ele por parte de adolescente sicilianos sin conocimiento previos de Español. Universidad de Jaén en colaboración con la fundación Universitaria Iberoamericana (Funiber) recuperado:
https://marcoele.com/descargas/16/palominocreencias_adolescentes_sicilianos.pdf
- Regalado, E. (2015). "Relacion entre motivación de logro y rendimiento academico en la asignatura de actividades practicas(tecnologia)en los estudiantes de septimo,octavo y noveno grado del Instituto departamental San Jose de la ciudad del Progreso, Yoro, Honduras". Guatemala de la Asuncion : tesis.
- 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 para optar el título de licenciada en psicología). Perú.

- Rosales, V. (2016) 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. (para optar el título de licenciado en psicología). Perú.
- 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. (Tesis de Maestría inédita). Dirección de Post Grado. Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán, Tegucigalpa, M.D.C.
Recuperado de: <http://www.cervantesvirtual.com/nd/ark:/59851/bmct9n1>
- Rotter, J. (1966). La temática de la motivación en el. revista española de pedagogía.
- Ruiz, G. & Quintana, A. (2016). Atribución de motivación de logro y rendimiento académico en matemática. Lima: Lima.
- Sachún, C. (2017). Motivación y los estilos de aprendizaje en estudiantes de secundaria de las instituciones públicas del distrito de Coishco (tesis de pregrado). Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/413/sachun_rc.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Schunk, D. (1997). El auto control como motivador durante la Institución con estudiantes de primaria
- Valdés, C. (2005). Motivación. Consultado el 12 de noviembre de 2008, de <http://www.gestiopolis.com/canales5/rrhh/lamotici.htm>
- Valle, A. (2009) España: Perspectiva histórica Conceptual e implicaciones educativas
- Vicuña P. Luis (1976). La motivación de logro y la dimensión de personalidad introversión extroversión en estudiantes varones del quinto año de secundaria de Lima – Metropolitana. Tesis de Bachiller publicada, Universidad Mayor de San Marcos. Lima Perú.

ANEXOS

Anexo: 1

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	Año 2018				Año 2019											
		Semestre II				Semestre 00				Semestre I				Semestre II			
		Octubre				Mayo				Junio				Julio			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del proyecto	x															
2	Revisión del proyecto por el Jurado de investigación		x														
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación			x													
4	Exposición del proyecto al Jurado de investigación				x												
5	Mejora del marco teórico					x											
6	Redacción de la revisión de la literatura						X										
7	Elaboración del consentimiento informado							x									
8	Ejecución de la metodología								x								
9	Resultado de la Investigación									x							
10	Redacción del pre informe de investigación										x						
11	Reacción del informe final											x					
12	Aprobación del informe final por el jurado de investigación												x				
13	Presentación de ponencia en jornadas de investigación													x			
14	Redacción de artículo científico														x	x	

Anexo: 2

PRESUPUESTO			
Presupuesto desembolsable			
Categoría	Base	Número	Total
• Impresiones	100	1	100.00
• Fotocopia	50	1	50.00
• Empastado	30	1	30.00
• Papel bon A-4 (500 hojas)	15	2	30.00
• Lapiceros	30.00	2	30.00
Servicios			
• Uso de turnitin	50.00	2	100.00
Sub total			340.00
Gastos de viaje			
• Pasaje para recolectar información	200.00	1	200.00
Sub total			200.00
Total de presupuesto desembolsable			540.00
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría	Base	Número	Total
Servicios			
• Uso de internet (laboratorio de aprendizaje digital-LAD)	20.00	3	60.00
• Búsqueda de información en base de datos	30.00	4	120.00
• Soporte informático (Modulo de investigación del ERP University-MOIC)	30.00	3	90.00
• Publicación de artículo en repertorio industrial	50.00	1	50.00
Sub total			320.00
Recurso humano			
• Asesoría personalizada (5 horas por semana)			
Sub total			
Total de presupuesto no desembolsable			320.00
Total(S/.)			860.00

Anexo : 3

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			DE ACUERDO		
		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: 4

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Estimado estudiante usted ha sido invitado a participar de esta investigación titulada:
MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE TERCERO Y CUARTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA “JULIO CESAR OLIVERA PAREDES”- TUMBES, 2019.

La presente participación como estudiante es voluntaria, habiéndose sido informado previamente de los objetivos, metodología y beneficios de la investigación.

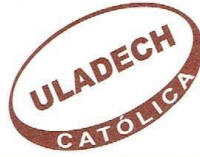
La información que se recoja será confidencial y todos los datos serán protegidos usando un número de identificación, por lo tanto, serán anónimas y serán utilizados únicamente con fines para la presente investigación en la formación y desarrollo profesional de la estudiante de psicología Julissa Julca Correa, con DNI N° 46224530. Consiento voluntariamente participar en esta investigación como participante y entiendo que tengo el derecho de retirarme de la investigación en cualquier momento sin que me afecte de ninguna manera.

Nombre del Participante _____

Huella dactilar del participante

Firma del Participante _____

Fecha _____



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FILIAL TUMBES

"Año de la Lucha Contra la Corrupción e Impunidad"

Tumbes, 17 de Junio del 2019

Oficio N°1006-2019-COORD-ULADECH CATÓLICA-TUMBES

Sra.

Mgr. Mónica Gonzales García

Directora de la Institución Educativa "Julio César Olivera Paredes"
Ciudad.-



Tengo el honor de dirigirme a su digno despacho para expresarle mi cordial saludo y a la vez solicitarle se le brinde el apoyo y las facilidades a la alumna **JULISSA JULCA CORREA** de la facultad de Ciencias de la Salud de la Escuela Profesional de Psicología del X ciclo de nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, para que realice su investigación de tipo Descriptiva la cual consta de la aplicación de encuesta de Motivación del Logro ML de Luis Vicuña Peri. Esta actividad forma parte de la Evaluación de la Asignatura de Tesis IV Titulada: **"MOTIVACIÓN DEL LOGRO DE LOS ESTUDIANTES DE TERCERO Y CUARTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA JULIO CESAR OLIVERA PAREDES, TUMBES-2018"**

Concedor de su alto espíritu de colaboración en beneficio de la formación y superación de la juventud de nuestra región, les expreso las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
Ing. Dr. Segundo Correa Morales
COORDINADOR
FILIAL TUMBES