



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE
SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA N°
051 VIRGEN DE FÁTIMA – TUMBES, 2017.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN
PSICOLOGÍA**

AUTORA

ZARATE PEÑA, CINTHIA MARISOL

ORCID 0000-0002-5867-5102

ASESOR

ZETA RODRIGUEZ, GUILLERMO

ORCID 0000-0002-4031-5061

TUMBES – PERÚ

2019

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mag. ELIZABETH EDELMIRA BRAVO BARRETO

Presidente

Mag. CARLOS ALBERTO CORONADO ZAPATA

Miembro

Mag. LUIS ANTONIO OLIVARES AYALA

Miembro

Mag. GUILLERMO ZETA RODRIGUEZ

Asesor

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme
Sabiduría y gozar de buena salud
A mis familiares por el valioso
apoyo que me brindaron en todo
momento, y poder culminar de
manera satisfactoria el trabajo
de investigación.

Agradecimiento al Director,
los docentes y estudiantes de la
I.E “Virgen de Fátima, por el apoyo
que me brindaron para la realización
de mi investigación.

DEDICATORIA

A DIOS, por guiar y bendecir siempre
mi camino, y que a pesar de los obstáculos
que siempre se me Presentaron, me ayudo
a levantarme y a salir adelante.

A mi familia que me brindo el apoyo
incondicional para que pueda terminar
mi carrera profesional, logrando cumplir
mis logros que tanto anhelo; y A mi hijos
Que son el centro de mi motivación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como planteamiento del problema ¿Cuál es la motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 051 Virgen de Fátima- Tumbes, 2017?, el objetivo general fue, Describir la motivación de logro en estudiantes de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017, el tipo de estudio de la presente investigación será descriptivo con un diseño no experimental, transversal, la población estuvo conformada por 183 estudiantes de ambos sexos, a quienes se les aplicó la Escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Péri, para el análisis de los datos, serán tabulados en una matriz utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010 y después se ingresarán en el programa estadístico SPSS versión 22 para ser procesados y presentados medidas estadísticas descriptivas, se obtuvieron los siguientes resultados el 68.0% se ubican en el nivel de tendencia alto y el 1.0% en el nivel muy alto de motivación de logro en la dimensión afiliación; el 55.0% se ubican en el nivel de tendencia alto, el 10.0% en el nivel alto de motivación de logro en la dimensión poder; el 1% se ubican en el nivel bajo y el 60.0% se ubican en el nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión logro, se concluye que los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa N° 051 Virgen de Fátima – Tumbes, 2017, se ubica en un nivel de tendencia alto en motivación de logro.

Palabras claves

Motivación, estudiantes, dimensiones.

ABSTRAT

The present work of investigation has like approach of the problem What is the motivation of achievement in the students of secondary of the Educational Institution N ° 051 Virgin of Fátima- Tumbes, 2017 ?, the general objective was, Describe the motivation of achievement in students of the Educational Institution Virgen de Fátima - Tumbes, 2017, the type of study of this research will be descriptive with a non-experimental, transversal design, the population was made up of 183 students of both sexes, to whom the Motivation Scale was applied. of achievement of Luis Vicuña Péri, for the analysis of the data, will be tabulated in a matrix using the computer program Microsoft Excel 2010 and later will be entered in the statistical program SPSS version 22 to be processed and presented descriptive statistical measures, the following were obtained results 68.0% are located in the high trend level and 1.% in the very high level of achievement achievement in the membership dimension; 55.0% are located in the high trend level, 10.0% in the high level of achievement motivation in the power dimension; 1% are located in the low level and 60.0% are located in the high tendency level of achievement motivation in the achievement dimension, it is concluded that the students of the secondary level of the Educational Institution N ° 051 Virgen de Fátima - Tumbes , 2017, is located at a high trend level in achievement motivation.

Keywords

Motivation, students, dimensions.

INDICE TABLAS

	Pag.
TABLA I	56
Distribución poblacional de los estudiantes según sexo, edad y sección del primero al quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Virgen de Fátima N° 051 – Tumbes, 2017.	
TABLA II	66
Nivel de Motivación de logro en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.	
TABLA III	67
Nivel de Motivación de logro de la dimensión Afiliación en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.	
TABLA IV	68
Nivel de Motivación de logro de la dimensión poder en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.	
TABLA V	69
Nivel de Motivación de logro de la dimensión logro en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.	

INDICE GRAFICOS

	Pag.
FIGURA I	56
Distribución poblacional de los estudiantes según sexo, edad y sección del primero al quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Virgen de Fátima N° 051 – Tumbes, 2017.	
FIGURA II	66
Nivel de Motivación de logro en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.	
FIGURA III	67
Nivel de Motivación de logro de la dimensión Afiliación en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.	
FIGURA IV	68
Nivel de Motivación de logro de la dimensión poder en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.	
FIGURA V	69
Nivel de Motivación de logro de la dimensión logro en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.	

2. CONTENIDO

Pág.

CARATULA

JURADO EVALUADOR DE TESIS..... II

AGRADECIMIENTO..... III

DEDICATORIA IV

RESUMEN V

ABSTRAT..... 1

INDICE TABLAS 2

INDICE GRAFICOS..... 3

2. CONTENIDO Pág. 4

I. Introducción..... 8

Introducción..... 9

II. REVISION DE LITERATURA 12

2.2 Antecedentes 13

2.2.1 Antecedentes Internacionales: 13

2.2.2 Antecedentes Nacionales: 13

2.2.3 Antecedentes Locales: 16

2.3 Bases teóricas de la investigación 18

2.3.1 La Motivación 18

2.3.2 Motivación al logro 21

2.3.4 La motivación como estado interno. 22

2.3.5	La motivación escolar _____	22
2.3.6	Caracterización psicológica de la motivación _____	22
2.3.7	La motivación y su importancia para el aprendizaje _____	23
2.3.8	Motivación Intrínseca _____	23
2.3.9	Motivación Extrínseca _____	24
2.3.10	Memoria y Motivación _____	24
2.3.11	La motivación en las teorías del aprendizaje _____	25
2.3.12	Enseñar a los estudiantes las destrezas que necesitan para tener éxito _____	26
2.3.13	Estudiantes que se comportan mal _____	28
2.3.14	Estudiantes desmotivados pero que no se comportan mal _____	30
2.3.15	Motivarnos a nosotros mismos como educadores _____	30
2.3.16	Cualquier esfuerzo, grande o pequeño, vale la pena _____	31
2.3.17	Estrategias de Aprendizaje y Motivación _____	32
2.3.18	Metas de la actividad educativa y motivaciones correspondientes _____	33
2.3.19	Motivación y apego infantil _____	33
2.3.20	Motivar a los estudiantes y enseñarles a automotivarse _____	34
2.3.21	Algunas estrategias y consideraciones de carácter motivador _____	36
2.3.22	Motivación y Valores _____	39
2.3.23	La Meta _____	41
2.3.24	Como Motivar a nuestros Hijos en el Estudio _____	42
2.3.25	Los Adolescentes _____	46
2.3.26	Familias y escuela: responsabilidades educativas que se les atribuye _____	47
2.3.27	Consideraciones sobre la motivación de logro _____	48
2.3.28	Teoría de las tres necesidades _____	50
2.3.29	El género y la motivación de logro académico _____	51
2.3.30	Teoría de Maslow _____	51
2.3.31	Metas académicas _____	53

2.3.32	Importancia de la motivación del docente. _____	54
2.3.33	Motivación en el ambiente escolar _____	55
2.3.34	Qué hacer para motivar a los alumnos? _____	56
2.3.35	Importancia de las expectativas y motivación de logro en estudiantes universitarios ____	57
2.3.36	Modelos para fortalecer la motivación de logro _____	58
III.	METODOLOGÍA	62
3.1	Tipo de investigación _____	63
3.2	Nivel de investigación _____	63
3.3	Diseño de la investigación _____	63
3.4	Esquema del diseño no experimental de la investigación _____	63
3.5.1	Población _____	64
3.5.2	Muestra _____	65
3.6	Definición y operacionalización de variables _____	65
3.6.1	Definición conceptual (DC) _____	65
3.6.2	Definición operacional (DO) _____	66
3.6.3	Cuadro de operacionalización de variables _____	66
3.7	Técnicas e instrumentos de recolección de datos _____	67
3.7.1	Técnica _____	67
3.7.2	Instrumento _____	67
3.8	Plan de análisis _____	70
3.9	Matriz de consistencia _____	70
3.10	Principios éticos _____	71
IV.	RESULTADOS.....	73
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	80
5.2.	<i>Recomendaciones.....</i>	<i>82</i>

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	84
ANEXOS.....	87
Anexo 1: Escala de Motivación de logro.....	87
Anexo 2: CONSENTIMIENTO INFORMADO	92
Anexo 3: Informe de presentación	94

I. Introducción

Introducción

El presente trabajo de Investigación se deriva de las variables psicológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos. Es evidente que hoy en día es preocupante el índice de fracaso escolar por lo cual los estudiantes tienen un bajo nivel académico. La motivación juega un papel muy importante en la vida de los estudiantes, una de las metas más importantes es tener estudiantes que sean capaces de realizar cosas nuevas y no realizar lo que constantemente se forja, que es lo de siempre simplemente pasar de año y terminar lo que se empezó. De acuerdo a lo manifestado por (Miralles, 2010) todos los estudiantes son capaces de aprender cuando cuentan con las herramientas académicas y con las personas adecuadas. El docente es la persona que influye en el aula, por lo tanto se hace querer por los alumnos siempre y cuando sea capaz de valorar lo que los estudiantes realizan y el trato que reciben de él. Existen una serie de definiciones sobre la motivación al logro se basa en el deseo de tener éxito. Según Díaz y Hernández (2010) resalta el papel de la motivación en el logro del aprendizaje significativo que se relaciona con la necesidad de fomentar el interés y el esfuerzo necesarios para lograr los objetivos. Según lo comentado anteriormente, se considera pertinente realizar el presente trabajo de investigación, planteando el siguiente problema: ¿Cuál es la motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa “Virgen de Fátima- Tumbes 2017. En base a ello nuestro objetivo general es Describir la motivación de logro en los estudiantes de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes - 2017, para ello se debe de cumplir antes con los objetivos específicos: 1: Identificar el nivel de motivación de logro según la dimensión afiliación en los estudiantes, de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017, 2: Describir

el nivel de motivación de logro según la dimensión poder en los estudiantes de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017, 3: Describir el nivel de motivación de logro según la dimensión logro en los estudiantes de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017; Justificación, Se considera significativo la realización del presente trabajo de investigación, ya que no solo ayudara a identificar los niveles de motivación de logro sino que también nos ayudara ha recopilar información según las dimensiones afiliación, poder y logro de los estudiantes, así mismo nos facilitara la información teórica, y servirá de guía para futuras investigaciones. Se utilizó un diseño no experimental, transversal, teniendo como muestra la cantidad de 183 alumnos de ambos sexos del nivel secundario. La técnica de recolección de datos fue la encuesta, y se aplicó la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri. Los resultados obtenidos de la investigación son: el 68.0% se ubican en el nivel de tendencia alto y el 1.% en el nivel muy alto de motivación de logro en la dimensión afiliación; el 55.0% se ubican en el nivel de tendencia alto, el 10.0% en el nivel alto de motivación de logro en la dimensión poder; el 1% se ubican en el nivel bajo y el 60.0% se ubican en el nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión logro, se concluye que los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa N° 051 Virgen de Fátima – Tumbes, 2017, se ubica en un nivel de tendencia alto en motivación de logro.

El presente trabajo está estructurado de la siguiente manera: Planeamiento del problema, en el que se expone la caracterización y el enunciado del problema, los objetivos y la justificación. En el marco teórico se redactan los antecedentes y las bases teóricas de la variable de estudio. En metodología, se redacta el tipo, nivel, diseño, universo y muestra, así como también la definición y operacionalización de

variables, la técnica e instrumento de recolección de datos, el plan de análisis, matriz de consistencia y los principios éticos. En referencias bibliográficas, se presentarán las fuentes de información que se consultarán y finalmente en anexos, se incluirá el instrumento de investigación, el consentimiento informado y el presupuesto del proyecto.

II. REVISION DE LITERATURA

2.2 Antecedentes

2.2.1 Antecedentes Internacionales:

Rivera (2014) en su investigación denominada “La motivación del alumno y su relación con el rendimiento académico en los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de Comayagüela, M.D.C., durante el año lectivo 2013”, tuvo como objetivo general analizar como la motivación incide en el rendimiento académico de los estudiantes, la población estuvo constituida de 107 estudiantes, en conclusión la motivación del alumno incide positivamente en el rendimiento del alumno, ya que según se comprobó en este estudio, las variables de motivación intrínseca y extrínseca explican el 13.5% de la variable rendimiento. Los indicadores que más inciden de la motivación intrínseca en el rendimiento académico son la autoestima y la autorrealización del alumno. Esto indica que los estudiantes tienen un alto grado de superación y de salir adelante es sus estudios posteriores y en encontrar un buen empleo una vez graduados.

2.2.2 Antecedentes Nacionales:

Castellano, Ninapaytan, Segura (2014) en su investigación denominada “La motivación y su relación con el aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes del tercer grado de secundaria de la institución educativa 1283 okinawa, ate-vitarte”- Lima tuvo como objetivo general establecer el grado de relación entre la motivación y el aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes la población estuvo constituida por 32 estudiantes. Respecto a la motivación intrínseca se aprecia el 56,3% de los encuestados afirma que casi siempre percibe esta motivación en su quehacer educativo, en cuanto a la motivación extrínseca el 50,0% afirma que sólo a veces lo percibe.

Vivar (2013) en su investigación denominada “La motivación para el aprendizaje y su relación con el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria de la institución educativa “Fe y Alegría N° 49”- Piura,” tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre la motivación para el aprendizaje y el rendimiento académico en el área de Inglés de los estudiantes la muestra estuvo constituida por 54 alumnos obteniendo como resultado que el 40,7% de estudiantes evidencian un nivel normal de motivación hacia el aprendizaje del Área de Inglés, el 48.1% han obtenido en el criterio Expresión y Comprensión Oral del área de Inglés durante el II Trimestre 2012 calificativos de entre 11 a 13; el 50% han obtenido en el criterio Comprensión de Textos del área de Inglés durante el II Trimestre-2012 calificativos de entre 11 a 13; el 44.4% han obtenido en el criterio Producción de textos del Área de Inglés durante el II Trimestre-2012 calificativos de entre 11 a 13; el 50% han obtenido en el criterio Actitud ante el Área de Inglés durante el II Trimestre-2012 calificativos de entre 11 a 13.

Los resultados de la correlación ponen en evidencia que entre la variable motivación y rendimiento académico de los estudiantes en el área de inglés existe una relación positiva, de lo que se infiere que ambas variables guardan relación directa y por ende la motivación hacia el aprendizaje (variable causa) influye en el rendimiento académico (variable efecto).

Barrientos (2011) en su investigación denominada “Motivación escolar y rendimiento académico en alumnos del cuarto año de secundaria de una institución educativa estatal de ventanilla”, tiene como objetivo general determinar la relación entre la motivación escolar y el rendimiento académico en estudiantes la muestra estuvo conformada por 216 alumnos de ambos sexos y distintos niveles de rendimiento académico, cuyas

edades se encuentran entre los 15 y 17 años de edad, obteniendo como resultado que se realizó un análisis complementario para determinar si existen diferencias o no en cuanto a la motivación escolar y al rendimiento académico entre varones y mujeres. En cuanto a las diferencias que se pueden dar entre los escolares en relación a la motivación escolar y al rendimiento escolar general se concluye que no existen diferencias significativas en la motivación escolar que poseen según sexo, en cambio, sí existen diferencias altamente significativas en cuanto al rendimiento escolar a favor de los escolares varones.

Yactayo (2010) en su investigación denominada “Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una institución educativa de Ventanilla - Callao”, tuvo como objetivo general establecer si existe relación entre la motivación de logro académico y el rendimiento académico, en estudiantes, la muestra estuvo conformada de 93 alumnos con edades entre los 14 y 18 años. Obteniendo como resultado que el nivel bajo de motivación de logro académico destacan los estudiantes de un rendimiento académico bajo y medio que representan el 48.7% y el 46.3% respectivamente. Para los niveles medios de motivación de logro académico destacan también los de rendimiento académico bajo con 44% y medio con 56% existiendo una ausencia de alumnos en el nivel alto. Y en el nivel alto de motivación de logro académico se encuentran similar cantidad de alumnos entre los tres niveles de rendimiento académico sobresaliendo el nivel medio con 44.4%.

Díaz (2010) en su investigación titulada “La motivación y los estilos de aprendizaje y su influencia en el nivel de rendimiento académico de los alumnos de primer a cuarto año en el área del idioma inglés de la escuela de oficiales de la Fap”, tuvo como objetivo general establecer la relación existente entre la motivación y los estilos de

aprendizaje y su influencia, la muestra estuvo constituida por 110 alumnos, obteniendo como resultado referente a los estilos de aprendizaje se encuentran en el nivel alto: en el estilo activo se cuenta con 41 alumnos, el nivel de rendimiento alcanzado en el curso del idioma inglés se encuentran 20 alumnos en el nivel alto, A través de la estadística descriptiva se ha demostrado que los estudiantes tiene una buena motivación ya que de 110 alumnos 45 alumnos se encuentran en el nivel de buena motivación y 12 alumnos como muy buena , lo que hace un total de 67 alumnos con buena y muy buena motivación.

2.2.3 Antecedentes Locales:

Navarro (2018) en su investigación titulada “Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016” tuvo como objetivo general identificar la motivación de logro de los estudiantes, la muestra estuvo conformada por 100 estudiantes; de los resultados se concluye: El 60% de los estudiantes de la motivación de logro se ubicaron en el nivel de tendencia alto en la dimensión afiliación, el 62% de los estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alto de la motivación de logro en la dimensión poder, el 64% de los estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alto de la motivación de logro en la dimensión logro.

Rosales (2016) en su investigación “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”, tuvo como objetivo general determinar la relación entre el locus de control y la motivación de logro de los estudiantes, la muestra estuvo constituida por 134 estudiantes, obteniendo como resultado que el 70.9% de

estudiantes se ubican en un locus de control interno y el 29.1% se ubica en un locus de control externo, se observa que 47.01% se ubican en el nivel de tendencia alto.

García (2015) en su investigación titulada “Relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”-Tumbes, 2014”, tuvo como objetivo general determinar la relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes, la muestra estuvo constituida por el 100% de estudiantes de la academia preuniversitaria, Para determinar la relación entre estas dos variables se utilizó el Coeficiente de Correlación de Pearson encontrándose que el 83,2% de los estudiantes se ubica en el nivel bajo del autoestima; asimismo se evidencia que un 50,5% de los estudiantes están en el nivel bajo de motivación de logro y existe correlación significativa positiva de 0,642 entre autoestima y motivación de logro. Se concluye que la autoestima se correlaciona con la motivación de logro en los estudiantes.

2.3 Bases teóricas de la investigación

2.3.1 La Motivación

¿Qué es la motivación?

La palabra motivación tiene su origen en el verbo latino moveré, que significa moverse, poner en movimiento, estar listo para la acción, por lo tanto cuando hablamos de motivación nos referimos a ese elemento que provoca pasar de la inacción a la acción.

Bennett (2013) manifiesta que existen distintos tipos de motivación. “Entre ellas la motivación positiva; es aquella que nos facilita el logro de nuestros objetivos”. En muchas ocasiones realizamos cosas inconscientes y luego nos hacemos la pregunta del por qué hemos hecho esto o lo otro si en realidad no lo deseábamos.

Cuando nos preparamos para poder lograr un mejor control sobre uno mismo y alcanzar el triunfo, la práctica y la motivación son fundamentales. Así como también, deberíamos de conocer que el cerebro juega un papel esencial y entre otras funciones, sirve para el aprendizaje y asimismo para recordar los distintos movimientos. El estimular el cerebro es una de las mejores maneras de prepararse para el triunfo.

La práctica de habilidades motoras es una técnica de reprogramación mental. Al nacer tratamos de hacer algo nuevo cada vez que programamos nuestros cerebelos. El bebé cuando por primera vez pretende obtener algo y falla, el cerebro se ejercita para establecer las pautas necesarias a distancia, presión, movimiento, velocidad, peso, contracción de los dedos, etc., logrando alcanzar el objeto sin dejarlo caer. Obviamente, el infante antes de lograr hacerlo necesita de muchos intentos, pero definitivamente su cerebelo toma nota de cómo hacerlo y en las ocasiones siguientes lo consigue con éxito.

Ese igual proceso se utiliza para jugar al béisbol o para conducir un coche. En todos estos procesos el cerebro va perfeccionando la capacidad de adaptación conforme va obteniendo experiencia, valiéndose de movimientos ordenados. El éxito en cualquier aspecto de la vida también depende en buena medida del cerebelo. Unas personas lo tienen más capacitado para lo que quieren lograr y otras menos; Pero, no hay de que preocuparse, considerablemente cualquier persona puede mejorar sus capacidades cerebrales. La clave para este cambio favorable es la motivación.

La motivación positiva es el deseo de mejorar, de alcanzar aspiraciones y objetivos, En este contexto, el éxito está garantizado. Sin embargo, cuando el individuo dirige su atención más al resultado que a la propia actividad, tendrá menos oportunidades de lograrlo que si disfruta mientras la realiza centrándose en ello y no en el objetivo final.

Si realizamos algo por las mejoras que lograremos, es difícil que esto obtenga un final exitoso, puede que surjan inconvenientes y la persona empezará a vacilar y probablemente cejará en su empeño. Si es el interés el que mueve nuestros pasos nos encontraremos con que hay que esforzarse mucho más para llegar adonde queremos que si es el entusiasmo el que nos impulsa.

Gracias a la iniciativa logramos aprovechar las oportunidades que se nos presentan. A través de la visualización vamos mejorando el camino hasta que se abre la puerta de la oportunidad que aprovechamos con la iniciativa. Todo obtendremos conseguirlo, si nos proponemos a alcanzar nuestro objetivo y nos dirigimos hacia él creando los medios eficaces para realizarlo. Proyectemos nuestra estrategia paso a paso, visualicémosla y preparémonos para utilizar los medios necesarios para dar los pasos oportunos. Recordemos que dentro de nosotros hay más sabiduría, pueden

quedar muy bien un currículum, pero la sabiduría es la que nos hará llegar adonde querremos llegar. El éxito no depende de la fuerza y el afán, sino de la motivación y la perseverancia.

Vargas (2012) argumenta que la motivación de logro representa: una necesidad por alcanzar metas desafiantes y superar con persistencia obstáculos que demandan un esfuerzo orientado a la prueba de habilidades, excelencia y éxito en una tarea, dado que permite según su definición operacional, identificar y describir mejor aquellos comportamientos asociados a situaciones de éxito en el aprendizaje de nuevas competencias tanto en el campo académico como en el ocupacional, especialmente en el empresarial. (pág. 18).

Martínez (2013) define que la motivación es el combustible que te hará avanzar en la carretera de la vida, pero antes tienes que limpiar el motor y ponerle aceite nuevo. (pág. 5).

Pero, ¿qué es la motivación? En realidad, nos referimos a ella en diferentes argumentos tan diferentes y para explicar fenómenos tan diversos que resulta prácticamente imposible definirla. Necesidades, Impulsos, deseos, apetitos o intereses son algunos de los términos que con más frecuencia utilizamos al hablar de la motivación y todos ellos se refieren a procesos o estados que tienen lugar en el interior de la persona.

Aguado (2014) define desde este punto de vista, la motivación es lo que impulsa y otorga fuerza y energía a la conducta. La propia etimología del término «motivación» tiene que ver con el movimiento, la iniciación o causación de algo y en su acepción psicológica ese algo es, obviamente, la conducta. (Pág. 280).

2.3.2 Motivación al logro

La motivación es un estado interno que: “activa, dirige y mantiene la conducta, además implica impulsos o fuerzas que nos dan energía y nos dirigen a actuar de la manera en que lo hacemos” Díaz, (Cita a Rosales, 2016, p67).

2.3.3 Características de las personas con necesidad de logro:

Según Vásquez (citado por Casieello, 2013) afirma que:

- ✓ Buscan el éxito de forma activa. Se ocupan de buscar medios y lo manifiestan viendo cada situación como un reto a superar.
- ✓ Son individuos que evitan la rutina, pues me atrevería a decir que les importuna.
- ✓ Su objetivo es conseguir desafíos nuevos que le permitan ir superando obstáculos en forma creativa e innovadora.
- ✓ No creen en la suerte, pues ella es mera probabilidad estadística.
- ✓ Confían plenamente en su esfuerzo como mejor aliada para conseguir el éxito.
- ✓ Son capaces de asumir riesgos, pero con los pies bien en la tierra.
- ✓ Conscientes de sus capacidades, midiendo y asumiendo las consecuencias de su actuar.
- ✓ Realizan las cosas por el gusto de hacerlas lo mejor posible.
- ✓ Buscan el control de su propia conducta y se sienten seguros de sí mismos.
- ✓ Sus metas implican un reto de carácter moderado, capaces de lograr sin extrema facilidad y sin máxima dificultad. De esa manera, aprenden cosas nuevas y logran lo que se proponen aumentando su autoestima.
- ✓ Son características óptimas de personas con capacidades directivas; filántropas; emprendedoras; etc

2.3.4 La motivación como estado interno.

Aguado (2014) Al tratar de comprender el comportamiento de los demás y de explicar o justificar nuestros propios actos, con frecuencia nos preguntamos por los motivos que impulsan la conducta. Podemos pensar, por ejemplo, que nuestro empeño en salir airoso de una empresa difícil se basa en el deseo de demostrarnos a nosotros mismos que somos capaces de superar el desafío. (Pág. 277)

2.3.5 La motivación escolar

Vivar (2013) refiere, “la motivación es el interés que tiene el estudiante por su propio aprendizaje o por las actividades que le conducen a él”. El interés se puede adquirir, mantener o aumentar en función de elementos intrínsecos y extrínsecos. Hay que distinguirlo de lo que tradicionalmente se ha venido llamando en las aulas motivación, que no es más que lo que el profesor hace para que los alumnos se motiven a introducirse en el tema.

2.3.6 Caracterización psicológica de la motivación

En psicología “las motivaciones son el conjunto de factores que impulsan el comportamiento de los seres humanos u otros animales hacia la consecución de un objeto”. Estrechamente vinculadas a deseos de tipo instintivo o irracional, las motivaciones se ordenan en una jerarquía que va desde las necesidades primarias, como la satisfacción del hambre y la sed, hasta las de carácter intelectual o estético, pasando por las de propiedad, seguridad, amor, sexo, etc.” Relloso, (citado por Vivar, p17).

2.3.7 La motivación y su importancia para el aprendizaje

La motivación en el aprendizaje se representa como motivación primaria o interna y motivación secundaria o externa.

2.3.7.1 La motivación primaria

La motivación primaria también conocida como motivación interna “surge del objeto de estudio mismo, y, según GertSolmecke, (citado por Vivar 2013, p21) une a la persona con su ambiente, en forma directa, lo cual motiva al estudiante sin intervención pedagógica”. Este tipo de motivación, encaminada hacia el objeto de estudio, se distingue por la congruencia entre intereses de estudio y metas fijadas por el estudiante.

2.3.7.2 La motivación secundaria

La motivación secundaria despierta el interés hacia un objeto de estudio por elementos secundarios y no por la materia misma; por consiguiente, no se trata de una motivación intrínseca, sino extrínseca. Estos elementos pueden referirse a cuestiones emocionales y sociales, fuera del objeto. Por ejemplo, en el alumno se despierta el interés por un objeto de estudio, debido a la simpatía hacia un maestro, la aceptación ante sus compañeros, expectativas profesionales o por experiencias de castigo y de recompensa (Johnmarshall (citado por Vivar 2013, p22), entre otras.

2.3.8 Motivación Intrínseca

Morris, Maisto, (citada por Rivera 2013, p29). Motivación intrínseca. “Se refiere a la motivación proporcionada por la actividad en sí misma”. “Esta se da cuando la fuente de la motivación reside en el individuo y la tarea: el sujeto encuentra la tarea agradable o que merece la pena por sí misma”.

“La motivación intrínseca, es aquella que emerge de forma espontánea por tendencias internas y necesidades psicológicas que motivan la conducta sin que haya recompensas extrínsecas. Es, por tanto, algo interno cuya activación no depende de un estímulo externo. Escudero (1978) entiende por motivación intrínseca el recurso de autodeterminación del sujeto que ha de realizar una tarea dada, ya sea a factores.

2.3.9 Motivación Extrínseca

Rivera (2013) argumenta que la motivación extrínseca son incentivos externos en términos de premios y castigos y que, por consiguiente, conduce a la acción de una conducta o comportamiento deseable socialmente (refuerzo o premio) o a la eliminación o erradicación de conductas no deseables socialmente (castigo). Está provocada desde fuera del individuo por otras personas o por el ambiente, es decir, depende del exterior, de que se cumplan una serie de condiciones ambientales o haya alguien dispuesto y capacitado para generar esta motivación.

2.3.10 Memoria y Motivación

Fabien (2016) refiere ¿un alumno motivado habrá de memorizar mejor sus lecciones? Desde el inicio de las investigaciones acerca de la motivación, se le relacionó con el aprendizaje.

¿La motivación mejora la memoria al igual que cualquier otra actividad o tiene ciertos efectos específicos? De hecho, cabe pensar que la motivación no sólo aumenta el nivel de actividad general (mediada por los neurotransmisores y demás factores), sino también trae aparejados cambios particulares que permiten mejorar la memoria. Parecerían tener lugar ambas categorías de mecanismos. Sabemos, por ejemplo, que la emoción (motivación explosiva, desencadena cambios hormonales y activa

estructuras biológicas (amígdalas cerebrales), que incrementa los procesos neurobiológicos de la memoria reforzando el evento central pero suprimiendo los periféricos. Si un alumno recibe una bofetada o un golpe de regla sobre los dedos por haber hecho mal un mapa, recordará el castigo, no el mapa.

Sin llegar a los efectos de una motivación intensa que incidirá sobre la emoción, el aumento en el nivel de actividad por la motivación dicho de otro modo, el esfuerzo se observará igualmente a escala de la persistencia del comportamiento. Un alumno que desee obtener una buena nota en un examen, pasará más tiempo que los otros aprendiendo sus lecciones.

2.3.11 La motivación en las teorías del aprendizaje

Para el conductismo, cuyo representante principal es Watson (1878-1958) y sus colaboradores, la conducta es una reacción ante un estímulo. Como prueba gráfica de ello, su posición es conocida básicamente por la fórmula E-R (estímulo-respuesta). De este modo desprecia la presencia de elementos intermediarios entre ese estímulo y esa respuesta, según Bertoglia (citado por Sánchez 2014, p22).

Según León y Abreu (citado por Sánchez, p31), El proceso de formación está en el centro de la educación. No se puede identificar solo con la enunciación de las convicciones, ideales, valores, conocimientos, sino que en él se dan tres importantes niveles:

- ✓ El proceso de preparación para que el estudiante conforme recursos que le permitan desarrollar valores, actitudes, ideales, convicciones, conocimientos y modos de actuación.

- ✓ Un nivel de consolidación de estos valores, actitudes, ideales, convicciones, conocimientos y modos de actuación.
- ✓ Un tercer nivel que le permita proyectarlos (desarrollo) y aportar nuevos elementos a ese proceso de formación (transformación).

El proceso formativo, continúan explicando estos autores, es contentivo de tres momentos; formación inicial, consolidación y desarrollo de la personalidad de los estudiantes, que los conduce al desarrollo de su actitud consciente, creativa y transformadora. Todo ello inducido por una conducta incentivada al sostenimiento de tal actuación.

La formación de la motivación hacia el aprendizaje como proceso continuo, conduce al análisis de su desarrollo ontogenético. Según Bouché (1987), es evidente que no puede motivarse al niño antes de que pueda sentir la consecución del éxito o el fracaso. Es aproximadamente, a partir de los tres años y medio, particularmente, hasta los cinco mayores posibilidades de motivación, justo cuando comienza a estructurarse la personalidad y se aprecian indicadores de desarrollo; autoconciencia, autovaloración y jerarquía de motivos.

2.3.12 Enseñar a los estudiantes las destrezas que necesitan para tener éxito

Curwin (2014) Si los estudiantes carecen de las destrezas necesarias para llevar a cabo su actividad, el mero hecho de ofrecerles actividades de valor no cambiará nada. Debemos enseñarles lo que necesitan saber. Esto es particularmente cierto en cuanto a las habilidades sociales. Muchos padres de niños de zonas periféricas trabajan muchas horas lejos de casa, con frecuencia en diversos trabajos y con poco tiempo para enseñarles a sus hijos habilidades sociales. Y, en algunos casos, los padres,

simplemente, no están emocionalmente presentes en las vidas de sus hijos. A estos estudiantes no hay que apartarlos de las oportunidades de aprendizaje de la escuela porque sus padres les enseñen menos que otros.

No ayuda en nada castigarlos por tener padres despreocupados o sobrecargados de trabajo. Haga una lista de las conductas de los estudiantes que le preocupan y dedique tiempo para enseñarles a corregir esos comportamientos de un modo no punitivo. Recuerde que no es suficiente decir a los estudiantes qué conductas tienen que corregir. Debe decirles también cómo modificarlas. Por ejemplo, decirle simplemente a un estudiante que no se pelee es el “qué”, mientras que dar a los estudiantes estrategias para manejar su ira es el “cómo”. Ambas cosas son necesarias. Los estudiantes pueden entender que agredir a otros es inapropiado pero no saben cómo evitarlo sin instrucción práctica. Enseñar habilidades sociales es como enseñar deportes, arte dramático o habilidades académicas. Implica explicar las habilidades, ejemplificarlas y dar muchas oportunidades de práctica. Los buenos entrenadores saben que la actuación no puede cambiar con una sola práctica. La repetición conduce al máximo rendimiento. Y en el caso de las habilidades sociales no se requiere menos.

Con frecuencia, es comprensible el impulso que lleva a la conducta indeseable. Es comprensible, por ejemplo, que un estudiante que crea que ha sido insultado quiera defenderse por su cuenta. Usted puede iniciar el diálogo con este estudiante reconociendo la validez de ese impulso, antes de criticar la conducta resultante: “Una cosa que me gusta de ti es que sabes defenderte. Nunca dejes a nadie que te insulte o que ofenda a tu familia. Eso lo admiro. Pero no puedes hacerlo golpeando a tus compañeros. Hay mejores formas de defender tu honor y yo te las voy a enseñar. Después, puedes ayudarme a enseñárselas al resto de la clase”, (Pág. 101 – 102).

2.3.13 Estudiantes que se comportan mal

Curwin (2014) Tutelar, colaborar en excursiones o cualquiera de las tareas antes mencionadas puede sustituir al castigo, la expulsión, o las llamadas a casa. Muchas escuelas que han adoptado este enfoque han convertido las aulas con alumnos expulsados de clase en laboratorios de tutoría. Los estudiantes enviados al aula de alumnos expulsados forman equipo con otros estudiantes que necesitan ayuda de tutoría. El tiempo de expulsión se convierte así en una oportunidad altruista. Y, como “el dolor entiende el dolor”, los jóvenes problemáticos se relacionan de forma positiva (pag. 104).

En la Fisher Middle School de San José (California), por ejemplo, observé a un estudiante pandillero de secundaria que había sido emparejado con un alumno de primaria que le decía a éste que no se metiera en una banda porque “no era tan divertido como parecía”.

A un estudiante de secundaria de Flint (Michigan) lo apodaban “el acosador” porque allá donde fuera, otro estudiante era agredido por él. Enviamos a este pequeño acosador a una clase de primaria para ayudar a tutelar a un niño que leía mal. El estudiante acosador tampoco leía bien, trabajaba poco en el aula y no entregaba las tareas, pero esto no importaba porque nuestro objetivo era de mayor importancia. El alumno acosador respondió de forma muy negativa: “Yo no voy con ninguno niño de primaria. No puedes hacer que vaya. Tú no eres mi jefe”. Nosotros le respondimos tranquilamente: “En realidad, somos tus jefes y podemos hacer que vayas a la clase de primaria. Sin embargo, no podemos obligarte a que seas tutor de nadie, por lo que, si lo prefieres, puedes ir allí y no hacer nada”.

Los niños, y los adultos a este respecto, harían casi cualquier cosa antes que no hacer nada. Tras un día o dos, el alumno de secundaria preguntó si podría hacer de tutor. En una semana, más o menos, el comportamiento del estudiante de secundaria comenzó a cambiar. Este empezó a peinarse con cuidado y a estirarse la camisa antes de ir al aula. Incluso pidió a su maestro que lo ayudara a idear formas de hacer que su “alumno” hiciera las tareas para casa. Mientras tanto, sus propias calificaciones mejoraron. La mejora más importante, sin embargo, se observó respecto a sus habilidades sociales; dejó de hacer daño a otros estudiantes. Esta estrategia habría fallado si el estudiante se tuviera que haber ganado el privilegio de tutelar o si la mejora de su comportamiento hubiese dado fin a su “sentencia” de tutela. Ayudar a otro estudiante curó algunas de las heridas que lo impulsaban a hacer daño a otros.

Imagine la sorpresa del director cuando nuestro antiguo “acosador” pidió, cuando su alumno tutelado cayó enfermo y tuvo que faltar dos semanas a la escuela, si podía ir a la casa del pequeño para ayudarlo. Explicó: “Tendré que ponerme al día en mi trabajo, pero él ahora me necesita realmente”. Innumerables víctimas de guerra, desastres naturales y enfermedades graves se han podido sanar de sus heridas emocionales ofreciendo su ayuda a otras personas que sufren experiencias similares. El escenario escolar no es diferente. Una de las preocupaciones que he oído con respecto a trasladar a estudiantes problemáticos a otras aulas es el temor de que el docente que lo recibe añada a su clase otro alumno problemático. Pero, como demuestra la situación de nuestro reformado estudiante “acosador”, en realidad, ocurre lo contrario. Como el estudiante que presta ayuda pasa el tiempo con uno de los alumnos problemáticos del maestro en cuestión, éste tiene un problema menos del que ocuparse. Todos salen ganando, (pág. 105-106).

2.3.14 Estudiantes desmotivados pero que no se comportan mal

Los estudiantes que aparecen por el aula, pero no hacen nada mientras están allí, pueden beneficiarse de que los envíen a otra aula dos o tres veces por semana para ayudar a estudiantes más pequeños o con necesidades educativas específicas. Una de las mejores maneras de aprender una materia es enseñársela a otros, de manera que los estudiantes mayores pueden ayudar a los más pequeños en la materia de la clase que dejen; por ejemplo, si no estaban haciendo nada en su clase de matemáticas, puede enviárselos a que ayuden a otros estudiantes con las matemáticas. La relación entre un estudiante pequeño y otro mayor aumenta la motivación de ambos para aprender, (pág. 106).

2.3.15 Motivarnos a nosotros mismos como educadores

La enorme cantidad de problemas a los que se enfrentan muchas de las escuelas en contextos difíciles pueden hacernos sentir a quienes trabajamos en estos entornos como si estuviésemos nadando perpetuamente contra corriente, nos sentimos agotados, como si nos estuviesen quitando la voluntad. Sin embargo, aquella energía, nuestra capacidad de enseñar satisfactoriamente queda muy disminuida. Piense en un actor, cantante o jugador favorito. Los atletas e intérpretes que tienen una legítima pasión por su oficio nunca se limitan a cubrir el expediente. Tiran balones en cada juego, cantan con el corazón en cada actuación y se involucran en ellos mismos en cada papel que interpretan. Debemos aportar a nuestras clases un esfuerzo, dedicación y una energía similar a diario, Si pide a sus alumnos que señalen características de sus profesores favoritos y de los menos aceptados, es probable que sus respuestas indiquen que los mejores profesores compartían su pasión por la enseñanza y un genuino amor

por la materia que enseñaban, los profesores menos eficaces exhibían poco entusiasmo o pasión, la enseñanza era simplemente un trabajo. Tal vez le resulten familiares como algo conocido las siguientes afirmaciones.

Curwin (2014) Si es así, es hora de actuar.

- ✓ Empieza a contar las horas de la jornada escolar antes de poner el pie en el aula.
- ✓ Siente como si no hubiera nada que hacer en los trabajos de clase. Ha perdido la confianza para probar cosas nuevas.
- ✓ Para usted, es más importante “cubrir” la materia que para sus estudiantes aprenderla.
- ✓ Ha perdido su propio amor por aprender, sobre los contenidos, sobre la enseñanza y sobre la vida.
- ✓ A menudo se pregunta por qué nadie hace nada para mejorar las cosas; aunque tampoco usted hace nada para hacer mejor sus cosas. (pág. 128).

2.3.16 Cualquier esfuerzo, grande o pequeño, vale la pena

Tenga presente que nunca podrá ver una evidencia directa de su efecto positivo en los estudiantes, gran parte de lo que hacen como docentes llega a progresar años después de que los alumnos dejen la clase. ¿Ha enseñado alguna vez a un alumno alborotador, uno que le haya hecho querer abandonar la enseñanza e irse a una gran isla desierta, solo para que el mismo estudiante vuelva al cabo de los años a decirle que era su profesor favorito? Busque, en ese estudiante y en otros como él, pruebas de su eficacia y un recordatorio de sus obligaciones como docente. Evidentemente, nadie puede sentirse permanentemente optimista. Estando sometidos al flujo natural de sentimientos

y estados de ánimo. No obstante, cuando nos hacemos docentes, debemos aceptar la responsabilidad de facilitar a los estudiantes un lugar lleno de esperanza en el que aprender, un lugar libre de negatividad y de escepticismo.

2.3.17 Estrategias de Aprendizaje y Motivación

Bixio (2013) refiere que si logramos flexibilizar, problematizar, abrir los saberes escolares y presentarlos con toda la significación que éstos pueden tener, habremos logrado romper con algunas de las mayores falacias de la escuela: los conocimientos no son “cosas”, no son “entidades” sustantivas ni estáticas,

- ✓ El aprendizaje no requiere de cierta capacidad de memoria entendida como un “archivo”.
- ✓ El interés no depende de manera mecánica del medio socio-cultural de los alumnos ni es este un “contexto determinante”,
- ✓ La voluntad de aprender no es natural.
- ✓ La inteligencia no es una capacidad a la manera de los “recipientes”, en los que les entra más a algunos que a otros y según sea su abertura a algunos les sale más que a otros.

En este sentido, es importante señalar que a medida que avanzamos en la escolaridad, la presencia del docente se torna cada vez más “indirectamente significativa”. Podríamos decir que, en los años superiores se trata de intentar aprender algo sin el otro (docente) presente, esto es, tomar un texto, un apunte, la carpeta, etc., e intentar aprenderlo. En este caso el problema se torna mucho más complejo aún. El alumno trabaja con mayor autonomía y realiza más trabajos por fuera de las horas de clase. Esto hace que la necesidad de revisar las estrategias de aprendizaje se torne más

importante a medida que avanzamos en la escolaridad, pero que, sin embargo, no es algo que podamos dejar para los últimos años de la escolaridad, (Pág. 80).

2.3.18 Metas de la actividad educativa y motivaciones correspondientes

Bernardo y Javaloyes (2015) Se puede afirmar que las razones o motivaciones que mueven al ser humano son tres:

- Motivación extrínseca: Porque recibe algo como consecuencia directa de actuación.
 - Motivación intrínseca: Por la satisfacción interna que siente al efectuar una acción.
 - Motivación trascendente: Por el olvido de sí mismo para darse a los otros.
- Normalmente las tres motivaciones entran en juego simultáneamente, en todo acto humano, pero con intensidades diferentes.

2.3.19 Motivación y apego infantil

En la temprana infancia la motivación y el apego tienden a identificarse o dicho más severamente, el modo en que el niño aprende a descubrir y reconocer a lo que en su día le motive depende, en cierto modo, en que haya vivido el apego, protoexperiencia motivadora por antonomasia, En la infancia, podría definirse el apego como la vinculación cognitiva - afectiva que de forma segura y consistente, se establece entre un niño y sus padres, como consecuencia de las interacciones sostenidas entre ellos. El apego describe la necesidad básica que experimenta todo niño de buscar, establecer y mantener cierto grado de contacto físico y cercanía con las figuras vinculares, a través del cual moldea y configura las experiencias vivenciales acerca de la motivación, confianza seguridad, estima y emocionalidad, referidas tanto

a sí mismo como a los otros y al mundo. La vinculación padres - hijo depende, en primer lugar, del repertorio de conductas innatas del niño (temperamento) y de cuáles sean sus conductas de apego (llanto, risa, succión, contacto ocular, etc.), pero también y principalmente de la ternura y la conducta de sus padres en las interacciones con él.

En realidad, es muy difícil que un niño llegue a confiar en sí mismo, que sea capaz de automotivarse, si antes no ha experimentado el sentimiento de confianza respecto de sus padres, y el hecho de que éstos le motiven. El modelo práctico que de sí mismo tiene el niño será tanto más seguro, estable, vigoroso y confiado cuanto mejor apegado haya estado a su madre, cuanto más accesible y digna de confianza la haya experimentado, cuanto más disponible, estimulante y reforzadora haya sido su conducta. Y es que la confianza en sí mismo y en otros como el modo en que se responde a las motivaciones forma parte del sentimiento básico de seguridad y son componentes indispensables que se concitan en un mismo proceso. (Pág. 91).

2.3.20 Motivar a los estudiantes y enseñarles a automotivarse

Por último, ante la realidad de la motivación, cabe hacerse las siguientes preguntas:

1. ¿Los estudiantes no aprenden porque no están motivados, o no están motivados porque no aprenden?
2. ¿Hay que motivarles siempre, o conviene enseñarles recursos automotivacionales, de forma que aprendan a motivarse a sí mismos? Para responder a la primera pregunta, debemos preguntarnos si es posible mantener la motivación por mucho tiempo cuando el esfuerzo (mal empleado por falta de estrategias), resulta insuficiente una y otra vez, un día tras otro, para alcanzar los niveles satisfactorios necesarios. Y en estas

circunstancias pueden estar no pocos alumnos con capacidad intelectual normal. Se puede afirmar que tener buenas estrategias de trabajo no es garantía absoluta de una buena actuación, pero ésta no es la regla general.

Un alumno que sabe qué, cómo y por qué estudiar, que conoce el esfuerzo que requiere una tarea y utiliza recursos para realizarla, tiene conciencia de que el esfuerzo le lleva a un sentimiento superior y, por consiguiente, está motivado. En consecuencia, las estrategias de aprendizaje es decir, el saber aprender, influyen decisiva mente en el querer aprender. Ahora bien, también es verdad que muchos alumnos no aprenden a aprender porque les falta el necesario empuje motivación que les lleve a esforzarse lo suficiente para conocer y practicar las estrategias de aprendizaje. En resumen, querer aprender (motivación) y saber aprender (dominio de las estrategias de aprendizaje) son dos realidades que interactúan e influyen mutuamente.

Por lo que se refiere a la segunda pregunta, cabe afirmar que la automotivación no es sino la aplicación de la capacidad autorreguladora de la meta cognición aplicada a la motivación. Efectivamente, el profesor debe ayudar a cada alumno a darse cuenta de qué aspectos, actividades o situaciones son motivantes para él y cuáles no, de forma que vaya poco a poco aprendiendo a utilizar por sí mismo las técnicas motivacionales que le dan resultado. Es, en última instancia, una exigencia de la autonomía que caracteriza a toda persona. En este sentido cabe indicar que normalmente serán las motivaciones intrínseca y trascendente las que logren que el alumno consiga automotivarse. Para ello son necesarias las condiciones:

- Que su realización sea ocasión para percibir o experimentar que se es competente (aumento del sentimiento de competencia). Esto se puede conseguir mediante los

mensajes que proporciona el profesor, las expectativas del profesor sobre cada alumno, la graduación de las actividades, la distinción entre objetivos comunes e individuales, etc.

- Que se dé la experiencia de autonomía, y no la de “hacer cosas porque otro (el profesor) lo quiere”. El quid está en que el estudiante asuma la tarea como algo propio.
- Que las ocasiones de opción y el número de alternativas que se ofrezcan sean numerosas (objetivos optativos y libres, con sus correspondientes actividades, al decir de García Hoz).
- Que el alumno tome conciencia : de sus propias motivaciones; de ser sensible al derecho y necesidad que los demás tienen de ser autónomos; de lo que significa aprender y de la satisfacción interna que conlleva; de lo que significa ser autónomo frente a ser marioneta dependiente; y de que puede incrementar su autonomía marcándose metas realistas y trabajando para conseguirlas. En consecuencia, la respuesta es clara: se hace necesario motivar, pero también enseñarles a automotivarse de modo progresivo, de forma que llegue un momento que el alumno sea capaz de motivarse a sí mismo y por sí mismo cuando lo necesite.

2.3.21 Algunas estrategias y consideraciones de carácter motivador

En relación con lo expuesto en este capítulo, indicamos seguidamente algunos aspectos y estrategias que pueden hacer más motivadora la tarea educativa de docentes y familias:

- ✓ Dado que el cambio constituye una característica del mundo actual, es necesario que los estudiantes aprendan a distinguir lo permanente de lo transitorio, lo

importante de lo trivial, a lo que contribuye mucho el conocimiento y aplicación de las estrategias de aprendizaje. Ello supone consolidar mentes flexibles en lo opinable y firmes en la verdad, adaptables a los cambios y decididas a defender lo permanente cuando pretenda cambiarse o eliminarse.

- ✓ Hoy resulta muy necesario la adquisición de valores como la capacidad de razonar, la disposición a aprender cosas nuevas y el espíritu crítico, a fin de conocer la verdad, la belleza y el bien objetivos, y no caer en la manipulación permanente de los mismos que difunden constantemente los medios de comunicación (TV, vídeos, prensa, revistas...).
- ✓ Las TIC resultan especialmente motivantes para los pequeños y jóvenes. Conviene que las manejen en sus aprendizajes, dejándoles claro que se trata de medios educativos, y no de fines. Por eso conviene también poner los medios (filtros, etc.) que impidan el acceso a contenidos éticamente reprobables, y sobre todo formarles para que puedan ellos mismos seleccionar sólo lo que puede y debe ser visto. Dos valores importantes para la utilización de las TIC son: saber buscar información, y saber seleccionar de la misma los contenidos que necesiten en cada caso, desechando los demás.
- ✓ Inculcar el valor de que el aprendizaje es tarea para toda la vida. Favorecer la identidad personal frente a la masificación y a los falsos ídolos. Cultivar el pudor y la intimidad personal como parte de la propia identidad y singularidad. Hacerles ver que la intimidad no sólo se refiere a los aspectos afectivos o, en general, psicológicos, sino a toda la persona, incluidos los corporales, ya que cuerpo y espíritu constituyen unidad.

- ✓ Insistirles en la aceptación de sí mismos, con sus posibilidades y limitaciones. Ayudarles a descubrir la grandeza de la persona (dignidad), de saber quiénes somos cada uno y qué sentido tiene nuestra vida, teniendo en cuenta que cualquier vida tiene sentido.
- ✓ Dejarnos querer como ellos quieren querernos y no como nos gustaría a nosotros. Y a la vez, que noten y sientan que se les quiere, uno a uno, según su manera propia de ser.
- ✓ Hacerles ver que todos los acontecimientos que nos suceden son llamadas que se nos dirigen para responder adecuadamente a ellas, aceptándolas, queriéndolas, pues de ellas saldrá inevitablemente el bien si nuestra respuesta ha sido la adecuada.
- ✓ Razonarles que no nos podemos identificar con el bien que podamos hacer. El bien que hagamos, o los talentos que tengamos, son una consecuencia, y no una causa, de lo que somos. Muchos temores, desalientos y desánimos que tienen provienen de identificarse con sus talentos, que les lleva a asumir mal los fracasos, ya que no se aceptan como incidentes propios de la vida de los que incluso pueden sacar provecho, sino que los vivirán dramáticamente, como un ataque al propio ser y una amenaza a la propia identidad.
- ✓ Mostrarles que se les quiere de modo incondicional, por lo que son, no por sus capacidades o por las notas que saquen en sus estudios. Favorecer que cultiven la originalidad y creatividad, que sepan poner su sello propio en todo lo que hagan, que puedan desarrollar sus intereses, aficiones, gustos... No dejarse llevar de la moda “porque sí”: juzgarla y aceptar lo que conviene a su modo de ser, independientemente del “qué dirán”.

- ✓ Animarles a que participen en casa y en el colegio mediante encargos concretos, conversaciones, coloquios, trabajos en equipo, asambleas de familia... Participación en asociaciones benéfico-sociales (voluntariado, ONGs)
- ✓ Hacerles conscientes de que la vivencia del bien, de la verdad y de la belleza genera alegría. Enseñarles que la dignidad de la persona radica en su superioridad o grandeza con respecto al mundo que nos rodea, al cual podemos dominar y modificar por medio del conocimiento o de la acción técnica.
- ✓ Facilitar la autonomía personal y evitar la sobreprotección. Darles oportunidades para que puedan ejercer la libertad de iniciativa, de elección y de aceptación. Hacerles ver que lo que vale, cuesta. Y que merece la pena.
- ✓ Preguntarles con frecuencia qué es lo que les mueve a realizar sus trabajos o tareas.
- ✓ Ayudarles a descubrir lo que significa aprender y la satisfacción interna que conlleva; que aprender es un privilegio, una recompensa, algo muy valioso.

2.3.22 Motivación y Valores

¿No hablamos de lo mismo? Hablar de motivación y de valor, afirma el profesor Polaino (2002), es poner sobremesa una cuestión que, en principio, a algunos podrá parecer antigua. Y, sin embargo, en absoluto lo es. Otra cosa es que sea ignorada o poco conocida y que, a causa de ello, muy pocas personas en la actualidad estén en condiciones de articular como se debiera estos dos conceptos.

La palabra motivación es la traducción “psicológica” del término filosófico y clásico de valor. De hecho, sólo nos motiva lo que para cada uno vale. Si algo no valiera, es seguro que no nos motivaría. Motivación y valor están en verdad articulados en la confianza de la persona. La articulación de estos dos significados motivación y

valor hunde sus raíces en la observación de lo que acontece en la comportamiento humano. En cierto modo, nos motiva sólo lo que en esas circunstancias para nosotros vale, y nos desmotiva lo que aparece en nuestra superficie como un valor negativo, como un disvalor o contravalor. En la medida que descubrimos algo como un valor para nosotros, nuestra conducta cambia y la persona se motiva. Lo que pone de manifiesto algo que ya es sabido desde Aristóteles: que el individuo se mueve constantemente por fines.

En este punto, sin embargo, concertaría relacionar los valores y motivaciones con un tercer concepto: los afectos. Por lo general, no puede afirmarse que los valores vayan por un lado y la afectividad por otro, con absoluta independencia entre ellos. La motivación debiera entenderse también como deseo, afectividad y sentimiento. La motivación es lo que pone en camino nuestra conducta, lo que activa nuestro sistema nervioso. De hecho, uno de los procedimientos para conocer a la persona es reconocer cuáles son sus amores. Se ha dicho que la vida de una persona vale lo que valen sus amores.

¿Y qué son los amores de la persona? Aquello que necesariamente más vale para ella. Sus amores coinciden con sus valores. Vistas así las cosas, motivar consiste, en última instancia, en preparar la dinámica de la clase a los valores de los estudiantes. Pero esto plantea varios interrogantes:

- ¿realmente sólo motiva lo que para cada persona vale?
- ¿Vale todo lo que “me vale”?

- ¿Qué ocurre cuando un alumno estudia mucho con la única finalidad de poder presumir ante un adversario, o de ser el primero de la clase para fastidiar a otro compañero que le hace la competencia?.

Dicho más brevemente, la vanagloria, el orgullo, el fastidiar a un semejante, ¿son valores? Para él, sí; para él eso es lo que vale o, mejor, lo que le vale, lo que le hace funcionar a tope. Entonces, todo lo que a cada quien le vale, ¿vale? ¿Es un valor? Si así fuera, todo estaría justificado: las guerras, el terrorismo, el robo..., pues esas acciones constituyen un valor para una persona o grupo social determinados. Pero esto nadie con sentido común lo acepta. Por tanto se hace necesario delimitar qué es un valor, y poder así dar una respuesta clara a lo que es, o debe ser, toda motivación formativa.

2.3.23 La Meta

Bennett (2013), refiere “que todos queremos crecer, triunfar, progresar, y realizarnos intrínsecamente, y que en nuestra mente, en nuestro interior, es donde está todo lo necesario para conseguirlo”. Ahora, hemos comprobado que sí es posible hacerlo y que sólo nos falta poner de nuestro empeño. Debemos de echar un vistazo en nuestro interior y ver el futuro que deseamos y traerlo al presente.

El éxito y la abundancia aparecen cuando se los llama apropiadamente, y ahora con todos estos instrumentos la idea de éxito y abundancia se transformará en una realidad para nosotros y para nuestro entorno. Todo esto sucede si recapacitamos y procedemos actuar correctamente, y, tal como hemos visto, si tenemos la motivación correcta. La vida cotidiana continuamente nos ofrece grandiosas enseñanzas en las cosas sencillas. Al llegar a una tienda vemos un cartel en la puerta que dice: “Se abre

empujando”, “Para entrar llamar” o “Se abre hacia fuera”. Todas ellas son grandes máximas para el éxito. El éxito se consigue con empeño, con esfuerzo. El éxito se consigue llamando a su puerta.

El triunfo se obtiene desde lo más intrínseco a lo extrínseco. Así es, nuestra vida cotidiana continuamente nos da indicios que, si sabemos ver en el momento oportuno, son claves que debemos aplicar a nuestro camino hacia el éxito.

Bennet (2013) refiere que “No hay mejor oportunidad que una puerta cerrada. Y ahora que ya lo sabemos, empujémosla: Se abre empujando”. (pág. 87).

2.3.24 Como Motivar a nuestros Hijos en el Estudio

Curieses (2012) refiere los padres tenemos algunas responsabilidades que influyen directamente en la motivación de los hijos. Me gusta hablar de las siete responsabilidades capitales, aquellas que tienen una incidencia directa en la estimulación escolar.

La primera hace referencia a la ayuda que les ofrecemos en las tareas escolares, bien preguntándoles en casa o poniéndoles los refuerzos necesarios para superar sus déficit. Claro está, esta ayuda deberá darse desde que se estrene en la escuela. Ya en los comienzos crearemos un clima de responsabilidad mutua ante el trabajo escolar diario. No es suficiente con mandarlo a clases particulares.

Es imprescindible mostrar interés por lo que el hijo hace a diario, gratificándole cuando lo concluya satisfactoriamente, aun siendo su obligación, y sancionándole en caso de incumplimiento y abandono. Este es un lenguaje que se adquiere con facilidad mientras los hijos son pequeños, pero que resulta complicado en la adolescencia. Ya

hemos hablado de la importancia de crear hábitos desde edades tempranas. No debemos esperar a actuar cuando la problemática ya está consolidada.

Los éxitos escolares, lejos de ser un ejemplo a imitar por los adolescentes, son con frecuencia objetivo de críticas. Los chicos, a esta edad, no son bien vistos si tienen fama de empollones, trabajadores, etc.; por eso a veces mantienen en secreto el tiempo de estudio, las responsabilidades positivas. En esta fase de su desarrollo es más importante ser aceptado por el grupo. Por otro lado, las valoraciones de los grupos dejan mucho que desear, de ahí que los padres debamos suplir y reconducir este asunto con reglas educativas claras.

Una segunda responsabilidad tiene que ver con las expectativas que tenemos como familia sobre los estudios. Si los padres apreciamos la educación y los estudios de forma prioritaria en sus vidas, transmitiremos ese valor casi sin darnos cuenta. Pero si damos poca o nula importancia a lo que la educación y la escuela pueden aportarles, estaremos abonando seriamente la desmotivación hacia la tarea escolar. Las familias que tienen expectativas de éxito para sus hijos les motivan positivamente hacia el aprendizaje y el rendimiento eficaz; por el contrario, el abandono escolar es mayor en hijos cuyas familias tienen expectativas escasas hacia el futuro educativo. Si pensáramos en nuestro papel como padres, es posible que nos sorprendiéramos al descubrir que tendemos a fijarnos mucho más en lo negativo de sus actuaciones o producciones. Por ello, aunque las expectativas sean altas, ellos las perciben más como una amenaza que como un refuerzo.

Una tercera responsabilidad sería aquella que tiene que ver con el mundo de las justificaciones. Hoy en día los padres tendemos a justificarlo todo: llegadas tardías,

absentismo escolar, comportamientos inadecuados, faltas de respeto, inatenciones constantes, escasos hábitos de trabajo, etc. Estos pretextos poco ayudan a superar dificultades y a enfrentarse con los problemas de forma asertiva. Estamos mostrando un camino que luego ellos van a utilizar para explicar sus fracasos y sus errores.

La cuarta responsabilidad hace referencia a la participación de los padres en la vida del centro, y al seguimiento que se hace de los hijos en su ocupación como estudiantes. Padres poco participativos que muestran insuficiente o escaso interés por lo que acontece a los hijos en el mundo escolar labran un panorama desalentador para conseguir objetivos educativos eficaces. Muchas veces los hijos acuden a los colegios sin el material necesario; otras llevan aparatos tecnológicos que no favorecen su concentración. Y los padres permitimos todo ello como si formara parte del ritual diario del quehacer escolar. En el caso de recibir algún toque de atención por parte de los docentes, nos cansamos pronto de supervisar si se están haciendo las cosas de nuevo correctamente. De cualquier forma, estos han sido aspectos convenientemente tratados en el capítulo de la participación de los padres en los centros.

La quinta responsabilidad nos explica la influencia del núcleo familiar en el aprendizaje escolar. Es posible que hijos con buena capacidad para el estudio tengan un bajo rendimiento debido a la influencia negativa de la familia: desatención, falta de afecto, escasa protección, estimulación deficiente, etc. Y al contrario, hijos con alguna dificultad para el aprendizaje superan, en parte, sus dificultades porque cuentan con un clima familiar acogedor, afectuoso, comprensivo y que contribuye fundamentalmente a reforzar la autoestima.

La sexta responsabilidad nos dice la importancia que tiene el ambiente familiar en la formación de la autoestima de los hijos. La autoestima es la opinión que tenemos de nosotros mismos, la imagen mental. Esta depende, casi por completo, de las valoraciones que percibimos de los demás, siendo las de los padres en las primeras edades las más importantes e influyentes. Debemos tener cuidado con las valoraciones negativas y continuas, así como las muy optimistas y alejadas de la realidad. Nuestros hijos ni son los mejores ni los peores. Son, en la mayoría de los casos, normales, afortunadamente.

La séptima y última responsabilidad es la que tiene que ver con los niveles de comunicación que hay en la familia. Familias comunicativas y asertivas inciden positivamente en la educación y desarrollo de los hijos. Por el contrario, familias en las que la comunicación es pobre, desajustada y casi siempre negativa, ejercen una influencia negativa en la formación y progreso de los hijos. Trabajos de reconocidos investigadores ponen de manifiesto que los hijos van cambiando aspectos relacionados con la motivación. A medida que se hacen mayores, aparecen más manifestaciones de derrotismo. Cuando son pequeños suelen acometer las tareas escolares con confianza y seguridad.

El fracaso no les importa demasiado y la evaluación externa no les preocupa en exceso. Es a partir de los siete años cuando empiezan a desarrollarse las conductas de evitación del fracaso. Como consecuencia, no hacen las tareas porque las pueden hacer mal. Es entonces cuando ejecutan solamente las más sencillas y fáciles.

Los padres estaremos atentos a estas manifestaciones, ya que son indicadoras de fallos en el sistema motivacional. Es ahora cuando debemos estar en contacto con los

profesores y escuchar los consejos que nos den. No olvidemos que ellos son los profesionales y pasan mucho tiempo con los alumnos.

Los padres no podían sentirse en absoluto culpables de la desmotivación de sus hijos. ¿Acaso los profesores no tienen responsabilidad en esto? ¿Los contenidos escolares no influyen? ¿Y los métodos de enseñanza?, (pág. 171- 172 - 173).

2.3.25 Los Adolescentes

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

- Es el inicio de la pubertad, comienza la madurez física y el paso del pensamiento concreto al pensamiento formal.
- Se le da mucha importancia a los amigos, se desarrolla una cierta independencia de los padres y los adolescentes pueden estar emocionalmente inestables.

Adolescencia Temprana (10-14 años)

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

Adolescencia Media (15- 18 años)

Operaciones formales: Tareas mentales vinculadas con el pensamiento abstracto.

- Estrategia para solucionar problemas deduciendo sistemáticamente soluciones específicas.
- Egocentrismo del adolescente: Supone que todos los demás comparten los pensamientos, sentimientos y preocupaciones que el tiene.

Características que desarrolla el adolescente según Piaget.

Ejemplos:

Arzapalo 2018 (cita a Piaget) en la etapa de operaciones formales los adolescentes realizan el pensamiento inductivo y deductivo; además comprenden las matemáticas, la física, la filosofía, aprender a probar hipótesis con técnicas científicas.

Los adolescentes resuelven conceptos literarios y filosóficos basados en un pensamiento interno y organizado para responder preguntas como: ¿Cuales son algunas metáforas para la esperanza y desilusión en los sonetos de Shakespeare? Desarrollan gran interés por causas políticas, y temas sociales. Desean crear mundos mejores y su pensamiento les permite hacerlo.

2.3.26 Familias y escuela: responsabilidades educativas que se les atribuye

Romero (2010), refiere que Educar es aprender a vivir en sociedad. La educación supone una interacción entre las personas que intervienen enseñando y aprendiendo simultáneamente, en el que existen relaciones personales que le confieren una dinámica particular a este proceso.

La educación es demasiado importante para dejarla sólo en manos de los docentes, por lo que los padres y madres deben ser agentes más activos ante el proceso educativo de sus hijos e hijas.

Comprender que la dinámica educativa nos incluye a todos, es una actividad permanente que integra a los hijos e hijas, a los docentes, a los padres y madres y a la comunidad en su conjunto. Hablar de la familia y la escuela es hablar de: ³/₄ La responsabilidad de los padres y madres en la educación de sus hijos e hijas ³/₄ La

necesidad de una colaboración estrecha entre los padres y madres y los docentes. La participación de la familia en la educación de los hijos e hijas debe ser considerada esencial y fundamental, pues son ellos los que ponen la primera piedra de ese importante edificio que marcará el futuro de cada ser humano.

2.3.27 Consideraciones sobre la motivación de logro

Rosales (cita a Martínez) La gente con alta motivación de logro posee las siguientes características:

- Actuación en términos de excelencia.
- Responsabilidad individual:
- Tiende a rodearse, para alcanzar sus metas, de colaboradores expertos y técnicos, más que de personas a quienes lo una un sentimiento aflictivo.
- Desea controlar su destino, lo cual equivale a que no confía en el azar.
- Asume riesgos moderados.
- Siente que el tiempo pasa rápido, lo que equivale a que hace un uso eficiente del tiempo.
- Sus metas se proyectan en el tiempo a mediano y largo plazo.
- Mantiene una actitud positiva, objetiva y realista.
- Es capaz de diferir la obtención de una meta valiosa sacrificando metas de menor valor inmediatamente obtenibles (diferimiento de la recompensa).

Revista electrónica Praxis investigativa ReDIE Vol. 2, N° 3; Julio de 2010, donde se afirma: “Aunque el desempeño escolar es un fenómeno plurimotivado, diversos autores sostienen que factores concernientes al alumno, específicamente los aspectos motivacionales, influyen con mayor fuerza en el logro académico. Rosales (cita a

Martínez 2004) La influencia de la motivación en el desempeño académico se ha estudiado desde diferentes perspectivas. Destacan:

- Conductista, la cual hace énfasis en las recompensas y castigos que dirigen la conducta del estudiante.
- Cognitivista, se enfoca en explicar cómo las atribuciones, las percepciones de logro y autoeficacia influyen en la conducta hacia el estudio.
- Humanista, que hace énfasis en los motivos intrínsecos y el proyecto de vida como reguladores motivacionales y según la teoría de motivación de logro, el impulso principal que dirige la conducta es la competencia, actuar manera exitosa y obtener un alto nivel de realización o estándar.

Estudios realizados en México han encontrado relación entre la motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria.

Dentro de ellos destaca el realizado por Rosales (cita a Edel 2003) en estudiantes de educación superior, donde halló una fuerte relación entre las dos variables ya mencionadas; asimismo el realizado por Rosales (cita a Colmenares y Delgado 2008).

Afirman: “Quienes encontraron también una relación fuerte entre motivación de logro y desempeño en estudiantes de nivel superior. Por último, cabe señalar el estudio realizado por Valdés, Ramírez y Pavón (2009) que la motivación de logro, en especial la relacionada con el dominio de la materia, diferenciaba a estudiantes con bajo y alto desempeño en la materia de Química. Esta teoría sostiene que la motivación guarda relación con la manera como los individuos explican sus éxitos y fracasos. Los alumnos con atribuciones internas que se comprometen más en la autorregulación de su aprendizaje (Jurisevic, Devetak, Pucko Glazar, 2008), realizan un mayor esfuerzo

por aprender y tienen un control de la comprensión de lo que se están aprendiendo (Archer,1994; Archer & Scevak, 1998)”. (Pág. 7).

2.3.28 Teoría de las tres necesidades

David mccllland indicó que el ser humano tiene tres factores o necesidades que propician la motivación y la energía para movilizarse (Robbins, 2004):

- La necesidad de logro
- La necesidad de poder
- La necesidad de afiliación

Necesidad de logro: los individuos buscan situaciones en las cuales se proponen y alcanzan metas, situaciones que ameriten un grado de responsabilidad y que les permitan imponerse retos personales, en los que se retroalimente su desempeño y se les permita mejorar. Las personas buscan tener éxito gracias a su esfuerzo y no gustan de alcanzar metas por azar. Las situaciones que favorecen nuevas experiencias en las que se generan posibilidades de éxito o fracaso y que impulsan al individuo a esforzarse por alcanzar objetivos propician experiencias motivadoras.

Necesidad de poder: los individuos tienen necesidad de poseer poder, ya sea sobre situaciones o estando al mando de otros. Entre mayores posibilidades tengan de influenciar a otros y de ser competitivos, mayor será su grado de motivación.

Necesidad de afiliación: el ser humano es un ser social por naturaleza que necesita relacionarse con otros dentro y fuera de su contexto. Esto conlleva a que las personas, y en este caso los trabajadores, tengan la necesidad de sentirse parte de un grupo social, reconocidos dentro del mismo y desarrollando buenas relaciones.

2.3.29 El género y la motivación de logro académico

Algunos estudios en poblaciones extranjeras muestran que las mujeres tiene una motivación de logro académico menor al de los varones y se deduce que se debe a ciertas presiones sociales que las dirigen a metas de cuidado y afecto mientras los varones se dirigen más a metas de éxito y poder (Garrido y Pérez, 1996; Gutiérrez, 2017; y Thornberry, 2003).

Sin embargo en la actualidad esa percepción que tenía la mujer de ser ama de casa ha cambiado a la actualidad ya que sus aspiraciones son ya casi las mismas de los hombres. Las alumnas participan más en clase que los varones y en su mayoría toman la iniciativa a la hora de hacer trabajos en grupo, Gutiérrez (cita a Thornberry 2003), esto se debe a que las mujeres no se encuentran sometidas a estereotipos que los varones por su lado si tienen y los cohíben.

También se sabe que las mujeres utilizan de manera preferente el hemisferio izquierdo lo que les da más facilidad para expresarse Gutiérrez (cita a Conde, 2009) Por otra parte las metas que se plantean los alumnos son diferentes en función del género; mientras las mujeres tienden a enfatizar más su esfuerzo la hora de explicar su rendimiento; los varones atribuyen todo sus habilidades y a veces a la suerte. Gutiérrez (cita a Cerezo, 2004) Por lo tanto no necesariamente se puede medir la motivación de logro en función al género ya que las metas son diferentes

2.3.30 Teoría de Maslow

Todos los seres humanos necesitan satisfacer necesidades genéticamente necesarias para sobrevivir, asimismo al ser satisfechas desde la más básica y en el nivel correspondiente. Estos niveles se encuentran establecidos de la siguiente manera:

- **Necesidades fisiológicas:** constituyen la primera prioridad del individuo y se encuentran relacionadas con su supervivencia. Dentro de éstas encontramos, necesidades como la homeóstasis (esfuerzo del organismo por mantener un estado normal y constante de riego sanguíneo), la alimentación, el saciar la sed, el mantenimiento de una temperatura corporal adecuada, también se encuentran necesidades de otro tipo como el sexo, la maternidad o las actividades completas.
- **Necesidades de seguridad:** con su satisfacción se busca la creación y mantenimiento de un estado de orden y seguridad. Dentro de estas encontramos la necesidad de estabilidad, la de tener orden y la de tener protección, entre otras. Estas necesidades se relacionan con el temor de los individuos a perder el control de su vida y están íntimamente ligadas al miedo, miedo a lo desconocido, a la anarquía.
- **Necesidades sociales:** una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, la motivación se da por las necesidades sociales. Estas tienen relación con la necesidad de compañía del ser humano, con su aspecto afectivo y su participación social. Dentro de estas necesidades tenemos la de comunicarse con otras personas, la de establecer amistad con ellas, la de manifestar y recibir afecto, la de vivir en comunidad, la de pertenecer a un grupo y sentirse aceptado dentro de él, entre otras
- **Necesidades de reconocimiento:** también conocidas como las necesidades del ego o de la autoestima. Este grupo radica en la necesidad de toda persona de sentirse apreciado, tener prestigio y destacar dentro de su grupo social, de igual manera se incluyen la autovaloración y el respeto a sí mismo.

- **Necesidades de Auto-superación:** también conocidas como de autorrealización o auto actualización, que se convierten en el ideal para cada individuo. En este nivel el ser humano requiere trascender, dejar huella, realizar su propia obra. Gutiérrez (cita a Maslow, 1943).

2.3.31 Metas académicas

La motivación de los alumnos está íntimamente relacionada con las metas u objetivos que se proponen alcanzar con el aprendizaje. “Los autores que comenzaron a estudiar este tema fueron Ames, Dweck y Nicholls fundamentalmente, en torno a los años ochenta. A pesar de ciertas diferencias en sus respectivas conceptualizaciones del constructo, llegaron a las mismas conclusiones”. Rivera citado por (Gonzales, 2003).

Los alumnos que están orientados hacia una meta de aprendizaje se implican en las tareas, intentan aprender de sus errores, utilizan estrategias de aprendizaje eficaces, mantienen un autoconcepto más alto, no se desaniman frente a las dificultades y consideran que sus fracasos se deben a la falta de esfuerzo o de precisión del proceso seguido.

“Los alumnos que están motivados por una meta de ejecución buscan a través de las notas validar su capacidad, lo cual les conduce a no asumir riesgos y a asegurar el mínimo para aprobar; por ello, utilizan estrategias poco efectivas, se vienen abajo ante las dificultades, atribuyen los errores a su falta de capacidad, buscan comparaciones con los demás en la nota que sacan y, generalmente, tienen un autoconcepto pobre y baja autoestima”. Rivera citado por (Gonzales, 2003).

2.3.32 Importancia de la motivación del docente.

La frase que dijo Platón (427- 347 a.c) “nunca desmotives a alguien que está progresando, por muy despacio que vaya”. Considerando esta antigua frase, pero que trasciende hasta la fecha, porque siempre se está pendiente de los pequeños errores que un estudiante pueda cometer, para poder llamarles la atención por su falta ya cometida y de esta manera se desmotiva al adolescente consciente o inconscientemente, sin embargo nos olvidamos de premiar aquellas cosas positivas en los niños, adolescentes, estudiantes, etc.

El docente quiere que el estudiante piense con rapidez como él, pero se olvida que hay un abismo de diferencia de edades que implica experiencia no siendo empático con el estudiante en el momento, el docente tiene que tener capacidad de poder entender, comprender al estudiante, preguntar, indagar el porqué de la falta, tratar de encontrar el fondo del asunto y para ello tiene que dotarse de herramientas necesarias para que tenga esa certeza de que sus palabras van a influir en el estudiante de manera positiva, saber escuchar a sus alumnos y aprender también de ellos. Si su avance es lento no apurarlos de lo contrario motivarlos a que no se detengan en su avance, por más despacio que sea.

El docente debe de comprender que para mejorar el aprendizaje del estudiante, deberá concentrarse en los aspectos motivacionales que le está proporcionando al mismo.

Hamachek (1970) expresa “los maestros que demuestran un constante interés personal en el progreso de sus alumnos, tienen probabilidades de motivarlos más eficazmente que los maestros que se inclinan a adoptar una actitud distante e

impersonal". Para que suceda esto expresado por Hamacheck, el maestro tiene que estar convencido de que la profesión que eligieron seguir es la mejor de todas, porque en sus manos está la formación de niños, adolescentes, jóvenes que cuando ingresan a las aulas vean al frente no a una persona común, de lo contrario tienen que ver a un guía, modelo, a un ejemplo a seguir, que ellos se pregunten en su interior YO ¿quiero ser como el!.

La motivación es un factor importante en el docente, nunca debe de abandonarlo o dejarlo de lado, ya que ello va a implicar un empuje hacia la acción del estudiante, donde el docente debe tener una actitud de alerta para activarla hacia los mismos.

2.3.33 Motivación en el ambiente escolar

Navarro (cita a Muñoz 2005) La motivación en el aula tiene sus categorías y sus reglas de bases, en donde se utiliza estrategias, por lo que prefiere ser conectado, refiere que ponemos ser tratados de una buena forma con normas de convivencia dando a si énfasis a un buen comportamiento del estudiante dentro del aula y ambiente escolar, teniendo, así como referencia la enseñanza sistemática y reglada que se ven sometidos.

Existen diversas evidencias a lo que concierne el entorno escolar para un alumno eficaz y con una buena motivación, rendimiento académico, de manera que permita ver la organización escolar, en donde las lista de verificación de actividades de aula, sean equipos de mejoría para sus vidas, por ejemplo: normas y reglas en torno a los estudiantes varones y mujeres (pantalones los chico, falda las chicas) e incluso para los trabajadores del centro de prácticas han sido muy comentados su manera de vestir

en su entorno laboral educativo, con respecto a las chicas mencionan que las faldas muy pequeñas pueden ocasionar las diferencias de género.

Por el contrario, se puede invertir en un desarrollo de políticas institucionales y en la consecuente formación de un personal para una buena calidad de vida. Eurídice, agencia ejecutiva en el ámbito educativo, audiovisual y cultural (2010).

2.3.34 Qué hacer para motivar a los alumnos?

Algunos piensan que es el contexto familiar y social lo que desfavorece la motivación en tanto no valora el esfuerzo en la adquisición de capacidades y competencias, lo cual puede ser parcialmente cierto. Pero esto implica atribuir la responsabilidad a las actitudes personales con que acuden a la escuela y a factores externos a ella, en consecuencia, numerosos docentes consideran que es muy poco lo que puede hacerse por motivar a los alumnos, de modo tal que el esfuerzo no tiene sentido. La autoestima de los profesores está en baja en tanto se sienten incapaces de alcanzar los logros educativos esperables.

La motivación o desmotivación se produce en interacción con el contexto, Si bien hay formas de actuación que contribuyen a motivar o desmotivar a la mayoría, otras tienen efectos distintos de acuerdo al alumno del que se trate. La interacción entre el alumno y el contexto dinámico.

Los alumnos que hoy en día trabajan por sus propios medios, individualmente, contextualizan una actividad determinada por parte de los docentes y sobre todo determinan algunas formas de interacción que atribuyen e interactúan en el aula, todo aquellos estos estudiantes desarrollan de alguna u otra manera enfrentarse a las tareas escolares que les ayuden a mantener intereses por aprender y a evitar un abandono.

El clima motivacional del aula y el influjo de los alumnos, el clima motivacional que los profesores crean en el aula se traduce en la representación que los alumnos se hacen respecto a qué es lo que cuenta en las clases, qué es lo que quiere de ellos el profesor y qué consecuencias puede tener, en ese contexto, actuar de un modo u otro.

Si se modifican las formas de actuación específica pero no cambia el clima motivacional de la clase de modo coherente, es posible llegar a la conclusión de que el cambio no sirve porque no se han visto efectos positivos, cuando en realidad lo que ocurre es que no sirve si se introduce aisladamente.

2.3.35 Importancia de las expectativas y motivación de logro en estudiantes universitarios

En su investigación Ostorga y Ojeda (2009, p.42) afirman que “el estudiante universitario, necesita encontrar sentido a su vida, al estar en el momento decisivo ante la dificultad de elegir una carrera universitaria. La elección depende en gran medida de sus intereses y de los factores que le rodean”.

Los estudiantes universitarios, son una entidad importante en nuestra cultura, ya que de sus expectativas dependerá el futuro social del país. Dentro de estas expectativas, están sus deseos, metas, aspiraciones y el sentido de ser él mismo, dado que en el núcleo familiar y escolar es donde el estudiante se forma y construye la personalidad, a partir de sus experiencias en tales ámbitos Díaz (citado por Ostorga y Ojeda, 2009, p.42)

Bajo estas expectativas, los estudiantes mayormente proyectan la necesidad de ser alguien, tener una mejor situación económica o un mejor nivel social que el de

sus padres, por lo que necesitará dirigir sus logros a una meta que le proporcione en el futuro una estabilidad en lo profesional y en lo personal.

Sin embargo el estudiante universitario actualmente está situado dentro de un mundo competitivo, al que se tiene que ajustar cumpliendo las demandas exigidas dentro de todo lo que implica esta dinámica, viéndose en la necesidad de cumplir con los estándares exigidos al insertarse al campo laboral.

2.3.36 Modelos para fortalecer la motivación de logro

Tenemos los siguientes modelos:

➤ **Modelo Target**

Según Ames (citado por Osorio, 2014, p.38), este método se refiere a las áreas en las cuales el docente puede trabajar para incidir en la creación de un clima motivacional dentro de las aulas, así como a las estrategias utilizadas para lograrlo. De esta manera identificó seis áreas que trabajándolas apoyan al estudiante para conseguir un mayor esfuerzo de su parte:

- La tarea.
- La autonomía.
- El reconocimiento
- El trabajo en grupo
- La evaluación y la planificación del tiempo en clase.
- Las expectativas del profesor

Por otro lado, Herrán (citado por Osorio, 2014, p.39) sostiene que algunos de los motivos que rigen el comportamiento de los estudiantes pueden estar relacionados con:

- **La seguridad emocional:** necesidad de estar emocionalmente seguro, libre de riesgos tales como humillaciones o amenazas.

- **Las sensaciones:** necesidad de experimentar placer, emociones y relajación.
- **El esfuerzo:** reconocimiento, buen trato, contacto físico, tiempo y atención.
- **La autoestima:** necesidad de sentir éxito y de sentirse valioso. De lo cual se deriva los siguientes aspectos: Cognoscitivos: necesidad de entender y saber, Estéticos: el orden y la belleza, Auto constructivos y de mejora social: compromiso, independencia, autonomía.

Por otro lado, Osorio (citado por Schumk, 2014) señala que existen tres aplicaciones que pueden ayudar al aprendizaje:

Entrenamiento para la motivación de logro, Programas para cambiar la atribución y orientaciones de la meta. Asimismo, comenta que para desarrollar en los estudiantes pensamientos y conductas característicos de las personas altamente motivadas, señala que son los profesores a quienes se debe preparar: Inicialmente, lo que incluye el estudio personal de la motivación académica, el establecimiento de metas realistas, el desarrollo de planes concretos para cumplir las metas y la evaluación del progreso hacia la meta; mientras que en la motivación del estudiantes se deben integrar al contenido académico, abarcando el estudio de los motivos académicos, el pensamiento de la motivación para el logro, el desarrollo del autoconcepto, el establecimiento de metas realistas y el fomento de la responsabilidad personal.

Los programas para cambiar la atribución buscan mejorar la motivación a través de modificar las atribuciones que hacen los estudiantes de sus éxitos y fracasos, para

lo cual la retroalimentación de su esfuerzo fomenta y fortalece las conductas hacia la motivación.

Las orientaciones hacia la meta provienen del docente, quien puede ayudar al alumno a cambiar sus creencias acerca de sus propias limitaciones y sobre la utilidad del esfuerzo como medio para mejorar la motivación, lo que se puede lograr a partir de la retroalimentación de sus progresos. Así mismo el docente puede fortalecer las habilidades del alumno por medio del aprendizaje de nuevas estrategias.

Según Marina (citado por Osorio, 2014, p.40) el ser humano es movido a actuar por tres necesidades: bienestar social, vinculación social y la ampliación de las posibilidades de acción. Estas necesidades llamadas deseos en su teoría se explican de la manera siguiente:

- El deseo de bienestar personal: las personas quieren sobrevivir, evitando el sufrimiento y teniendo ciertas satisfacciones.
- El deseo de relacionarse socialmente: para formar parte de un grupo o ser aceptado, ya que solo en sociedad la persona se puede desarrollar plenamente.
- El deseo de ampliar las posibilidades de acción: es aquél que hace que la persona se trace metas lejanas, ideales o ilimitadas.

Es una afirmación del propio yo, se relaciona con sentirse competente, buscar la autonomía, controlar el entorno, la motivación de logro, eficacia, dominio, defensa de la propia habilidad, autorrealización, esfuerzo por realizarse, mantener y acrecentar la experiencia. Marina lo llamó “ampliación de posibilidades del yo”; también indica que cada persona tiene un perfil de la motivación distinto, que se ha concretado a lo largo de la vida en preferencias específicas, sin embargo, se puede influir es ese perfil por

medio de: influir en los deseos, influir en los valores e incentivos, intervenir en los facilitadores: Aumentar las expectativas, hacer consciencia de la capacidad para alcanzar la meta, la facilidad de la tarea y la atribución de control.

Marina, indica también que la importancia no radica en prender la motivación inicial, sino mantener el interés en realizar el esfuerzo para llegar a la meta con éxito, porque cuando se trabaja con estudiantes muchas veces recién salidos de la adolescencia, se tiene que luchar contra el cansancio, el desánimo, el desinterés, la tentación y la procrastinación; por lo tanto, la motivación para mantener la tarea, se vuelve la clave, por lo que recomienda:

- Fortalecer la creencia en la capacidad de mejorar mediante el entrenamiento, incluida la inteligencia, cuando se les explica a los estudiantes, cambia su actitud acerca del esfuerzo.
- Hacer referencia a comportamientos, no a rasgos de la personalidad.
- Proponer una mentalidad de progreso porque ayuda a soportar la frustración.
- Es importante el modo de interpretar el fracaso, ya que es una condición indispensable para el 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.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

El tipo de estudio de la presente investigación será descriptivo. De acuerdo como refiere Niño (2011) Se entiende como el acto de representar por medio de palabras las características de fenómenos, hechos, situaciones, cosas, personas y demás seres vivos, de tal manera que quien lea o interprete, los evoque en la mente.

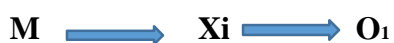
3.2 Nivel de investigación

Esta investigación será de nivel cuantitativo. Según Niño (2011), refiere la investigación cuantitativa tiene que ver con la “cantidad” y, por tanto, su medio principal es la medición y el cálculo. En general, busca medir variables con referencia a magnitudes.

3.3 Diseño de la investigación

En este estudio se utilizará un diseño no experimental. Según Dzul (2013), refiere que es no experimental porque se realiza sin manipular deliberadamente variables y se base en la observación de fenómenos fundamentalmente tal y como se da en su contexto natural para después analizarlos. Es transversal Manterola y Otzen (2014), porque todas las mediciones se hacen en una sola ocasión, por lo que no existen periodos de seguimiento.

3.4 Esquema del diseño no experimental de la investigación



Donde:

M = Muestra

Xi = Variable de estudio

O₁ = Resultados de la medición de la variable

3.5 Universo y muestra

3.5.1 Población

La población estuvo conformada por 183 estudiantes de ambos sexos, del primero al quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Virgen de Fátima N° 051 – Tumbes, 2017.

Tabla 1

Distribución poblacional de los estudiantes según sexo, edad y sección del primero al quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Virgen de Fátima N° 051 – Tumbes, 2017

Año que Cursan	Sexo del estudiante		Edad	Total
	Femenino	Masculino		
1°	19	15	12 - 13	34
2° A	18	14	13 - 14	32
2° B	15	13	13 -14	28
3°	18	13	14 -15	31
4°	9	17	15 - 16	26
5°	12	20	16 - 17	32
Total	91	92		183

Fuente: Nomina de matrícula – 2017

3.5.2 Muestra

El muestreo será no probabilístico de tipo intencional o por conveniencia, ya que los sujetos estuvieron disponibles y en base a un conocimiento previo de la población, se tomó a toda la población como muestra, siendo un total de 183 estudiantes del primero al quinto año de educación secundaria de la Institución Educativa Virgen de Fátima N° 051– Tumbes, 2017.

Criterios de inclusión

Estudiantes de ambos sexos, matriculados en el primero al quinto año de secundaria de la Institución Educativa Virgen de Fátima N° 051 – Tumbes.

Estudiantes que estuvieron de acuerdo en participar del estudio

Estudiantes que contestaron los ítems en su totalidad

Criterios de exclusión

Estudiantes que no están con la capacidad cognitiva para contestar los Items.

Estudiantes que no aceptaron participar en la investigación.

Estudiantes que no contestaron los ítems en su totalidad.

3.6 Definición y operacionalización de variables

3.6.1 Definición conceptual (DC)

Vargas (2012) refiere que la motivación es un impulso inherente al ser humano que guía su comportamiento con persistencia e intensidad hacia el cumplimiento específico de metas u objetivos trazados, porque ella se traduce en necesidades y

deseos expresados en comportamientos ligados a situaciones cotidianas por las que atraviesa el individuo, (pág. 15).

3.6.2 Definición operacional (DO)

La motivación en los estudiantes del primero al quinto año de secundaria se evaluará a través de la escala de la motivación de logro de que corresponde al autor Luis Vicuña Peri, es un cuestionario que mide la motivación de logro como los sentimientos de valía personal y de respeto así mismo consta de 18 ítems de situaciones estructuradas.

3.6.3 Cuadro de operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Variables o categorías	Tipo de variable	Escala de medición
Motivación de Logro	Afiliación Poder Logro	Suma de los puntajes directos de las dimensiones o sub categorías	Alta 36 – 40 Tendencia alta 27 – 35 Medio 18 – 26 Tendencia baja 9 – 17 Baja 0 - 8	Cualitativa	Ordinal

3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.7.1 Técnica

Se utilizará la técnica de la encuesta. Según Rodríguez (2010) relata que la técnica es una operación del método que se relaciona con el medio y que se usa en la investigación para recoger, procesar y analizar la información sobre el objeto de estudio.

3.7.2 Instrumento

Para el recojo de la información se aplicará la escala de motivación de logro, el cual se detallará a continuación:

3.7.2.1 Escala de motivación de logro de Vicuña

Ficha técnica

Autor : Dr. Luis Alberto Vicuña Peri.
Colaboradores : Héctor Manuel Hernández Valz Rune Arauco Mengoni
Año : 1996. **Procedencia**
: Lima – Perú. **Administración** :
20 minutos (aprox).
A. Objetivo : Explorar motivación de logro. Afiliación y poder en jóvenes y adultos. Basando en la teoría sobre las motivaciones de Mc Clelland. D.C,

Tipo De Ítem: Enunciados de situaciones estructuradas acompañadas por tres alternativas de respuestas obligadas. Cada alterativa identifica un tipo de motivación cuyas respuestas van en una escala de seis grados que van desde el definitivamente en desacuerdo (grado 1), hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).

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

C. Validez: La demostración si las escalas cumplen con sus propósitos fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces, y por la validez de contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de las organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondiendo a cada tipo de motivación, las que un inicio fueron 24 quedando después del análisis solos 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del ji cuadrado resultaron significativas en la opción 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 que a continuación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen resultados que a continuación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen.

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

E. 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 FILIACION sume los valores SÓLO de las preguntas correspondientes a la alternativa —A||.

- Para PODER, sume los valores SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa —B||

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

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

Tabla Nro. 2 de Conversión de Puntuación Directas a Categorías de Motivación

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

3.8 Plan de análisis

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

3.9 Matriz de consistencia

Problema	VARIABLES	Indicadores	Objetivos	Metodología	Técnicas e Instrumento
¿Cuál es la motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017?	Motivación de logro		OBJETIVO GENERAL	TIPO DE INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTO
			•Describir la motivación de logro en estudiantes de la I.E Virgen de Fátima – Tumbes, 2017.	Descriptiva de nivel cuantitativo	Escala de Motivación de Logro
			OBJETIVOS ESPECÍFICOS	DISEÑO	
	Dimensiones		•Describir el nivel de motivación de logro según el género en los estudiantes de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017.	No experimental transversal	
	Afiliación	Femenino Masculino			POBLACIÓN
Poder	12 entre 17 años de edad			Está conformada por 183 estudiantes de ambos sexos, del primero al quinto grado de secundaria.	

			•Describir el nivel de motivación de logro según la edad en los estudiantes de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017.		
	Logro	Nóminas de los estudiantes del nivel secundario	•Describir el nivel de Motivación de logro según el año que cursan los estudiantes de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017.	MUESTRA	
				Se obtendrá mediante el muestreo no probabilístico. Población maestra	

3.10 Principios éticos

Todos los resultados que se obtendrán serán manejados únicamente por la evaluadora la cual mantendrá el anonimato de los estudiantes objeto de estudio, se recalca que los que los datos no serán utilizados en beneficio propio o de algunas instituciones privadas que puedan dañar o perjudicar la integridad psicológica y moral de los participantes de dicho estudio.

Se cumplirán en el estudio con los principios básicos de la ética en investigación como el principio de respeto a la dignidad humana, el principio de beneficencia ya que

se ofrecerá información a todos los participantes de dicho estudio para que con previo conocimiento decidieran su participación en la investigación , la que fue refrenada a través del consentimiento informado; principio de justicia y el derecho a la intimidad porque su formación privada no fue compartida con otras personas sino manejada únicamente por la investigadora tal como consta en el consentimiento informado.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

Tabla 2

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de Motivación de logro en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes, 2017.

CATEGORIA	AFILIACION	PODER	LOGRO
MUY ALTO	0.6%	0.0%	0.0%
ALTO	16.2%	10.4%	11.7%
TENDENCIA ALTO	68.2%	54.5%	59.7%
TENDENCIA BAJO	14.9%	35.1%	27.9%
BAJO	0.0%	0.0%	0.6%
MUY BAJO	0.0%	0.0%	0.0%
TOTAL		100	

Fuente: Zarate, C. Escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri



Figura 1. Gráfico en barras de la distribución porcentual del nivel de Motivación de logro en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.

Fuente: Tabla 2

En la tabla 2 y figura 1, el 68.0% se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión Afiliación, el 54.5% en el nivel de tendencia alto en la dimensión poder y el 59.7% se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión logro.

Tabla 3

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de Motivación de logro de la dimensión Afiliación en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.

NIVEL	PUNTAJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 – 108	6	1	1 %
ALTO	93 – 100	5	25	16 %
TENDENCIA ALTO	65 – 82	4	105	68 %
TENDENCIA BAJA	47 - 64	3	23	15 %
TOTAL			154	100 %

Fuente: Zarate, C. Escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri

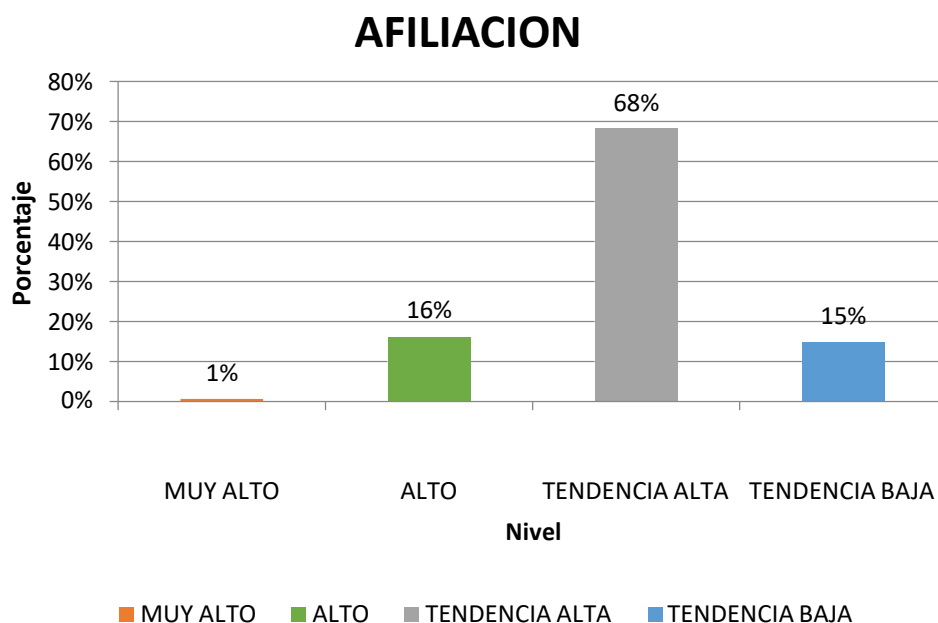


Figura 2. Grafico en barras de la distribución porcentual del nivel de Motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.

Fuente: Tabla 3

En la tabla 3 y figura 2, el 15.0% se ubican en el nivel de tendencia bajo de motivación de logro en la dimensión Afiliación, el 68.0% se ubican en el nivel de tendencia alto, el 16.0% en el nivel alto y el 1.0% en el nivel muy alto.

Tabla 4

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de Motivación de logro de la dimensión Poder en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.

NIVEL	PUNTAJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTO	93 – 100	5	16	10 %
TENDENCIA ALTO	65 – 82	4	84	55 %
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	54	35 %
TOTAL			154	100 %

Fuente: Zarate, C. Escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri

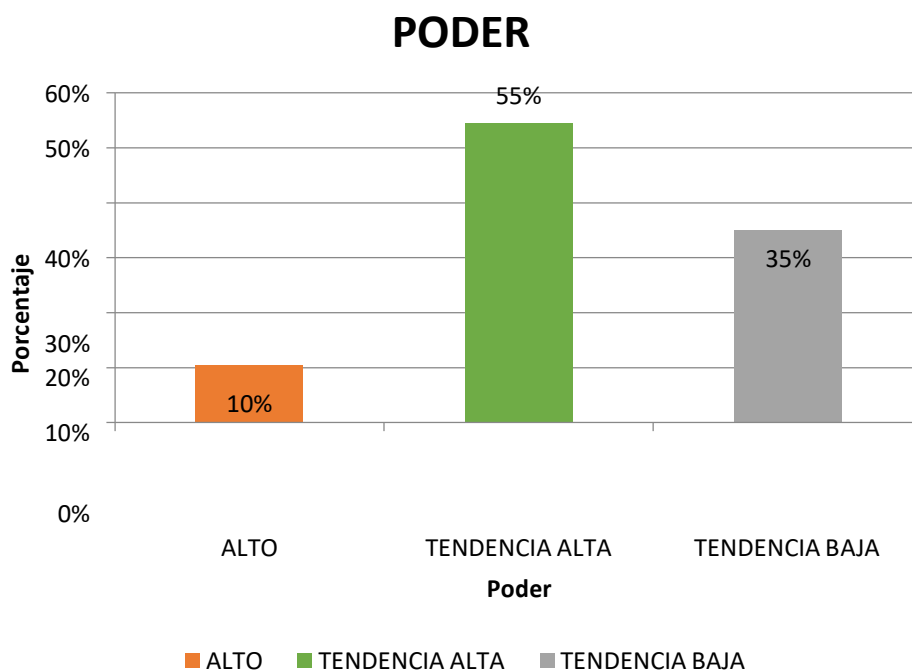


Figura 3. Grafico en barras de la distribución porcentual del nivel de Motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.

Fuente: Tabla 4

En la tabla 4 y figura 3, el 35.0% se ubican en el nivel de tendencia bajo de motivación de logro en la dimensión poder, el 55.0% se ubican en el nivel de tendencia alto, el 10.0% en el nivel alto.

Tabla 5

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de Motivación de logro de la dimensión logro en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.

NIVEL	PUNTAJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 – 108	6	1	12%
ALTO	93 – 100	5	18	60 %
TENDENCIA ALTO	65 – 82	4	92	28 %
TENDENCIA BAJO	47 – 64	3	43	1 %
TOTAL			154	100 %

Fuente: Zarate, C. Escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri

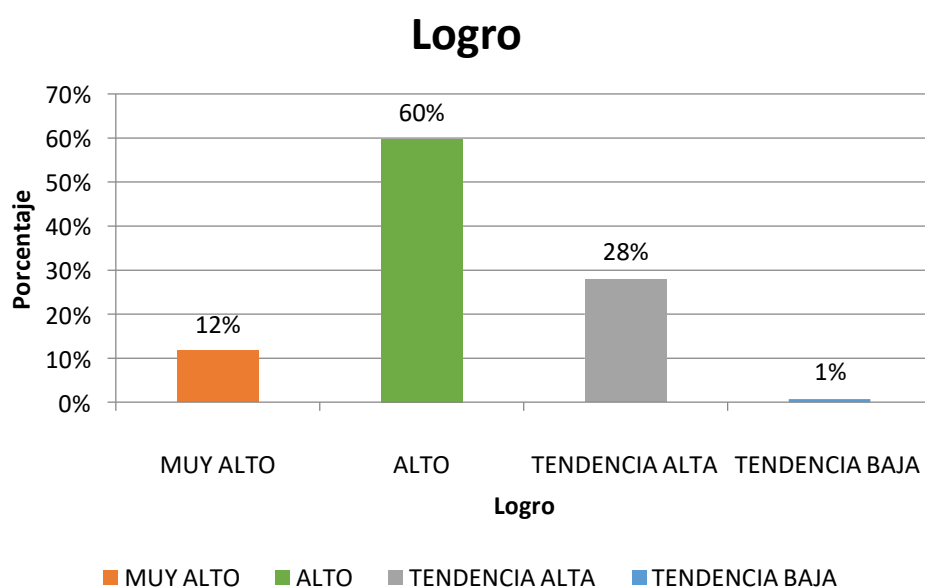


Figura 4. Grafico en barras de la distribución porcentual del nivel de Motivación de logro en la dimensión Logro en los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017.

Fuente: Tabla 5

En la tabla 5 y figura 4, el 1% se ubican en el nivel bajo de motivación de logro en la dimensión poder, el 28.0% se ubican en el nivel de tendencia bajo, el 60.0% se ubican en el nivel de tendencia alto, el 12.0% en el nivel alto.

4.2. ANALISIS DE RESULTADOS

La presente investigación tuvo como propósito Describir la motivación de logro en los estudiantes de la Institución Educativa Virgen de Fátima – Tumbes – 2017, se ubican en el nivel de tendencia alto de motivación de logro, los adolescentes que presentan un nivel de tendencia alto, en lo que respecta en este estudio que demuestran en su mayoría tienden a buscar el éxito, la tolerancia a los conflictos, la competitividad responsabilidad y perseverancia, logrando metas para su futuro manifestó

Con respecto a la dimensión afiliación la mayor población se encuentra en un nivel de tendencia alto en lo que indica que estos adolescentes son personas que tienen el deseo de la excelencia y que pueden lograr sus objetivos trazados en la cual pueden influir y generar un liderazgo, esto se apoya en el trabajo de Rojas, G (2017) en lo que manifiesta en su investigación y se asemeja a mi investigación que el 54% de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión afiliación lo que indica que es un factor importante para alcanzar el éxito, y como promotor para realizar las cosas bien utilizando al máximo sus potenciales y para alcanzar estándares de excelencia en varios contextos.

El nivel de motivación de logro en su dimensión poder se ubica en un nivel de tendencia alto lo que significa que los adolescentes tienden a la necesidad de influir y controlar a otras personas y grupos, para poder obtener un reconocimiento por parte de ellas, se asemeja con los siguientes resultados de Sánchez, F (2017) que en la mayoría de los estudiantes se ubican en un 49% en un nivel de tendencia alto de motivación de logro llegando a si a contrastar con las investigaciones correspondientes

Esto se asemejan con los resultados de Gutiérrez (2017), El nivel de motivación logro se ubican en un 41% en tendencia alta lo que significa personas con éxito vencer obstáculos superar las tareas difíciles.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. Se concluye que el nivel de motivación logro de los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017, se ubican en el nivel de tendencia alto.
2. Se concluye que el nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación de los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017, el 68.0% se ubican en el nivel de tendencia alto.
3. Se concluye que el nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017, el 55.0% se ubican en el nivel de tendencia alto.
4. Asimismo se concluye que el nivel de motivación de logro en la dimensión logro de los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa Virgen de Fátima –Tumbes, 2017, el 60.0% se ubican en el nivel alto.

5.2. Recomendaciones

- Recomendamos a la Directora de la Institución Educativa Virgen de Fátima, dar a conocer los resultados obtenidos de la investigación por los estudiantes, para la mejoría de sus actividades y obtengan un mejor desempeño en sus aprendizajes.
- Que los docentes trabajen conjuntamente con los estudiantes, fortaleciendo la motivación de logro, para que puedan ser mejores cada día.
- Es importante capacitar a los docentes para que brinden enseñanzas de calidad y así los estudiantes obtengan mejores calificaciones.
- Que el docente encargado del departamento de tutoría de la Institución Educativa, promuevan en horas de tutoría para realizar un buena labor de convivencia y disciplina escolar.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguago. (2014). *Emoción, afecto y motivación: un enfoque de procesos*.. Obtenido de <http://www.ebrary.com>

ARZAPALO CAMARENA, B. T. (2018). *MOTIVACIÓN PARA EL LOGRO EN ESTUDIANTES MUJERES DEL 4TO Y 5TO AÑO DEL NIVEL SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA PÚBLICA “NUESTRA SEÑORA DE FÁTIMA” DISTRITO AYACUCHO – 2017*. AYACUCHO.

Barrientos. (2011). *Motivación escolar y rendimiento académico en alumnos del cuarto año de secundaria de una institución educativa estatal de ventanilla*. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/123456789/1094/1/2011_Barrientos_Motivaci%C3%B3n%20escolar%20y%20rendimiento%20acad%C3%A9mico%20en%20alumnos%20del%20cuarto%20a%C3%B1o%20de%20secundaria%20de%20una%20instituci%C3%B3n%20educativa%20estatal%20de%20Ve

Bennet. (2013). *Las 10 claves del éxito*.

BERNARDO CARRASCO, J., & JAVALOYES SOTO, J. J. (2015). *MOTIVAR PARA EDUCAR*. ESPAÑA: NARCEA. Obtenido de <http://www.ebrary.com>

Bixio. (2013). *¿Chicos aburridos?: el problema de la motivación en la escuela*. Obtenido de <http://www.ebrary.com>

Blumen. (s.f.). *Motivación, sobredotación y talento: un desafío para el éxito*.

Carrasco, J. B., & Javaloyes, S. J. J. (2015). *Motivar para educar: ideas para educadores: docentes y familias*. Obtenido de <http://www.ebrary.com>

CURWIN, R. L. (2014). *MOTIVAR A ESTUDIANTES DIFÍCILES* . MADRID: NARCEA.

Diaz. (2010). *La motivación y los estilos de aprendizaje y su influencia en el nivel de rendimiento académico de los alumnos de primer a cuarto año en el área del*

idioma inglés de la escuela de oficiales de la fap. Obtenido de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/2415/Diaz_ra.pdf?sequence=1

FERNANDO ESPITIA, L. (2016). *GUÍA PARA EL FORTALECIMIENTO O DE LAS ESTRATEGIAS DE MOTIVACION AL TALENTO HUMANO EN LAS ORGANIZACIONES*, 29.

Gonzales. (2008). *Psicología de la Motivacion*. Obtenido de [http://newpsi.bvs-psi.org.br/ebooks2010/en/Acervo files/PsicologiadelMotivacion.pdf](http://newpsi.bvs-psi.org.br/ebooks2010/en/Acervo%20files/PsicologiadelMotivacion.pdf)

Inga, C. F. (2014). *La motivación y su relación con el aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes del tercer grado de secundaria de la Institución Educativa 1283 Okinawa, Ate-Vitarte, 2014.* Obtenido de http://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/703/T025_09841187_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lieury, A., & Fenouillet, F. (2016). *Lieury, A., & Fenouillet, F.* Obtenido de <http://www.ebrary.com>

MENDOZA, E., & OROSCO, C. (2009). *LA MOTIVACION*. EL CID EDITOR.

MILLARES MUÑOZ, F., & CIMA MUÑOZ, A. M. (2010). *Motivación en el aula y fracaso escolar*. CEU Ediciones.

NAVARRO LOPEZ, X. M. (2018). *MOTIVACIÓN DE LOGRO DE LOS ESTUDIANTES DE CUARTO Y QUINTO GRADO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA SOI PNP CARLOS TEODORO PUELL MENDOZA - TUMBES, 2016.* . PIURA.

Rivera. (2014). *La motivación del alumno y su relación con el rendimiento académico en los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de Comayagüela, M.D.C., durante el año lectivo 2013.* Obtenido de [file:///C:/Users/User.PC-User/Downloads/la-motivacion-del-alumno-y-su-relacion-con-el-rendimiento-academico-en-los-estudiantes-de-bachillerato-tecnico-en-salud-comunitaria-del-instituto-republica-federal-de-mexico-de-comayagua-mdc-durante-el-ano%20\(10\).](file:///C:/Users/User.PC-User/Downloads/la-motivacion-del-alumno-y-su-relacion-con-el-rendimiento-academico-en-los-estudiantes-de-bachillerato-tecnico-en-salud-comunitaria-del-instituto-republica-federal-de-mexico-de-comayagua-mdc-durante-el-ano%20(10).)

- ROMERO VELA, M. J. (2010). *FAMILIA Y ESCUELA*. Wanceulen.
- Rosales. (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*. Obtenido de file:///C:/Users/User.PC-User/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf
- Sanchez. (2014). *La motivación hacia el aprendizaje en los estudiantes de la carrera pedagogía-psicología. Havana, CUBA*. Obtenido de <http://www.ebrary.com>
- Vargas. (2012). *La motivación de logro en emprendedores de negocios culturales de la ciudad de Huamanga-Ayacucho,*. Obtenido de file:///C:/Users/User.PC-User/Downloads/VARGAS_GALVEZ_PABLO_MOTIVACION_AYACUCHO%20(1).pdf
- VASQUEZ CABANILLAS , J. J. (2014). *MOTIVACIÓN DE LOGRO DE LOS INGRESANTES A LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD, CHIMBOTE, 2014*. Chimbote.
- Vivar Farfan . (2014). *La motivación para el aprendizaje y su relación con el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria,*. Obtenido de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1813/MAE_EDUC_105.pdf
- Yactayo Cornejo. (2010). *Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una institución educativa del Callao*. Lima.

ANEXOS

Anexo 1: Escala de Motivación de logro

ESCALA M-L-1996

POR: LUIS ALBERTO VICUÑA PERÚ Y COLABORADORES

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			Acuerdo		
		1	2	3	4	5	6
1.	Cuando estoy con mis padres:						
a.	Hago lo necesario para comprenderlos						

b.	Cuestiono lo que parece inapropiado						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
2.	En casa:						
a.	Apoyo en la contribución de algún objetivo						
b.	Soy el que da forma a las ideas						
c.	Soy quien 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 un trabajo en grupo						
a.	Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos.						
b.	Distribuyen sus notas 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 avance del trabajo						
c.	Oriento para evitar errores						
6.	Si el trabajo dependiera de mí						
a.	Elegiría a asesore con mucho talento						
b.	Determinaría las normas y forma de trabajo						

c.	Oriento para evitar errores						
7.	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 tomo como modelos						
b.	Censuro las teorías que no me parecen						
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas						
9.	Cuando mi amigo esta con sus amigos:						
a.	Busco la aceptación de los demás						
b.	Oriento el tema de conversación						
c.	Los selecciono según me parezca						
10.	Con el sexo opuesto						
a.	Busco los puntos de coincidencia						
b.	Busca la forma de controlar la situación						
c.	Soy simpático si me interesa						
11.	El sexo opuesto						
a.	Es un medio para consolidar la identidad sexual						
b.	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva						
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 para obtener mayor utilidad						
13.	Respecto a mis vecinos:						
a.	Busco sus lugares donde se reúnen						
b.	Decido que deben hacer para mejorar algo						
c.	Los ayudo siempre que obtengo 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 consideren 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 2: CONSENTIMIENTO INFORMADO

1. INTRODUCCIÓN

Estimado estudiante ha sido invitado (a) ha participar en el estudio titulado:

MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCION EDUCATIVA N° 051 VIRGEN DE FATIMA – TUMBES, 2017.

Su participación es voluntaria y antes de tomar su decisión debe leer cuidadosamente este formato, hacer todas las preguntas y solicitar las aclaraciones que considere necesarias para comprenderlo.

2. OBJETIVO DEL ESTUDIO

El objetivo de la investigación para la cual estamos solicitando su colaboración es: Describir la motivación de logro en estudiantes de la Institución Educativa N° 051 Virgen de Fátima – Tumbes, 2017.

3. PROCEDIMIENTOS GENERALES DEL ESTUDIO

Su aceptación y firma del presente formato es para autorizar al autor recoger la información requerida en el cuestionario de Motivación de logro. El mismo que será aplicado en la Institución.

4. BENEFICIOS

Se espera que el conocimiento derivado de este estudio, ayudara a obtener información sobre la motivación de logro. La importancia de realizar este trabajo es dar a conocer a los estudiantes que nivel de motivación poseen y de esta forma podrán visualizar los diferentes factores, externos e internos, que influyen en el grado de motivación que tienen de sí mismos/as, los cuales pueden influir de forma positiva o negativa.

5. CONFIDENCIALIDAD

Toda información es de carácter confidencial y no se dará a conocer con nombre propio a menos que así lo exija la ley, o un comité de ética. En tal caso los resultados de la investigación se podrán publicar, pero sus datos no se presentan en forma identificable.

6. COSTOS Y COMPENSACIÓN

Los procedimientos que hacen parte de la investigación serán brindados sin costo alguno para usted. Usted no tiene derecho a compensaciones económicas por participar en la investigación.

7. INFORMACIÓN Y QUEJAS

Cualquier problema o duda, deberá informar a la responsable del estudio, Cinthia Marisol Zarate Peña, cuyo número de celular es 972637542.

Se le entregará una copia de este documento, firmada por la responsable del estudio, para que la conserve.

Declaro haber leído el presente formato de consentimiento y haber recibido respuesta satisfactoria a todas las preguntas que he formulado, antes de aceptar voluntariamente mi participación en el estudio.

Firma: _____

Nombres y apellidos: _____

DNI: _____

Fecha: Tumbes, __ de _____ de 2017

Anexo 3: Informe de presentación

