

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD  
ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE  
PRIMERO, SEGUNDO Y TERCER GRADO DE  
SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA CÉSAR  
VALLEJO MENDOZA – TUMBES, 2017.**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

AUTORA:

BACHILLER. GABRIELA CRISTINA, ROJAS CHORE

ASESOR:

MGTR. SERGIO ENRIQUE VALLE RÍOS

PIURA – PERÚ

2017

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR**

Mgtr. Kelly Yanet Munárriz Ramos

Presidente

Mgtr. Susana Carolina Velásquez Temoche

Miembro

Mgtr. Carmen Patricia Eras Vines

Miembro

Mgtr. Sergio Enrique Valle Ríos

Asesor

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a Dios que me permitió culminar esta investigación para mi carrera profesional.

A mi familia fuente de apoyo incondicional en toda mi vida y más aún en mis duros años de carrera profesional y en especial quiero expresar mi más grande agradecimiento a mi madre que sin su ayuda hubiera sido imposible culminar mi tesis.

A la universidad ULADECH, por abrirme las puertas para realizar mis estudios y ser un profesional.

Al Mgrt. Sergio Valle Ríos, por los conocimientos compartidos en base a la investigación.

## **DEDICATORIA**

A Dios, quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis padres que han sido un apoyo incondicional, brindándome su apoyo moral y motivándome a seguir adelante, a ellos les debo todo lo que soy porque siempre han estado en las buenas y las malas.

Y por último se las dedico a toda mi familia que al igual que mis padres han sido un motor primordial con sus sabios consejos.

## **RESUMEN**

El presente trabajo de investigación tuvo como propósito determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017. Algunos investigadores mencionan que es de suma importancia la motivación que los estudiantes puedan tener para así planear un futuro para ellos. La población estuvo conformada los estudiantes de primero, segundo y tercer grado, con un total de 96 estudiantes a los cuales se les aplico un cuestionario para la recolección de la información utilizando la Escala de Motivación de Logro. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental transversal. Se utilizó el software estadístico Spearman. Como resultado se obtuvo que el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, poder y logro de los estudiantes tienen un nivel de tendencia alto. Los estudiantes de 13 años de edad son los que han obtenido el puntaje más elevado los cuales los ubica en el nivel de tendencia alto. Los estudiantes del sexo masculino, en las tres dimensiones presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino en las tres dimensiones de motivación de logro se ubica en el nivel de tendencia alto. Se concluyó que no existe nivel alto de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César vallejo Mendoza - Tumbes, 2017.

**Palabras claves:** motivación de logro, adolescentes.

## **ABSTRACT**

The purpose of this research was to determine the levels of achievement motivation in the first, second and third grade students of the educational institution César Vallejo Mendoza - Tumbes, 2017. Some researchers mention that the motivation the students may have to plan a future for them. The population was composed of students of first, second and third grade, with a total of 96 students who were given a questionnaire for the collection of information using the Achievement Motivation Scale. We performed a quantitative type study of descriptive level, non - experimental cross - sectional design. Spearman statistical software was used. As a result we obtained that the level of achievement motivation in the affiliation, power and achievement dimension of the students has a high tendency level. The 13-year-old students are the ones who have obtained the highest score which places them at the high trend level. Male students in all three dimensions exhibit a high level of achievement motivation followed by female gender in the three dimensions of achievement motivation is located at the high trend level. It was concluded that there is no high level of achievement motivation in the first, second and third grade students of César Vallejo Mendoza - Tumbes Educational Institution, 2017.

**Keywords:** achievement motivation, adolescents.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b> .....	6
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	59
3.1 Tipo y nivel de la investigación .....	59
3.2 Diseño de la investigación .....	59
3.3. Población y muestra .....	59
3.4. Definición y operacionalización de las variables. ....	60
3.5. Técnicas e instrumentos .....	63
3.6 Plan de análisis .....	65
3.7 Matriz de consistencia .....	66
3.8 Principios éticos .....	67
<b>I.V. RESULTADOS</b> .....	68
4.1. Resultados .....	68
4.2. Análisis de resultados .....	78
4.3. Contrastación de hipótesis .....	79

<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	80
<b>REFERENCIAS</b> .....	82
<b>ANEXOS</b> .....	87

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla I</b> Nivel de Motivación de logro de los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017. .....	68
<b>Tabla II</b> Nivel de motivación de logro en sus dimensiones según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.....	70
<b>Tabla III</b> Nivele de motivación de logro en sus dimensiones según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.....	74

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 01</b> Nivel de Motivación de logro de los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017. .....	69
<b>Gráfico 02</b> Nivel de motivación de logro en su dimensión logro según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.....	71
<b>Gráfico 03</b> Nivel de motivación de logro en su dimensión poder según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.....	72
<b>Gráfico 04</b> Nivel de motivación de logro en su dimensión fiñiación según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.....	73
<b>Gráfico 05</b> Nivel de motivación de logro en su dimensión logro según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.....	75

**Gráfico 06** Nivel de motivación de logro en su dimensión poder según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017..... 76

**Gráfico 07** Nivel de motivación de logro en su dimensión feliciación según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017..... 77

## **I. INTRODUCCIÓN**

Actualmente es preocupante la conducta desmotivada del estudiante, no solo para el padre de familia sino también para el maestro. Al ver la desmotivación antes las actividades relacionadas con el contexto educativo en general y con su rendimiento académico en particular. Esto ocurre generalmente porque, los escolares suelen enfrentarse a tareas ante las cuales experimentan determinadas dificultades para resolverlas, lo cual trae como consecuencia vivencias negativas, frustración, sentimientos de fracaso y marcada desmotivación entorno a cualquier actividad escolar. En nuestro país, en la mayoría de las instituciones educativas, se suele encontrar a estudiantes desmotivados o con un reducido interés por el aprendizaje y el estudio. Y esta situación se debe a diversos factores internos y externos. Algunos investigadores en diversos continentes como Europa y América, han apoyado sus investigaciones sobre la motivación en la educación. Las investigaciones en esta área han permitido establecer la importancia de la motivación en la vida diaria de los seres humanos, al considerarla como uno de los elementos que explicaría algunas conductas. Para el proceso de enseñanza y aprendizaje en la educación, las investigaciones sobre la motivación siguen vigentes, debido a que el ámbito psicológico juega un rol gravitante y permanente en el quehacer educativo, y principalmente en los docentes y estudiantes. La motivación del estudiante en el ámbito escolar puede estar influida por los rasgos, la

personalidad, las creencias, las atribuciones, las metas y por el ambiente o el clima generado en la escuela y en la clase, entre otros. El clima en la clase supone la percepción de los estudiantes de la relación que se establece entre ellos y sus profesores y de la manera en que se les instruye. La generación del clima motivacional en la clase depende de la forma en que los docentes presentan los cursos, la atención que dedican a cada estudiante y la manera en que los evalúa. Asimismo, resulta del interés creado para aprender, el tipo de interacción que los docentes promueven entre los estudiantes, ya sea grupal o dual y de los mensajes que transmiten durante y después de la clase. (Irureta, 1998).

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

En la presente investigación se planteó en nivel de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.

Al hablar de motivación en la adolescencia dentro del ámbito escolar desempeña un papel fundamental la atención y el refuerzo social que del

adulto (profesor, padres) reciba. Por eso son importantes las expectativas que los adultos manifiestan hacia el individuo y las oportunidades de éxito que se le ofrezcan. (Tapia, 1992), manifiesta que existe una creciente falta de interés, por parte de algunos alumnos, por aprender los contenidos académicos generando una falta de atención y de esfuerzo sostenido que va aumentando en la adolescencia. A pesar de contar con habilidades cognitivas para poder estudiar y aprender, no quieren hacerlo; y si lo hacen, manifiestan malestar y aburrimiento, no sostienen mucho el esfuerzo y cualquier cosa resulta más interesante que lo planteado en el ámbito escolar. Su preocupación pasa más por memorizar aquello que les permita aprobar que por aprender los conocimientos que le serán de utilidad en un futuro.

Esta situación se ha detectado en la institución educativa César Vallejo, pues se palpa en las aulas ese desinterés por la educación, algunos alumnos solo llegan a clases porque sus padres los obligan a asistir, mientras que otros refieren que gran parte de su desmotivación es porque algunos profesores no cuentan con las herramientas adecuadas para poder llevar a cabo una clase más dinámica y así poder atraer la atención del alumnado. Así mismo debemos tener en cuenta que muchos alumnos refieren que en casa no se le brinda la debida atención en cuanto a sus estudios haciendo que el alumno se sienta desmotivado y opte por un comportamiento rebelde, generando el malestar de los profesores. Es así

que se tiene en cuenta que la familia también cumple un rol importante en cuanto a la motivación en la educación de los hijos, pues es un trabajo en conjunto (padres, alumnos y profesores).

Teniendo en cuenta lo plasmado anteriormente surge la siguiente pregunta:

¿Cuáles es el nivel motivación de logro de los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa “César Vallejo Mendoza - Tumbes, 2017?

Para resolver la interrogante antes mencionada se planteó los siguientes objetivos:

Determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer años de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.

Identificar el nivel de motivación de logro en sus dimensiones según las edades de 12, 13, 14 y 15 en los estudiantes primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.

Identificar el nivel de motivación de logro en sus dimensiones según el sexo femenino y masculino en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza - Tumbes, 2017.

La presente investigación se justifica ya que es necesario identificar los niveles motivación de logro en los estudiantes, para que de esa manera se puedan instaurar programas de intervención los cuales posibilitaran el reajuste o plantear políticas de acción concretas, dirigidas a mejorar tanto su entorno familiar como académico, como bien se sabe que el alumno recibe motivación tanto en casa como en la escuela.

Así mismo esta investigación fue de mucha importancia para la institución educativa y para el alumnado, pues en base a las conclusiones se concientizó a los docentes, director, padres de familia y alumnado a cuán importante es estimular la motivación en el alumno para que este pueda llegar a la realización de alguna tarea, ya sea en el ámbito familiar o escolar. Beneficiará al campo de la psicología por que servirá de referencia para los profesionales de la salud y los que trabajan en el marco educativo quienes deseen ejecutar talleres de intervención que fomenten la motivación de logro.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1. ANTECEDENTES**

#### **2.1.1. Antecedentes Internacionales**

Regalado E. (2015) Realizó un estudio sobre “Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico, en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado de educación básica en el área de actividades prácticas (Tecnología) en el Instituto Departamental San José, Honduras” Tuvo como objetivo principal, determinar si existe relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico. La muestra estuvo conformada por 14 estudiantes de séptimo, 14 estudiantes de octavo y 12 estudiantes de noveno, sus edades oscilaban entre 12 y 16 años. Para obtener los resultados se utilizó la Escala de Motivación de logro ML1, realizada por Morales (2013). Luego de los resultados obtenidos, se llegó a la conclusión que no existe relación estadística entre los niveles de motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado. Se le recomienda al Instituto San José llevar a cabo jornadas de actualización docente para que integren en cada una de las clases temas relacionados con el rendimiento académico y la motivación de logro en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado.

López (2013) En su trabajo de investigación titulada “Inteligencia emocional percibida, motivación de logro y rendimiento escolar en estudiantes de conservatorio de música”, Tesis de Post grado para optar el grado de Doctor, realizado en el Jaén, España, de la universidad de Valencia. La presente investigación examina la relación entre la inteligencia emocional percibida (IEP) y la motivación de logro, en una muestra de alumnos (N=57) de un Conservatorio Profesional de Música, dentro del departamento de Cuerda y Arco, en las especialidades de violín, viola, violonchelo y contrabajo. Para evaluar se utilizaron los siguientes instrumentos: la escala Trait MetaMood Scale (TMMS), para medir la Inteligencia Emocional Percibida y la Escala Atribucional de Motivación de Logro (EAML), para medir la motivación del alumnado. Los resultados muestran una correlación positiva entre la motivación y el subfactor de reparación de la Inteligencia Emocional. En consecuencia y atendiendo a la muestra objeto de estudio, se sugiere que aquellas personas con mayor capacidad de reparar sus estados emocionales negativos a través de la Inteligencia Emocional, poseen mayor motivación para llevar a cabo aquello que quieren lograr, además, ambos factores son determinantes del rendimiento académico. Se concluyó que aquellas personas con mayor capacidad de reparar sus estados emocionales negativos a través de la Inteligencia Emocional, poseen mayor motivación para llevar a cabo

aquello que quieren lograr, además, ambos factores son determinantes del rendimiento académico.

Mudarra, Perelló y Rojas (2013) Realizaron una investigación titulada “Diferencias entre estudiantes de distintas titulaciones universitarias y el nivel de ansiedad y motivación de logro auto percibido, frente a su próxima incorporación al mundo laboral. Realizado para la Universidad de Granada, España”, fue un estudio correlacional, con una muestra de 160 estudiantes, 112 mujeres y 48 hombres, Se llegó a la conclusión de que esto era cierto y se propusieron diferentes estrategias de intervención psicológica temprana en el ámbito educativo universitario

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Barrera, Curasma & Gonzales (2012) Indagaron en su estudio investigación titularon. *La motivación y su relación con el aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes del cuarto grado de secundaria de la Institución Educativa Manuel Gonzales Prada de Huaycán, Vitarte 2012.* Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, Lima-Perú. Esta investigación establece la relación entre la motivación y el aprendizaje del idioma inglés en los

estudiantes del 4to grado de educación secundaria de la Institución Educativa Manuel Gonzales Prada, 2012. Esta investigación fue de tipo sustantiva, de método descriptivo y de diseño correlacional. Hemos utilizado dos cuestionarios que fueron validados por juicio de expertos y por la prueba de confiabilidad en el que obtuvieron 0,836 (fuerte confiabilidad) mediante el coeficiente Alfa de Cronbach para el cuestionario de motivación y 0,850 (fuerte confiabilidad) también mediante el coeficiente Alfa de Cronbach para el aprendizaje del Idioma inglés. Después de aplicar la prueba de hipótesis, se comprobó que las hipótesis son válidas; Porque Existe relación positiva, moderada y significativa entre la motivación y el aprendizaje del idioma Inglés en los estudiantes del 4to año de educación secundaria de la institución educativa Manuel Gonzales Prada de Huaycán-Vitarte, 2012.

Vivar (2012) En su estudio de investigación a la que tituló, *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, 2012*. Universidad de Piura, su objetivo general fue Determinar la relación que existe entre la motivación para el aprendizaje y 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, 2012. Finalmente, con los resultados obtenidos de la comparación entre las dos variables mencionadas se pudo determinar el nivel de relación que existe entre la motivación para el aprendizaje y el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria de la institución antes mencionada.

Morales (2012) Realizó una investigación titulada “*familia, motivación y rendimiento académico de los estudiantes de Chimbote cuyos padres trabajan en el extranjero, 2011*”. Con el objetivo de determinar la relación que existe entre el clima social familiar, la motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes de educación secundaria de las instituciones educativas particulares de Chimbote - Perú, cuyos padres trabajan en el extranjero, en el año 2011 con una población de 31 estudiantes de educación secundaria de las instituciones educativas San José, San José Obrero y Santa Rosa de Lima, de la ciudad de Chimbote, cuyos padres trabajan en el extranjero. Se utilizaron como instrumentos la Escala de Clima Social Familiar (FES) de R.H. Moos y E.J. Trickett, la Escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri y el Registro del Promedio Final de Notas del año lectivo 2011. El análisis estadístico aplicado fue la Prueba de Correlación de Pearson, concluyendo así que no existe relación entre la motivación de logro y el rendimiento

académico de los estudiantes de educación secundaria cuyos padres trabajan en el extranjero.

### **2.1.3. Antecedentes Locales**

Rosales (2015) En su trabajo de investigación titulada, *Relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015*, Universidad ULADECH-Tumbes-Perú. Su estudio fue de tipo descriptivo correlacional y de corte transversal tuvo como objetivo general determinar la relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015. Se seleccionó aleatoriamente una muestra conformada por un total de 134 estudiantes; a los cuales se aplicó la escala de locus de control y la escala de motivación de logro. Para el análisis de los datos, se utilizó el programa estadístico SPSS versión 22.0. Y para la contrastación de hipótesis, se utilizó la prueba no paramétrica de Tau- c de Kendall. Asimismo, para la elaboración de tablas y gráficos se utilizó el software Microsoft Excel 2010. De los resultados obtenidos y de la contrastación de hipótesis se concluye que no existe relación significativa entre locus de control y la motivación de logro según la edad, sexo y sección de los

estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015.

García A (2014) En su estudio de investigación titulada Relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”, tumbes 2014. Estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo correlacional y diseño no experimental, donde se investiga la relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, 2014; para realizar la investigación se utilizó como instrumentos la Escala de Autoestima de Rosemberg y la escala de motivación de logro. El tamaño de la muestra estuvo constituida por el 100% de estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, 2014, con los datos recogidos se procedió a realizar el procesamiento de la investigación, de los mismos utilizando matrices de datos, en Excel y también se utilizó el software estadístico, para el análisis y resultados de descripción del nivel de la autoestima y la motivación de logro. 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 de la academia “Alfred Nobel”- Tumbes, 2014

Rugel Y (2014) Realizó una investigación titulada "Relación entre la motivación del logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la institución educativa "Juan Velasco Alvarado" del caserío la Palma del distrito de Papayal - Tumbes, en el año 2014". Su estudio de tipo cuantitativo del nivel descriptivo Correlacional, transeccional, en el que se investigó la relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa “Juan Velasco Alvarado” del caserío la palma del distrito de Papayal -Tumbes, en el año 2014; utilizando como instrumentos la Escala de Motivación de Logro de Pedro Morales y Las Actas de Evaluación Final. Para determinar la relación entre estas dos.

## 2.2. BASES TEÓRICAS

### 2.2.1. Motivación

Al hablar de motivación es referirse al impulso y esfuerzo por satisfacer una meta, como sabemos que la satisfacción es cumplir con el deseo que tiene el individuo dependiendo su necesidad, dicho de otro modo, la motivación implica un impulso hacia un resultado, mientras que la satisfacción es el resultado experimentado, representado de la siguiente manera:

Motivación = Resultados = Satisfacción.
---

El proceso de la motivación es un constructo utilizado para la explicación de por qué y cómo una persona está efectuando una determinada conducta. Este proceso motivacional, es un proceso adaptativo en el que resulta imprescindible considerar la existencia de diversos componentes. Como proceso la motivación implica dinamismo. Chóliz (2004).

Es un dinamismo funcional, que tiene como objetivo incrementar la probabilidad de adaptación del organismo a las condiciones cambiantes del medio ambiente. La motivación se define como el proceso por el cual se llega al logro de una meta, proceso que se basa en las inferencias a partir de la observación y manifestación de

conductas. La consecución de la tarea será entonces el resultado de una conducta, la cual estará determinada por los esfuerzos y habilidades de una persona. Mc Clelland (1989).

En la motivación de logro, intervienen elementos que han sido definidos como: el motivo, que es el que impulsa al sujeto a conseguir satisfacción; la expectativa, es el antecesor de los resultados de la conducta y el incentivo, cantidad de atracción ejercida por la consecución de la meta.

Estos elementos son importantes en tanto se logre la meta o pueda evitarse el fracaso. La orientación al logro a futuro se refiere a la distancia psicológica del individuo hacia una meta de logro a largo plazo. Sin embargo, no todas las situaciones de logro tienden al logro a futuro, unas tienden más al presente. Méndez (2013).

### **2.2.2. Motivación de logro**

Varios investigadores a cerca de la motivación de logro consideran está, como una tendencia aprendida que enérgica y dirige la conducta hacia metas específicas. Muchas de esas metas u objetivo que han sido planteados a lo largo de la vida pueden ser alcanzados en la medida en la que los individuos desarrollen procesos tales como: paciencia, identificación de objetivos alcanzables, determinación, actitud positiva así como la motivación. (Atkinson, 1966, 1978; Heckhausen, 1987, 1991; Mc Clelland, 1961, 1965), McClelland,

discípulo de Murray, empezó a estudiar la motivación de logro en los años cincuenta. El autor define a la motivación de logro como el deseo de alcanzar metas que aún no se han logrado; por tanto, se trata de una expectativa de logro o “imagen”, que afecta a la conducta actual. Asimismo, para McClelland existen varios tipos de necesidades de logro. Las personas con necesidades de logro altas buscan situaciones donde tengan que resolver problemas y las que tienen necesidades de logro moderadas, evitan plantearse metas muy difíciles o fáciles (Mook, 1996). Después de McClelland, Atkinson se interesó por el estudio de esta teoría. Postuló que las emociones anticipadas de cada persona determinan la aproximación o evitación de actividades orientadas al éxito (Atkinson, 1964).

La motivación disminuye si el estudiante percibe la tarea muy fácil o difícil. En este sentido, una persona se motiva más cuando la tarea es moderadamente difícil, lo cual coincide con lo mencionado por McClelland (Turner & Meyer, 2004). De Charms indica que la motivación de logro se define a partir de las acciones y sentimientos relacionados con el cumplimiento de algún estándar de excelencia social. (Como es citado en Henson&Eller, 2000).

Así mismo, McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, concuerdan en señalar que se aprende a través de la interacción social, lo cual impulsa a las personas a esforzarse de manera persistente en busca del desempeño exitoso. Meece, Anderman y Anderman (2006)

indican que la teoría en mención brinda un aporte importante en cuanto el análisis del efecto del ambiente del aula en la motivación y aprendizaje. (Como es citado en Thornberry, 2003).

### **2.2.2.1 El proceso de la motivación.**

Para la distinción de cada uno de los momentos en el proceso de motivación, se analiza paso a paso lo que ocurre cuando el individuo ha detectado un estímulo o necesidad, hasta que ha logrado su objetivo o bien el eventual fracaso. (Palmero, 1997) Khull y Deckers consideran tres momentos en un esquema sencillo que describe lo anteriormente expuesto:

1. Elección del objetivo
2. Dinamismo conductual
3. Finalización o control sobre la acción realizada.

En la elección del objetivo que se convierte en una meta, el individuo decide que motivo satisfará, y que meta intentará conseguir para satisfacer dicho motivo. Por lo tanto la elección de un motivo depende de la intensidad del mismo, de lo atractivo que resulte el incentivo, de la probabilidad subjetiva de éxito y de la estimación del esfuerzo necesario para conseguir el objetivo.

En el segundo momento, el cual es denominado dinamismo conductual, se refiere a las actividades que lleva a cabo un individuo para intentar conseguir la meta elegida. Esto es, a partir del

incentivo seleccionado y del motivo para satisfacer éste, el individuo decide qué actividades le permitirán conseguir las metas llevando a cabo la conducta instrumental apropiada para ese fin. Es decir, son las actividades motivadas en las cuales se implica un individuo para satisfacer un motivo. Revista electrónica de motivación y emoción (recuperada 2016).

En cuanto a la finalización y al control sobre la acción realizada, se refiere al análisis del resultado conseguido con las distintas acciones o conductas instrumentales. Es en este momento, que el sujeto constata si la conducta que ha llevado a cabo consiguió cumplir el objetivo planteado o bien si consiguió satisfacer el motivo elegido. Así como también, le permite decidir si intenta de nuevo la acción o bien, si por el contrario, cambia de meta a otra que considere más asequible.

Por lo anterior, el proceso de motivación puede explicarse a partir de la siguiente secuencia: estímulo, percepción, evaluación-valoración, elección de la decisión de actuar, conducta motivada, y control del resultado (Palmero, 1997).

#### **2.2.2.2 Motivación intrínseca y de logro**

Las bases de la motivación de logro son variadas, dado que algunos logros están intrínsecamente motivados, mientras que otros se apoyan en la motivación extrínseca tales como las metas externas o

incentivos externos propuestos por Alonso (1992). Algunos educadores piensan que las motivaciones intrínseca y extrínseca son relevantes para el desarrollo del aprendizaje. (Boggiano & Pittman, 1992). Hay tareas con un premio intrínseco potencial; sin embargo, es necesario ofrecer un motivador extrínseco para encaminarlas. Por ejemplo, las personas que no han usado computadoras pueden resistirse a empezar a usarlas y requerir que se les ofrezca un motivador extrínseco para hacerlo; sin embargo, cuando dominan su uso, puede resultar atractivo y convertirse en un motivador intrínseco (De Catanzaro, 2001).

Deci y Ryan indican que una persona motivada intrínsecamente busca estímulos que funcionen como sustento para su desarrollo personal. Según Glynn et al. (2005), los estudiantes intrínsecamente motivados aprenden a no requerir de incentivos o recompensas para realizar alguna tarea. Cuando éstos tienen la sensación de dominar una tarea, les da placer hacerla, lo cual se debe a que la motivación intrínseca se relaciona con necesidades psicológicas de competencia y autodeterminación. (Como es citado en Boggiano & Pittman, 1992).

Así, las actividades escolares deben ser moderadamente desafiantes e interesantes, porque si son muy fáciles pueden llevar al aburrimiento. Las demasiado difíciles pueden dar lugar a la frustración, ansiedad y sentimiento de incompetencia. Este punto se

relaciona con algunos aspectos de planteados por McClelland y Atkinson sobre la teoría de la motivación de logro, tales como la necesidad de aproximarse a tareas moderadamente difíciles y evitar las que son percibidas como muy difíciles (Turner & Meyer, 2004). Hay investigaciones que indican la importancia de un clima en la clase donde se promueva la motivación intrínseca para aprender. Se postula que los estudiantes incrementan su motivación intrínseca cuando se les da opciones para elegir, cuando se les involucra en desafíos de acuerdo a sus habilidades, cuando se les da recompensas o se les elogia y al momento de permitirles ser responsables de su aprendizaje (Stipek como es citado en Santrock, 2006).

De igual manera, para Pintrich y De Groot (1990) el valor intrínseco de la tarea está fuertemente relacionado con el uso de estrategias cognitivas y de autorregulación. La autorregulación del pensamiento y la conducta es un aspecto importante para el aprendizaje de los estudiantes y su desempeño en el contexto escolar.

Hay que resaltar las características del desarrollo de los estudiantes y su relación con la motivación. Acosta, (1998) dice que la motivación de los estudiantes varía de acuerdo a la edad y el nivel educativo. Los niños pequeños responden y se motivan, por lo general, por los incentivos que se les den. A los 11 años, los niños ya están capacitados cognitivamente para usar las expectativas. La

percepción de competencias, las atribuciones, el pensamiento formal, la capacidad para controlar el proceso de aprendizaje, el razonamiento abstracto y su atención persiste por más tiempo. Por tanto, la motivación intrínseca se convierte en un aspecto principal para el aprendizaje.

### **Qué es sentirse motivado**

Podríamos decir que la motivación es un proceso que nos permite adaptarnos al medio; nos activa y dirige nuestra forma de actuar hacia una meta, basada en nuestra capacidad de elegir libremente o no. Hay personas que necesitan constantemente de la motivación extrínseca, es decir regulada por el ambiente y el aprendizaje esperando algo a cambio: un premio o recompensa. Otras en cambio lo hacen basados en su motivación intrínseca, por el placer que les produce el mero hecho de realizar la actividad. No esperan dinero o bienes materiales; simplemente gozan con lo que hacen.” (Casiello, 2013).

### **Naturaleza de la motivación de logro:**

En todo proceso de socialización encontramos que tanto los motivados por el éxito como los motivados por el fracaso obedecen a determinadas prácticas sociales que se originan de las relaciones entre individuos y sociedad.

Dentro de estas prácticas sociales existen patrones de conductas que pueden encontrarse en la relación familiar y en la relación del individuo con el resto de la sociedad, ya sean con amigos, extraños o cualquier persona que entre en contacto con la persona.” (Linares, 2011) Respeto a ello se considera que “una alta motivación es promovida por una educación temprana, basada en autoconfianza y la independencia” (Mc Clelland, Beers; Berglholg y Berlew , citado por Linares, 2011).

En sí el origen principal de la motivación por el logro y la naturaleza de este subyace en las tres necesidades sociales: la necesidad de Motivación por Afiliación; define como: “el establecimiento o restauración de las relaciones afectivas positivas con otra persona o grupos” (Mc Clelland, D., citado por Linares, 2011); la Motivación por Poder se define como: “el control de los medios para influir sobre otras personas” (Veroff; Atkinson; Mc Clelland, citado por Linares 2011) y la necesidad Motivación al Logro, define como: “el proceso de planificación, de esfuerzo hacia el progreso, tratando de hacer algo único, hacerlo de la mejor manera posible, teniendo siempre una relación de competencia con lo ejecutado anteriormente y superando el estándar de excelencia” (Mc Clelland, citado por Linares, 2011).

### **¿Influye cómo nos han educado?**

Veroff (1969), desde la perspectiva evolutiva, considera que la motivación de logro aparece aproximadamente en los niños/as a partir del año y medio y dos de vida, momento en que son capaces de expresar “YO HICE ESTO” y por ende, descubren que son capaces de hacer algo. Heckausen (1967), arribó a la conclusión, tras haber realizado observaciones conductuales, que este hecho acontecía entre los 3 y tres años y medio.

Por lo tanto si la motivación de logro se desarrolla a edades tempranas, la influencia de la familia y el modelo educativo que recibimos influye y mucho. Winterbottom (1958), realizó un estudio en el cual puso de relieve que: los hijos de las madres que empleaban refuerzos de tipo emocional con mayor frecuencia y afecto, eran los que habían obtenido una mayor puntuación en motivación de logro. Asimismo, sus padres expresaban tener unas altas expectativas sobre los futuros logros-éxitos de sus hijos. “su actitud era de seguridad, induciendo ánimo, alegrándose de sus éxitos y dejándoles libertad para actuar, reforzándoles su trabajo con palabras de cariño y ofreciéndoles ayuda ante los fracasos.”

### **2.2.2.3 La motivación en el aprendizaje.**

Al referirnos a la motivación en el aprendizaje valdría cuestionarse ¿qué es lo que lleva a los alumnos a que se interesen por determinadas materias?, ¿no aprenden porque no están motivados?, ¿cuál son las variables motivacionales que se involucran en el aula para que un alumno se interese por la materia?

Este tipo de preguntas son a las que se enfrentan los docentes al encontrarse con bajas calificaciones o la pasividad de sus alumnos. El uso de estrategias tales como incentivos es un medio utilizado por los docentes que permiten brindar a los alumnos la oportunidad de participación activa en el salón de clases.

Desde este planteamiento es importante hacer una revisión de las variables que se encuentran involucradas desde el contexto de la actividad del alumno y que influyen de algún modo en las metas que cada uno desea alcanzar.

En la siguiente tabla se muestran algunas de las metas de la actividad escolar (Coll, Palacios y Marchesi, A.1990).

<b>METAS DE LA ACTIVIDADES COLAR</b>	
Metas relacionadas con la tarea	<p>Incrementar la propia competencia (motivación de competencia).</p> <p>Actuar con autonomía y no obligado (motivación de control).</p> <p>Experimentarse absorbido por la naturaleza de la tarea (motivación intrínseca).</p>
Metas relacionadas con la autovaloración (el “yo”)	<p>Experimentar el orgullo que sigue al éxito (motivación del orgullo).</p> <p>Evitar la experiencia de vergüenza o humillación que acompaña al fracaso (miedo al fracaso).</p>

Lo mencionado anteriormente por Coll, et al. (1990), representa por medio de metas las cuales muestran como el alumno es capaz de afrontar una actividad escolar dependiendo de cuan motivado esté para la tarea. Es común que los alumnos experimenten el miedo al

fracaso o la satisfacción al recibir una nota como resultado de las actividades escolares, siendo éste un determinante fundamental sobre la motivación. Algunos estudiosos sobre el tema de la motivación como Hull, Maslow, Mc Clelland, entre otros, señalan que el desempeño de los alumnos tiene que ver más con el experimentar el éxito o el fracaso. El deseo de experimentar que se sabe o se es competente y el deseo de incrementar la propia competencia, afecta de manera diferente a la forma de experimentar el éxito o el fracaso y en consecuencia, la motivación (Coll, etal.1990).

Existe una diferencia entre el realizar la tarea por aprender o sólo pasar la materia como requisito:

1. La percepción de la incertidumbre en el resultado de la tarea.
2. En los cuestionamientos antes de iniciar la tarea, en cuanto cómo puede realizarla y si podrá realizarla.
3. En el centro de atención que tenga el alumno al llevar a cabo la tarea.
4. En la interpretación que da a los errores al terminar la tarea.
5. En el tipo de información que se busca.
6. En cómo se valora preferentemente al profesor.
7. Se diferencian los sujetos de entre la preferencia de las tareas a realizar.
8. Las expectativas de los sujetos con motivación para aprender se basan en el esfuerzo, en tanto los que están preocupados por el resultado es más importante su competencia actual.
9. De entre los dos anteriores tipos de sujetos, se diferencian además por el tipo de estándares mediante los cuales son evaluados por su actuación.

10. Por último, el origen del carácter reforzante que supone alcanzar la meta, ligado a la realización de la tarea en un caso y a la propia valoración del otro.

Rendimiento, aprendizaje y motivación son tres importantes conceptos básicos en psicología y para la educación, están estrechamente relacionados entre sí y contribuyen de manera esencial a explicar el ámbito de actividad de profesores y alumnos, dejando claro que ese proceso de enseñanza-aprendizaje es integrador. El aprendizaje escolar es inconcebible sin motivación, aquí incumbe al profesor una importante función de ayuda motivando al alumno. La motivación del aprendizaje es importante cuando los alumnos están poco motivados espontáneamente y el profesor ha de intentar motivarlos con medidas apropiadas.

La motivación hacia el logro atiende a dos factores importantes como son la apreciación sobre la posibilidad de obtener el resultado previsto y el valor que tiene el objetivo que se pretende lograr, es decir, la motivación surge del conocimiento sobre la propia capacidad del valor de logro para el individuo, y del riesgo y esfuerzo implicado en la consecución de éste logro. En esta línea podríamos presuponer que aquellos sujetos motivados, principalmente, hacia el logro presenten un mayor grado de conocimiento meta-cognitivo. En general, los alumnos con gran motivación de logro consideran que sus éxitos se deben a su habilidad y esfuerzo; se caracterizan por tener una mayor autoestima que los alumnos con baja motivación; no se desalientan ante los fracasos persisten más en las tareas; se interesan por los beneficios que reporta la realización y reclaman feedback inmediato.

Lo opuesto define al alumno de baja motivación. Diversas investigaciones (Bernstein, Stephan & Davis, 1979; Kovenklioglu & Greenhaus, 1978) descubrieron que los sujetos

con éxito consideraban como causas del mismo la habilidad y el esfuerzo, mientras que los fracasados señalaban la mala suerte y la dificultad de la tarea.

#### **2.2.2.4 Teorías de la motivación de logro**

Algunos autores contemporáneos como (Atkinson, 1966; McClelland, 1968; Reeve 1997) entre otros, han estudiado las variables que conducen a la motivación de logro. Las características básicas de estas investigaciones, consisten en que todo organismo busca satisfacer sus necesidades, las cuales están acompañadas de un efecto agradable o desagradable, es así, que el motivo lo forma la parte afectiva del comportamiento, que conduce a la satisfacción de sus necesidades básicas o aprendidas en el proceso de adaptación.

Desde el modelo de Atkinson (citado en Reeve, 1997) denominado dinámica-de-acción, se pueden considerar cuatro variables: comportamiento de logro y sus tres predictivos: necesidad de logro, probabilidad de éxito e incentivo para el éxito.

La concepción de la motivación de Atkinson (Fernández, 1995) se fundamenta en el principio de realización de Tolman, que señala que la probabilidad de ejecución de una conducta está en función de la intensidad del motivo y de la expectativa de que la ejecución de dicha conducta conducirá a la consecución de la meta esperada.

La conducta de logro se define como la tendencia para acercarse al éxito, abreviado como Ts.

Los tres factores determinantes de Ts son:

1. La intensidad de la necesidad de logro de una persona (Ms motivo para triunfar)
2. La intensidad de la probabilidad de éxito percibida (Ps)
3. El valor incentivo del éxito para dicha actividad partícula (Is). El modelo de Atkinson se ilustra de la siguiente manera:

$$Ts = Ms \times Ps \times Is.$$

La teoría de Atkinson, se integra dentro del modelo de Expectativa-Valencia, la cual considera que la acción está vinculada a la atracción o a la aversión de los resultados esperados por el sujeto. Esto permite identificar en el sujeto, la relación de sus expectativas con las valencias, desde el punto de vista afectivo.

Esta reacción afectiva será positiva o negativa de acuerdo a la acción que esté realiza y las experiencias de los resultados, así entonces, la intensidad con la que trabaje el sujeto y el rendimiento o satisfacción alcanzado en la realización de la tarea, son motivo para el éxito de la expectativa o probabilidad de éxito y del valor que tienen el sujeto, o incentivo de éxito.

En la motivación de logro, intervienen elementos que han sido definidos como: el motivo, que es el que impulsa al sujeto a

conseguir satisfacción; la expectativa, es el antecesor de los resultados de la conducta y el incentivo, cantidad de atracción ejercida por la consecución de la meta. Estos elementos son importantes en tanto se logre la meta o pueda evitarse el fracaso. La orientación al logro a futuro se refiere a la distancia psicológica del individuo hacia una meta de logro a largo plazo. Sin embargo, no todas las situaciones de logro tienden al logro a futuro, unas tienden más al presente. La conducta de logro constituye una serie de pasos en una trayectoria y las situaciones de logro psicológicamente cercanas tienen más impacto sobre la tendencia al logro que el que tienen las psicológicamente lejanas.

Sin embargo no pueden dejarse de lado las variables del entorno, ya que, si la actitud del sujeto es positiva gracias a la identificación del logro personal no sólo por él mismo sino a su vez de las personas que le rodean (familia, amigos, escuela) su respuesta hacia la vida tenderá a ser positiva y encaminada a la consecución de las metas planteadas.

Por otro lado, Reeve (1997) define la motivación de logro como la necesidad que motiva al sujeto a buscar el éxito. Sus orígenes dependen de las influencias de la socialización, cognitivas y del desarrollo. Desde el punto de vista socializador, el logro estará manifestado desde la importancia que tienen los padres al brindarle al sujeto los elementos necesarios que hagan del sujeto un ser

autónomo y que confíe en sí mismo, esto a su vez le permitirá tener aspiraciones de gran rendimiento para cualquiera de las actividades que realice. Sin embargo, estos motivos de logro son distintos de la niñez a la adultez.

En la parte cognitiva se aborda la idea que la gente interioriza una personalidad relacionada con el logro, por tanto, el logro dependerá de las formas de pensar de las habilidades y expectativas que se plantee el sujeto en forma independiente con base en las condiciones que promuevan en él creencias y habilidades, valoración del logro y un estilo de atribuciones positivas, estas condiciones proveen el terreno cognitivo en las formas de pensar y comportarse para obtener el logro (Reeve, 1997).

La relación de la motivación de logro y su influencia en el ámbito escolar ha sido tema de investigación para algunos autores, muchos alumnos sienten interés por acudir al pizarrón para demostrar lo que saben y vuelven a su sitio con una gran satisfacción si han resuelto bien la tarea propuesta. A este orgullo y satisfacción después del éxito se conoce como motivación de logro no atribuyen sus resultados a la suerte, sino más bien a sus propias decisiones personales y a su esfuerzo.

Así mismo durante el tiempo la motivación se ha estudiado desde diferentes enfoques teóricos, con la finalidad de encontrar las causas que hacen que las personas estén dispuestas a enfrentar una

tarea con el ímpetu de alcanzar el éxito y sentirse competentes. Manassero y Vásquez (1998), conciben este concepto como “la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición con una norma o estándar de excelencia, siendo la ejecución evaluada como éxito o fracaso, por el propio sujeto o por otros”.

### **Teoría de las necesidades de Maslow**

Esta teoría es planteada por A. Maslow en 1963, uno de los máximos exponentes del enfoque humanístico. Se destaca que los seres humanos están motivados a lo largo de toda su vida, y cuando se satisface una necesidad, entonces aparecen otras necesidades de un nivel superior y así sucesivamente. Se les denominan jerarquías de necesidades, las cuales se componen de 5 etapas según Maslow (citado por Linares, 2011) las cuales son: Necesidades fisiológicas; Necesidades de seguridad; Necesidades de posesividad y amor; Necesidad de estima, y Necesidad de autorrealización.

### **Teoría de las necesidades de Murray**

Murray (citado por Linares, 2011) desarrolló en el año de 1997 una teoría de motivación en la que empleo métodos clínicos experimentales para medir la motivación humana; en esta teoría se señala que la motivación “es una necesidad que presenta una fuerza

organizativa de la percepción y la inteligencia, promoviendo la acción y dirección hacia la situación de satisfacción”.

### **Enfoque Conductista**

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

### **Enfoque Humanista**

Mientras que el enfoque humanista enfatiza la capacidad de la persona, poniendo de manifiesto sus características positivas para lograr el éxito.

### **Teoría de la Tendencia a la realización**

Según Schunk (2012), otra teoría dentro del enfoque humanista es la tendencia a la realización de Carl Rogers, quien indicó que la vida representa un proceso continuo de crecimiento personal u obtención de la integridad, y esta predisposición a la realización hace que la persona aumente su motivación, lo cual supuestamente es innato. Esta tendencia está orientada hacia:

1. El crecimiento personal

2. El logro de autonomía

3. La liberación del control de fuerzas externas

Existen factores que influyen en esta búsqueda de la realización como: el ambiente, las experiencias y la forma de interpretar estas. Rogers creía que la gente tiene un potencial natural para aprender y que desea hacerlo, señalando que por esta razón el aprendizaje significativo es relevante para el estudiante porque requiere una autocrítica y autoevaluación constante para la mejora personal. También creía que la tarea del docente de impartir enseñanza es irrelevante y más que esto, el docente debía ser un facilitador del aprendizaje y en lugar de planear las clases deberían ofrecer los recursos para satisfacer sus necesidades.

### **Teoría cognoscitiva social**

Estos modelos relacionan la motivación con el aprendizaje, dentro de los que destaca la teoría de la meta que según Schunk (2012), relaciona las variables metas, expectativas, atribuciones, nociones de capacidad, orientaciones motivacionales, las comparaciones sociales y consigo mismo y las conductas de logro (Anderman y Wolters, 2006; Blumenfeld, 1992; Elliot, 2005; Maehr y Zusho, 2009; Pintrich, 2000; Weiner 1990).

Un componente de este modelo es la orientación a la meta, que se refiere a la finalidad y enfoque de la participación de un individuo

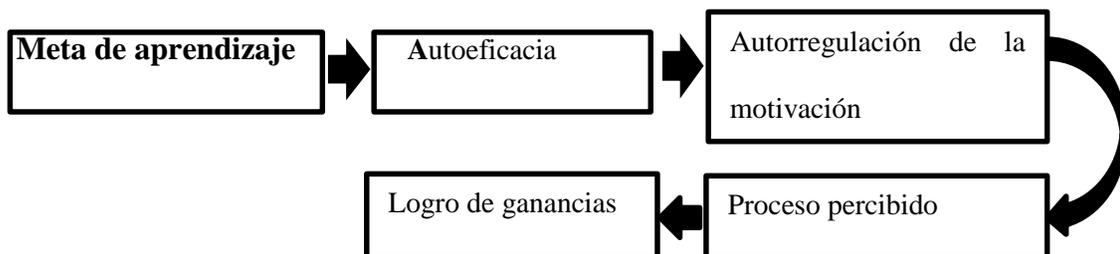
en actividades de logro, mientras que la otra teoría del establecimiento de metas ve la forma en que se establecen y modifican estas y sus características de desempeño.

Lo interesante de este modelo radica en que las orientaciones de la meta pueden considerarse como las razones de los estudiantes para realizar las tareas académicas, se distinguen las siguientes:

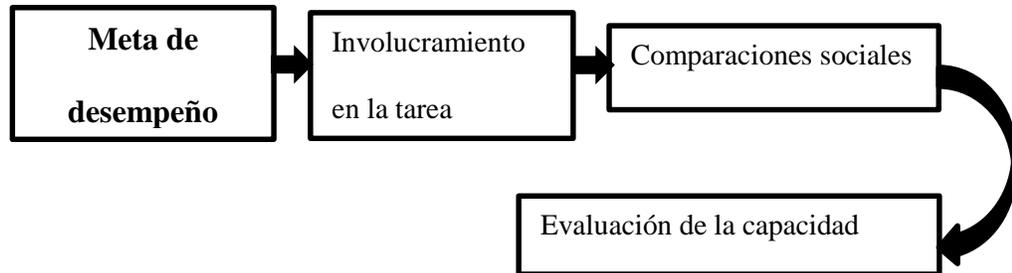
1. Las metas de aprendizaje: referidas al conocimiento, conducta, habilidad o estrategia que deben adquirir los estudiantes. Estas incluyen las metas de dominio, el involucramiento en la tarea y el enfoque en la tarea.
2. Las metas de desempeño: se refieren a la tarea que deben realizar.

Dweck (2006), citado por Schunk (2012) indica que aquellos estudiantes con metas de aprendizaje tienden a tener una mentalidad de crecimiento que refleja la creencia de que las cualidades y capacidades personales se pueden desarrollar por medio del esfuerzo. Por el contrario quienes tienen metas de desempeño solo se concentran en terminar la tarea, este tipo de metas pueden no resaltar la importancia en los procesos y estrategias.

A continuación se presenta el modelo contemporáneo de la motivación para el logro:



Efectos de las metas de desempeño en la motivación:



### 2.2.2.5 Modelos para fortalecer la motivación de logro

Dentro de estos modelos se encuentran los siguientes:

#### **Modelo Target**

Ames (1992), estudió la motivación en la autorregulación, aportando el modelo TARGET que 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 empleadas para lograrlo. Por tal motivo identificó seis áreas que trabajándolas apoyan al alumno para lograr 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

Así mismo Herrán (2008) citado por Naranjo (2009) señala 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 como humillaciones o amenazas.
- Las sensaciones: necesidad de experimentar placer, emociones y relajación.
- El esfuerzo: reconocimiento, buen trato, contacto físico, tiempo y atención.
- Personas y grupos significativos: necesidad de respeto, aceptación y amistad.

La autoestima: necesidad de sentir éxito y de sentirse valioso. De lo cual se deriva los aspectos:

- Cognoscitivos: necesidad de entender y saber.
- Estéticos: el orden y la belleza.
- Auto constructivos y de mejora social: compromiso, independencia, autonomía.

También Schunk (2012), indica que existen tres aplicaciones que pueden ayudar al aprendizaje:

- Entrenamiento para la motivación de logro
- Programas para cambiar la atribución

- Orientaciones de la meta

Para desarrollar en los estudiantes pensamientos y conductas característicos de las personas altamente motivadas, señala que son los profesores a quienes se debe preparar primero, 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 la motivación del estudiante se deben integrar al contenido académico, abarcando el estudio de los motivos académicos, el pensamiento de la motivación para el logro, el desarrollo del auto-concepto, 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 directamente 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 logra a través de la retroalimentación de su progreso. También el docente puede fortalecer las habilidades del alumno por medio del aprendizaje de nuevas estrategias.

Para Marina (2011) que explica la teoría de los tres deseos, la que se fundamenta en que 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 siguiente manera:

El deseo de bienestar personal: las personas quieren sobrevivir, evitando 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 aquel que hace que la persona se ponga metas lejanas, ideales o ilimitadas.

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 en 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

- La atribución de control

Así mismo Marina, indica 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 alumnos 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 cual recomienda:

Fortalecer la creencia en la capacidad de mejorar mediante el entrenamiento, incluida la inteligencia, cuando se les explica a los alumnos, cambia su actitud acerca del esfuerzo y el estudio.

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.

### **2.2.2.6 Medición de la necesidad de logro**

Mc Clelland (1989) trabajó sobre la medición y definición de los motivos humanos. Su estudio se basa no sólo en las acciones exteriores, sino de la forma en que piensa una persona. Utilizó el test de apercepción temática, para captar muestras de pensamiento que posteriormente se estudiaron y se agruparon según los intereses o temas manifestados en los relatos de quienes resolvieron el test mencionado.

El resultado de esta prueba mostró que las respuestas sobre los motivos humanos se podían clasificar en tres categorías: la necesidad de afiliación, la necesidad de poder y la necesidad de logro. Con la finalidad de evaluar el efecto de la necesidad de logro Mc Clelland (1989) se basa en una serie de material imaginativo basado en láminas del TAT y otras creadas a propósito. Evaluaba la secuencia conductual que sugerían las respuestas dadas al material imaginativo. Las historias tienen un comienzo ("instigación"), una zona central, en la que se establecen las conductas instrumentales y los obstáculos que aparecen, y un final (en el que se cumplen, o no, los objetivos de la historia).

Los individuos experimentan unas necesidades, proveen la consecución de determinadas metas y se embarcan en diferentes actividades para conseguir dichos fines. Pueden aparecer obstáculos y, al final, el objetivo es conseguido, o no, con los consiguientes

sentimientos de éxito o fracaso. Todos estos aspectos son los que interesan a McClelland para el análisis de la fantasía. Las variaciones producidas por las diferentes condiciones experimentales de producción del motivo de logro y que representan las variables que se tendrán en cuenta posteriormente para la evaluación del mismo, son las siguientes:

- Imaginación de logro. En el relato aparece una meta u objetivo de logro (competir con alguna norma de excelencia).
- Afirmación de la necesidad de logro. Se manifiesta explícitamente el deseo de conseguir dicha objetivo.
- Actividad instrumental. Consisten en las conductas que realiza el personaje cuya finalidad es conseguir el objetivo de logro.
- Estados anticipatorios de meta. En el relato alguien anticipa la consecución, o el fracaso en conseguir la meta.

Afirmó que la mayoría de las personas poseen este tipo de motivos en su mente, pero con distinto grado de esfuerzo. Así, una misma persona puede presentar una marcada necesidad de afiliación, baja de logro y moderada de poder.

Mc Clelland (1989) utiliza una codificación de contenidos mentales de relatos imaginativos, asignando una puntuación de logro, así

como también en relatos escritos en función de fotografías y en función de frases tales como: “Un padre y su hijo miran hacia un campo” o se puede hacer uso del Test de Captación Intuitiva de French en la que se pide al sujeto que explique el comportamiento de un sujeto en determinada situación (Mc Clelland, 1989).

Mc Clelland (citado en Grzib, 2002), sostiene que la motivación de logro trata de realizar algo único en su género y manteniendo una relación comparativa con lo anteriormente, derivando satisfacción en realizar ejecutado cosas casi siempre mejor. Las personas que tienen éxito, desarrollan una fuerza que los impulsa a sobresalir, de realizar bien las propias tareas y llegar siempre a ser el mejor, no por el interés, sino por la satisfacción que produce realizar dicha tarea.

A partir de estos planteamientos, se puede definir una persona con elevada necesidad de logro a partir de tres criterios:

- Prefiere tareas que suponen riesgo moderado.
- Interés por tareas que tienen consecuencias inmediatas y permiten monitorear lo que se hace, las cuales proporcionan gratificación a partir de la tarea misma.
- Asume responsabilidades y se compromete con la tarea y sus consecuencias.

Los alumnos que tienen claro que su éxito es el resultado de su propio esfuerzo y no de los factores que le rodean, se considera que tienen una elevada necesidad de logro.

Por otro lado Atkinson (citado en Mc Clelland, 1989) elaboró una puntuación en Motivación Resultante de Logro (RAM) basados en su interés por el aspecto negativo de la motivación de logro o temor al fracaso, misma que se obtenía cruzando puntuaciones en logro con resultado de un cuestionario del Test de Ansiedad construido por Mandler y Sarason (citados en Mc Clelland, 1989). Para este autor, la activación de la conducta, es decir, la motivación, depende de tres variables: el motivo, la expectativa y el incentivo. Los componentes principales de esta relación se caracterizan por lo siguiente:

- El **motivo** representa una disposición por alcanzar un determinado objetivo, o incentivo, que le satisface. Así pues, los nombres de los motivos a los que se hace referencia (poder, logro o afiliación, por ejemplo) no indican sino categorías de diferentes clases de incentivos que dan lugar a una misma experiencia reforzante. Motivo es sinónimo de necesidad, una disposición relativamente estable para adquirir o satisfacer ciertos incentivos. Es aprendida, adquirida generalmente en fases tempranas, si

bien no determina las conductas específicas que se realizarán.

- La **expectativa** indica la probabilidad subjetiva que tiene el sujeto de alcanzar el objetivo, es decir, una anticipación cognitiva del resultado de la conducta.
- El **incentivo** se refiere a la intensidad de atracción o repulsión que posee dicho objetivo en una situación determinada, es decir, lo atractivo de las consecuencias de la conducta. El valor del incentivo también está en función de la dificultad de la tarea, de la probabilidad de éxito. En el caso de incentivos positivos, a mayor dificultad de la tarea, mayor valor del incentivo (relación lineal positiva). El valor de incentivo de éxito ( $I_e$ ) estará en función de la probabilidad de éxito de la tarea.

De acuerdo a estos planteamientos, se dice entonces que: la tendencia a realizar una conducta determinada, es decir, la intensidad de la motivación, viene definida por el motivo, la expectativa de que mediante dicha conducta se conseguirá el objetivo, y por el valor de dicho incentivo.

**Cuáles son las características de las personas con necesidad de logro:**

- Buscan el triunfo de forma activa. Se ocupan de buscar soluciones y lo demuestran viendo cada situación como un desafío o reto a superar.
- Son personas que evitan la rutina, pues me atrevería a decir que les aburre.
- 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.

### **2.2.2.7 Metas de logro**

La teoría motivacional de las metas de logro surge de las investigaciones en el ámbito escolar de varios autores (Ames, 1987; Deweck y Elliot, 1983; Maehr, 1974; Nicholls, 1978, entre otros) engloba dentro del marco de las teorías cognitivo-sociales, que se van a construir, a la vez sobre las expectativas y los valores que los individuos otorgan a las diferentes metas y actividades a realizar.

Para Beltrán (1995) la meta se define como un patrón o conjunto de creencias, atribuciones y emociones, que promueven la intención o el deseo de actuar, la cual depende de los diferentes modos de acercarse, implicarse y responder a las actividades académicas. De acuerdo al autor, estas metas pueden diferenciarse, por sus relaciones con determinados patrones de procesos motivaciones opuestas, mismas que se denominan: metas de aprendizaje y de ejecución, metas de implicación con la tarea y de implicación con el yo y metas de dominio y ejecución.

Cada meta representa diferentes concepciones del éxito y diferentes razones para acercarse e implicarse en actividades de logro, además de diferentes modos de pensar acerca de uno mismo de la tarea y

sus resultados, en ambos casos, resultan medidas por el nivel de competencia o confianza en sí mismo del sujeto (Beltrán, 1995).

Nicholls (citado en Beltrán, 1995) plantea que esta teoría percibe al individuo como un organismo intencional, dirigido por unos objetivos hacia una meta que opera de forma racional.

Son las metas de un individuo las que consisten en esforzarse para demostrar competencia y habilidad en los contextos de logro, entendiendo por estos como aquellos en los que el alumno participa, tales como: el educativo, familiar, profesional y de los que puede recibir influencias para la orientación de sus metas.

Por otro lado, Atkinson (Reeve, 1997) considera que la conducta de logro es una elección. Su modelo pretende comprender la forma en la que los sujetos se acercan al éxito y que tanto se alejan del fracaso. Las dos primeras metas de logro se refieren a las de rendimiento y las de dominio.

- Metas de rendimiento: es cuando el sujeto pretende demostrar o probar la competencia, cultivan una evaluación, con base a normas, de la competencia personal, y dichas metas entorna la atención del ejecutor sobre la demostración de la habilidad, en relación con otros.

- Metas de dominio: estimulan una evaluación de la competencia personal con base en el yo (o en la tarea) y tales metas prestan su atención en el ejecutor en el desarrollo de la competencia y en el dominio de la tarea. Esto significa hacer progresos en el contexto de una meta de dominio.

La distinción entre este tipo de metas de logro es indispensable en tanto los resultados de las mismas, es decir, las de dominio de logro se asocian con formas positivas y productivas de pensar, sentir y comportarse en determinados contextos (escuela, trabajo) en tanto las de rendimiento producen formas negativas e improductivas de pensar, sentir y comportarse.

Con base a lo anterior y en relación al ámbito escolar, los estudios realizados por Alonso Tapia (1995) en el que se distinguen las metas que persiguen los estudiantes pueden estar relacionados:

- Con la tarea: la motivación por alcanzar una meta hace que el individuo sea más persistente, aprenda más eficazmente y tienda a llegar a conclusiones antes que otros estudiantes, el logro de esta meta se da cuando el estudiante logra tomar conciencia de que la tarea ha sido superada y ha logrado un mejoramiento en una de las áreas que le interesa.

- Con el ego: Al relacionarse el estudiante, se tiene percepciones del mundo que se forman, desde la historia personal de cada uno de los individuos, el sentirse superior al otro o, bien, demostrarles a los demás, sus capacidades y destrezas propias, permite lograr una reconciliación con el ego y la satisfacción personal de éxito. Ausubel (citado en Polanco, 2005) le llama a esta meta "mejoramiento del yo" porque se refiere al aprovechamiento, como fuente de status ganado, a saber, el lugar que gana en proporción con su nivel de aprovechamiento o de competencia.
- Con la valoración social: cuando el individuo se enfrenta a una sociedad, se desarrolla la necesidad de aceptación y reconocimiento de las virtudes y aprobación, tanto de padres como maestros y compañeros. Ausubel (citado en Polanco, 2005) propone con respecto a esta meta, que ésta no se refiere al aprovechamiento académico, como fuente de estudio primario, si no que se orienta hacia el aprovechamiento que le asegure la aprobación de una persona o grupo.
- Metas relacionadas con la consecución de recompensas externas: Este factor está vinculado con el acceso a una posición social, un estatus económico, u otras

posibilidades de recompensas externas, como becas, premios, certificados, entre otros.

Otro aspecto importante que se relaciona con la motivación es el concepto de "necesidad" vinculado con el aprendizaje, al considerar que "la necesidad del individuo es un factor primordial para propiciar la motivación, cada quien desde su percepción histórica se refiere a una motivación particular que nace de la necesidad individual, vista como fuerza pujante desde su propio punto de vista" (Asubel, citado por Linares, 2011).

La motivación puede surgir por medio de dos procesos: intrínseco y extrínseco. Cuando un estudiante tiene una motivación intrínseca, está motivado por la vivencia del proceso, más que por los logros o resultados del mismo, lo que provoca que estudie por el interés que le genera la materia. Así "la motivación intrínseca es elegir realizar un trabajo por la simple satisfacción de hacerlo, sin nada que nos obligue o apremie" (Raffini, citado por Linares, 2011). Esto es lo que nos motiva a hacer algo, cuando nada exterior nos empuja a hacerlo.

Lo contrario u opuesto "la motivación extrínseca se produce, cuando el estímulo no guarda relación directa con la materia desarrollada, o cuando el motivo para estudiar, es solamente

la necesidad de aprobar el curso” Campanario (Campanario, citado por Linares, 2011).

Pero lamentablemente, esta situación no se da a menudo en los estudiantes universitarios. Por el contrario, el profesor utiliza controles como las tareas y pruebas para que se produzca el aprendizaje. No se puede juzgar a simple vista el tipo de necesidades que aparenta una motivación en un ser humano, esto por cuanto varias personas pueden estar realizando una misma actividad por motivos diferentes, (sociales, fisiológicos, de logro). (Linares ,2011).

#### **2.2.2.9. Adolescencia**

##### **Definición:**

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

La adolescencia es una etapa entre la niñez y la edad adulta, que cronológicamente se inicia por los cambios puberales y que se caracteriza por profundas transformaciones biológicas, psicológicas y sociales, muchas de ellas generadoras de crisis, conflictos y contradicciones, pero esencialmente positivos. No es solamente un período de adaptación a los cambios corporales, sino una fase de grandes determinaciones hacia una mayor independencia psicológica y social. Pineda, S (2012).

#### **2.2.2.9.1. Motivación en la adolescencia**

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

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

entonces les daban muchas satisfacciones. Conseguir que los adolescentes estén motivados es un esfuerzo conjunto que deben hacer padres y maestros.

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

#### **2.2.2.9.2. ¿Quién es responsable de motivar al adolescente?**

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

### **2.2.2.9.3. La motivación en el transcurso de la vida escolar del adolescente**

Estudios en diferentes partes del mundo (Canadá, Australia, Alemania, Estados Unidos) reportan cambios en la metas de los estudiantes en el transcurso de su vida escolar. Conforme pasa de año, el estudiantado muestra mayor interés en metas de desempeño dirigidas a la obtención de beneficios como una calificación aprobatoria y una menor preocupación por las metas dirigidas al aprendizaje (Anderman y Maehr, 1994)<sup>9</sup>; Anderman y Midgley, 1997; Roeser y Eccles, 1998). Igualmente, se ha observado que al llegar a la adolescencia los estudiantes muestran una menor motivación intrínseca (metas de maestría) y una mayor extrínseca (metas relacionadas con el desempeño), en relación con la escuela (Otis, Grouzet y Pelletier, 2005). Del mismo modo, el cambio de primaria a secundaria favorece que los estudiantes se perciban menos competentes y capaces al realizar actividades académicas (Anderman y Maehr, 1994; Anderman y Midgley, 1997; Spinath y Spinath, 2005).

Esto puede relacionarse con el aumento en la carga de trabajo, la demanda de autonomía e independencia al trabajar, el cambio a formas de evaluación más exigentes y la falta de apoyos para responder a estos cambios. Estudios longitudinales han mostrado cambios en la motivación a lo largo del año escolar. Conforme pasan los meses el interés por el aprendizaje decrece, los estudiantes se perciben menos competentes en sus habilidades para cumplir con la demanda escolar;

hay un aumento en la evasión de actividades académicas y un efecto negativo creciente de las formas de evaluación en las que los exámenes tienen el mayor peso para la calificación (Meece y Miller, 2001; Spinath y Spinath, 2005; Smith, 2004).

#### **2.2.2.9.4. Motivación en nivel secundaria**

Algunos psicólogos definen la motivación como “las ganas de aprender, el gusto por los desafíos”. En muchos casos una motivación adecuada es más útil que la habilidad inicial para determinar el éxito. Con la entrada en la adolescencia y el paso a Secundaria la motivación de algunos adolescentes parece esfumarse como por arte de magia y comienzan a: quejarse por la cantidad de trabajo; Los profesores; los compañeros; quieren abandonar alguna actividad; decir que se aburren; O mostrarse perdidos en el sistema de enseñanza. Algunas causas de esta pérdida de motivación pueden encontrarse en: los cambios físicos y las diferencias en el desarrollo entre compañeros; un ambiente escolar menos controlador; presiones de los amigos despreciando a los “empollones”; o creencias en su falta de capacidad por lo que no le merece la pena esforzarse. Usted como padre o madre puede fomentar la motivación de su adolescente.

**Valore el esfuerzo.** Los adolescentes se motivan viendo que sus padres se esfuerzan cumpliendo en su trabajo y sus obligaciones. Transmita a su hijo que la clave para conseguir las cosas no radica en

la suerte sino en el esfuerzo continuado a largo plazo. Los grandes científicos se pasan la vida estudiando, los deportistas de elite entrenan duro cada día, los buenos profesionales se mantienen al día mediante el esfuerzo diario.

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

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

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

## **2.3. HIPÓTESIS**

### **a. Hipótesis General**

El nivel de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César vallejo Mendoza - Tumbes, 2017. Es bajo.

### **b. Hipótesis Específicas**

El nivel de motivación de logro en sus dimensiones según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017 en la edad de 12 años es bajo, en 13 años es bajo, en 14 años es bajo, 15 años es bajo.

El nivel de motivación de logro en sus dimensiones según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017, según sexo femenino es alto, sexo Masculino es bajo.

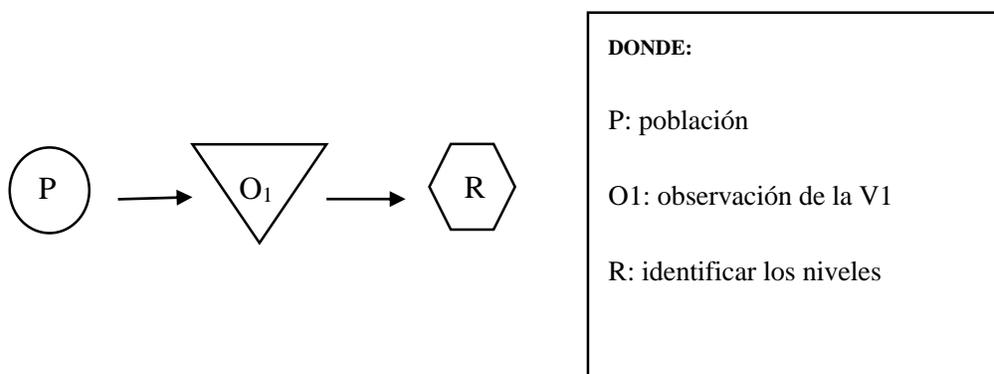
### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y nivel de la investigación

La investigación planteada es de nivel descriptivo, de tipo cuantitativo (Hernández, Fernández, Baptista 2006).

#### 3.2 Diseño de la investigación

Diseño no experimental de corte transversal, no experimental porque la investigación se realizó sin manipular deliberadamente las variables, transversal porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único (Hernández, Fernández, Baptista 2006).



#### 3.3. Población y muestra

La población estuvo constituida por todos los estudiantes de la I.E. César Vallejo Mendoza.

### **3.3.1. Muestra**

Se trabajó con toda la población de primero, segundo y tercer grado de secundaria con un total de 96 estudiantes.

### **3.3.2. Criterios de inclusión**

Todos los estudiantes entre varones y mujeres que decidan ser partícipes de la investigación y respondan la totalidad de ítems de los instrumentos.

### **3.3.3. Criterios de exclusión**

Estudiantes incluidos que han sido diagnosticados con retardo mental leve y moderado.

## **3.4. Definición y operacionalización de las variables.**

### **3.4.1. La motivación de logro**

#### **3.4.1.1. Definición conceptual**

**Murray, (1938)**, la motivación de logro es la tendencia del sujeto a buscar éxito en situaciones desafiantes que supongan un reto, es decir, que impliquen demostrar capacidad y que permitan evaluar el desempeño del sujeto”. Mientras Heckhausen llegó a la conclusión de que la motivación de logro aparece a los 3 años y medio. Otros autores pensaban que ocurría antes. Así mismo Winterbottom interpretaba que existe una relación directa entre el estilo educativo practicado por los padres y el desarrollo de la motivación de logro. Para

el desarrollo del motivo de logro en el niño es necesario un ambiente que induzca seguridad y que fomente autonomía, responsabilidad y compromiso.

### 3.4.1.2. Definición operacional

Para medir la variable motivación de logro se utilizó la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri.

#### Escalas de la motivación de logro

- Filiación
- Poder
- Logro

<b>OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE</b>		
	<b>Indicadores</b>	*Filiación  *poder  *Logro

<b>MOTIVACIÓN DE LOGRO</b>	<b>Categorías</b>				
		<b>Categorías</b>	<b>Filiación</b>	<b>Poder</b>	<b>Logro</b>
		<b>Muy alto</b>	101 -108	101-108	101- 108
		<b>Alto</b>	83 -100	83 -100	83 -100
		<b>Tendencia alto</b>	65 - 82	65 - 82	65 - 82
		<b>Tendencia bajo</b>	47 - 64	47 - 64	47 - 64
		<b>Bajo</b>	29 - 46	29 - 46	29 - 46
	<b>Muy bajo</b>	18 – 28	18 – 28	18 – 28	

### **3.5. Técnicas e instrumentos**

#### **3.5.1. Técnicas**

Para el presente estudio se utilizó la técnica de la encuesta a través de un cuestionario.

##### **3.5.1.2. ¿Qué es la encuesta?**

La encuesta la define el Prof. García Ferrado como “una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con intención de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población” Mediante la encuesta se obtienen datos de interés sociológico interrogando a los miembros de un colectivo o de una población.

#### **3.5.3 Instrumentos**

Los instrumentos empleados para la siguiente investigación son: escala de motivación de logro. Se detallan a continuación:

## Escala de Motivación de Logro

a. **Ficha técnica:**

Autor: Dr. Luis Vicuña Peri.

Año: 1997.

Procedencia: Lima - Perú.

Administración: Colectiva e individual.

Duración: 20 minutos (aproximadamente).

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

Basado en la teoría de Mc Clelland D.C.

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

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

c. **Validez:** La demostración si la escala cumple con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez del constructo. Para la validez del contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar

acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del JI cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces, a un nivel del 0.01 de significación.

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

### **3.6. Plan de análisis**

El análisis de los datos se realizó por medio de análisis estadísticos descriptivos como son el uso de tablas de distribución de frecuencias porcentuales; los datos fueron tabulados en una matriz utilizando software estadístico SPSS versión 22. El análisis de los datos se realizó por medio de análisis estadísticos descriptivos como son el uso de tablas de distribución de frecuencia y porcentuales. Para establecer la relación entre las variables del estudio, se aplicó la prueba estadística de Pearson; considerando significancia estadística si  $p < 0,05$ . Lo cual significó trabajar con un 99% de confianza y 1 % de error.

### 3.7. Matriz de consistencia interna

#### MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE PRIMERO; SEGUNDO Y TERCER GRADO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA CÉSAR VALLEJO MENDOZA – TUMBES, 2017.

Problema	Variables	Indicadores	Objetivos	Hipótesis	Metodología	Técnicas
¿Identificar en nivel de motivación de logro de los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundario de la Institución Educativa “César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017?	Motivación de logro	Afiliación Poder Logro	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b> Determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.</p> <p><b>OBJETIVO ESPECÍFICOS</b> Identificar el nivel de motivación de logro en sus dimensiones según las edades de 12, 13, 14 y 15 en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.</p> <p>Identificar el nivel de motivación de logro en sus dimensiones según sexo masculino y femenino en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b> El nivel de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017. Es bajo.</p> <p><b>HIPOTESIS ESPECIFICAS</b> El nivel de motivación de logro en sus dimensiones según la edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017. En la edad de 12 años es bajo. En la edad de 13 años es bajo. En la edad de 14 años es bajo. En la edad de 12 años es bajo.</p> <p>El nivel de motivación de logro en sus dimensiones según sexo en los estudiantes de primero segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza - Tumbes, 2017. Según sexo femenino es alto, sexo masculino es bajo.</p>	<p><b>TIPO Y NIVEL</b> La investigación planteada es de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo.</p> <p><b>DISEÑO</b> Es un estudio no experimental, de corte transversal.</p> <p><b>POBLACIÓN</b> Conformada por todos los estudiantes la Institución Educativa César Vallejo Mendoza.</p> <p><b>MUESTRA</b> Se trabajó con toda la población de primero, segundo y tercer grado de secundaria con un total de 96 estudiantes</p>	<p>Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Escala de motivación de logro M-L (1996) Luis Vicuña Peri.</p>

### **3.8. Principios éticos**

Cabe resaltar que los resultados obtenidos en la presente investigación fueron manejados por la investigadora y se mantuvo en anonimato los datos de cada estudiante. Así mismo se debe recalcar que los datos no serán utilizados en beneficio propio o de alguna institución privada en lo cual pueda ser perjudicial para el estudiante.

El estudio cumple con los principios éticos establecidos en cuanto a la investigación como el principio de beneficencia, de respeto de la dignidad humana ya que se brindó información a los estudiantes y a los padres de familia para que con su conocimiento decidieran su participación en la investigación, la que fue refrendada a través del consentimiento informado el mismo que fue firmado por padres y madres de familia de los estudiantes de la institución educativa César Vallejo; principio de justicia y al derecho a la intimidad porque la información no fue compartida con otras personas sino manejada únicamente por la investigadora tal como consta en el consentimiento informado.

A si mismo se le hace de su conocimiento a los participantes que no se presentaran evidencias como vídeos, audios o fotografías del estudio, ya que el comité del centro educativo no lo permitió, llegando al acuerdo que solo se podía llevar a cabo sin necesidad de tomar fotos a los estudiantes ya que esto ponía en riesgo en cierta manera la confidencialidad de los usuarios y de la propia institución educativa.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Resultados

**Tabla I**

**Nivel de Motivación de logro de los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.**

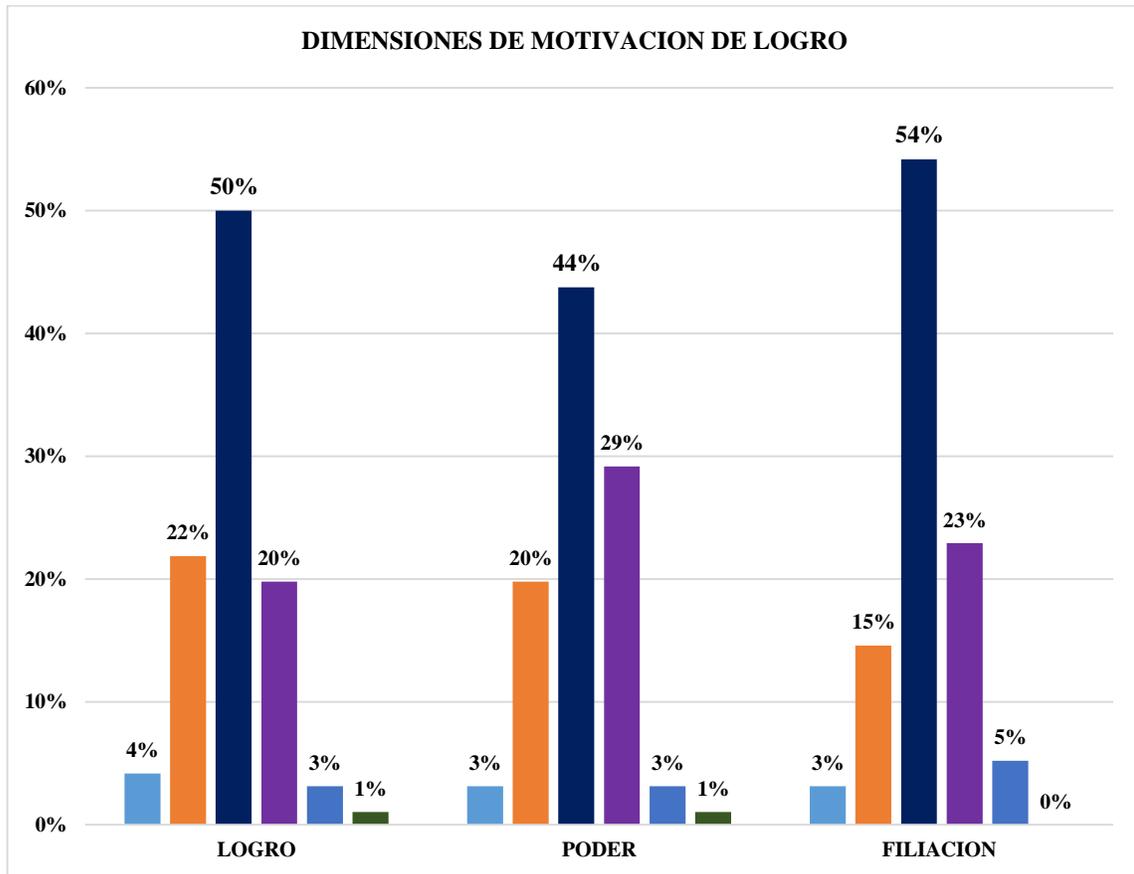
NIVEL	LOGRO		PODER		FILIACIÓN	
	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%	FRECUENCIA	%
MUY ALTO	3	4%	3	3%	4	3%
ALTO	19	22%	14	20%	21	15%
TENDENCIA ALTO	42	50%	52	44%	48	54%
TENDENCIA BAJO	28	20%	22	29%	19	23%
BAJO	3	3%	5	3%	3	5%
MUY BAJO	1	1%	0	1%	1	0%
TOTAL	<b>96</b>	<b>100%</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

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

En la Tabla I podemos observar que en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza, en la motivación de logro, el 50% de estudiantes en la dimensión de logro presentan un nivel de tendencia alto, el 44% de estudiantes presentan en la dimensión de poder en el nivel de tendencia alto, así mismo el 54% de los estudiantes presentan un nivel de tendencia alto de motivación de filiación.

*Gráfico 01:*

**Nivel de Motivación de logro de los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.**



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

**Tabla II**

**Nivele de motivación de logro en sus Dimensiones según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.**

Motivación de Logro-logro	Edad								Total	
	12 años		13 años		14 años		15 años		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%		
<b>Muy Bajo</b>	0	0,0%	1	1,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,0%
<b>Bajo</b>	1	1,0%	1	1,0%	1	1,0%	0	0,0%	3	3,1%
<b>Tendencia Bajo</b>	6	6,3%	6	6,3%	7	7,3%	0	0,0%	19	19,8%
<b>Tendencia Alto</b>	10	10,4%	18	18,8%	15	15,6%	5	5,2%	48	50,0%
<b>Alto</b>	6	6,3%	11	11,5%	3	3,1%	1	1,0%	21	21,9%
<b>Muy Alto</b>	4	4,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	4,2%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>28,1%</b>	<b>37</b>	<b>38,5%</b>	<b>26</b>	<b>27,1%</b>	<b>6</b>	<b>6,3%</b>	<b>96</b>	<b>100,0%</b>

Motivación de Logro -Poder	Edad								Total	
	12 años		13 años		14 años		15 años		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%		
<b>Muy Bajo</b>	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Bajo</b>	2	2,1%	2	2,1%	1	1,0%	0	0,0%	5	5,2%
<b>Tendencia Bajo</b>	2	2,1%	8	8,3%	10	10,4%	2	2,1%	22	22,2%
<b>Tendencia Alto</b>	17	17,7%	20	20,8%	11	11,5%	4	4,2%	52	54,2%
<b>Alto</b>	3	3,1%	7	7,3%	4	4,2%	0	0,0%	14	14,6%
<b>Muy Alto</b>	3	3,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	3	3,1%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>28,1%</b>	<b>37</b>	<b>38,5%</b>	<b>26</b>	<b>27,1%</b>	<b>6</b>	<b>6,3%</b>	<b>96</b>	<b>100,0%</b>

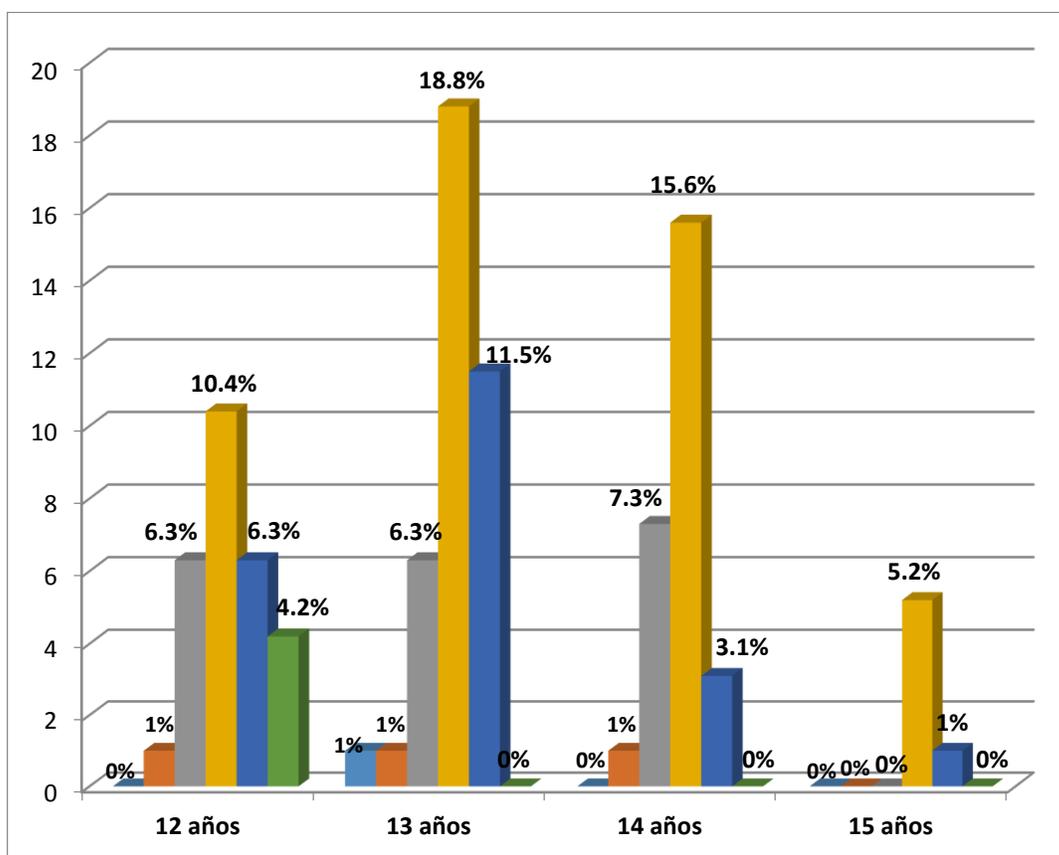
Motivación de Logro - Filiación	Edad								Total	
	12 años		13 años		14 años		15 años		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%		
<b>Muy Bajo</b>	0	0,0%	1	1,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	1,0 %
<b>Bajo</b>	0	0,0%	1	1,0%	2	2,1%	0	0,0%	3	3,1%
<b>Tendencia Bajo</b>	7	7,3%	10	10,4%	9	9,4%	2	2,1%	28	29,2%
<b>Tendencia Alto</b>	10	10,4%	17	17,7%	11	11,5%	4	4,2%	42	43,8%
<b>Alto</b>	7	7,3%	8	8,3%	4	4,2%	0	0,0%	19	19,8%
<b>Muy Alto</b>	3	3,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	3	3,1%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>28,1%</b>	<b>37</b>	<b>38,5%</b>	<b>26</b>	<b>27,1%</b>	<b>6</b>	<b>6,3%</b>	<b>96</b>	<b>100,0%</b>

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

En la tabla II, se observa la edad de 13 años ha obtenido el mayor puntaje según la dimensión de logro en la edad de 13 años un 18.8% de estudiantes se ubica en el nivel tendencia alto; en la dimensión poder en la edad de 13 años un 20,8% de estudiantes se ubica en el nivel tendencia alto; seguido en la dimensión filiación en la edad de 13 años un 17,7% de estudiantes se ubica en el nivel tendencia alto.

*Gráfico 02*

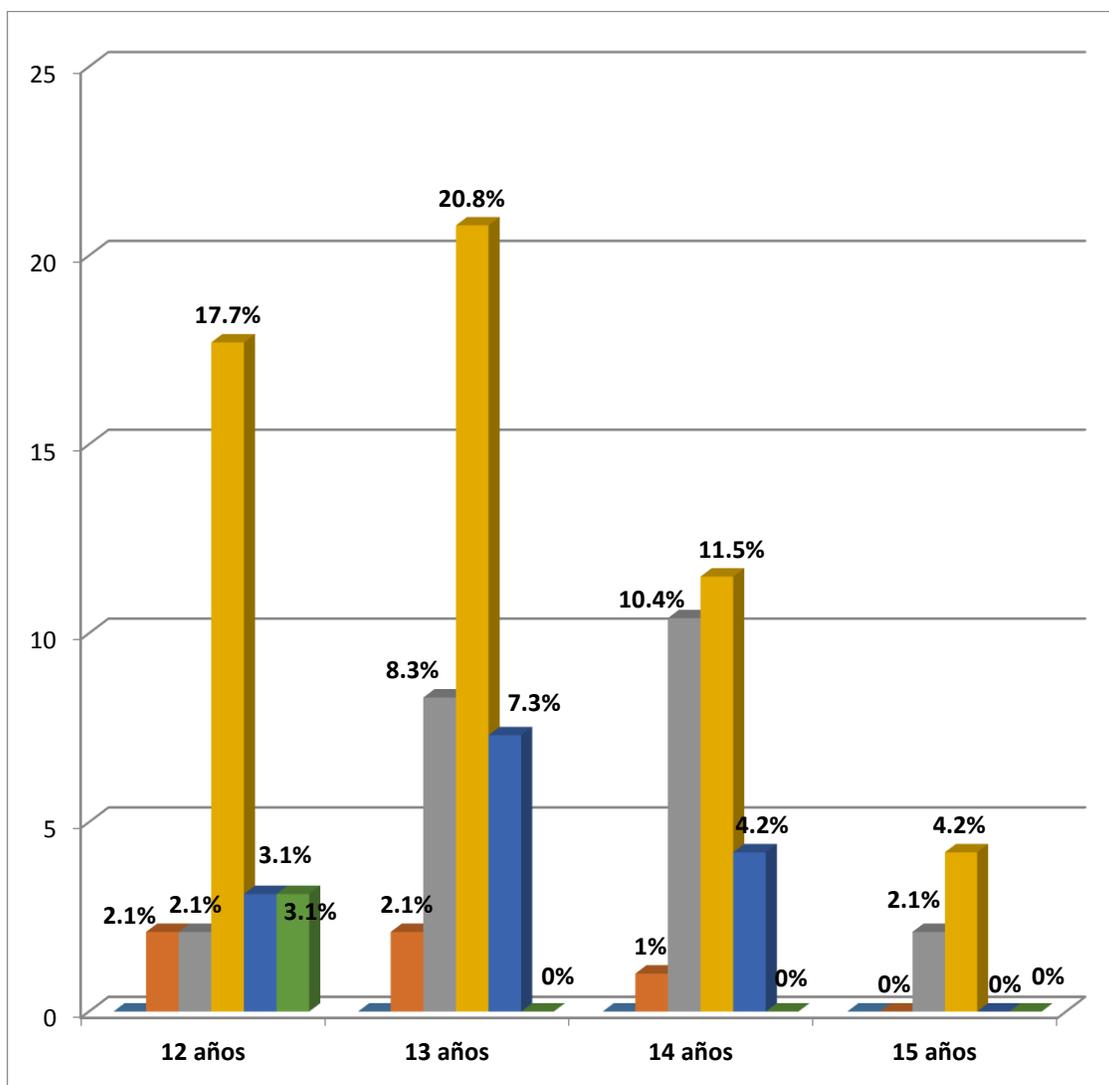
**Nivel de motivación de logro en su Dimensión logro según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.**



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

Gráfico 03

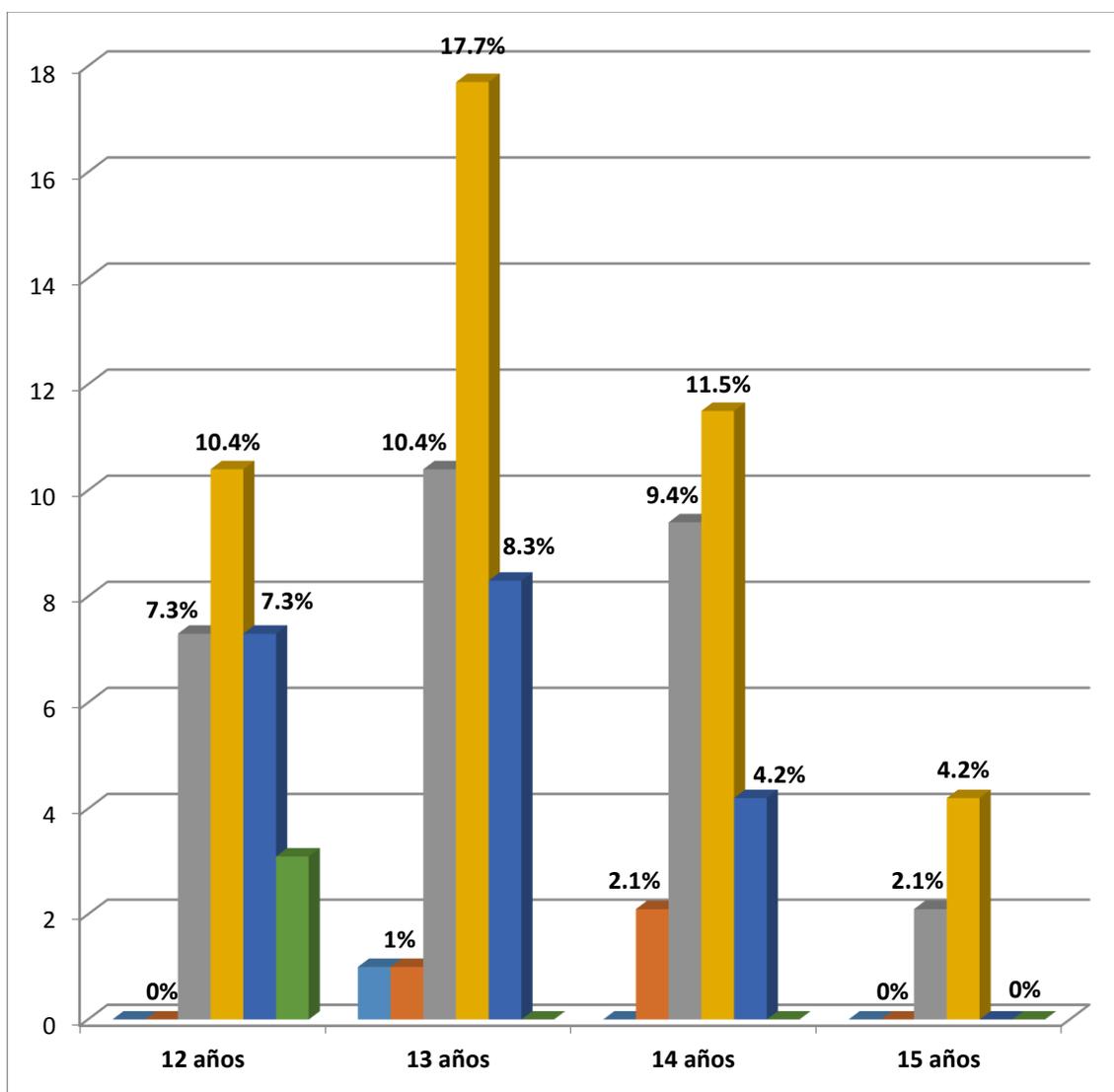
Nivel de motivación de logro en su Dimensión poder según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.



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

Gráfico 04

Nivel de motivación de logro en su Dimensión filiación según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.



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

**Tabla III**

**Nivele de motivación de logro en sus Dimensiones según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.**

Motivación de Logro -	Sexo				Total	
	Masculino		Femenino		f	%
	F	%	f	%		
Muy Bajo	0	0,0%	1	1,0%	1	1,0%
Bajo	2	2,1%	1	1,0%	3	3,1%
Tendencia Baja	7	7,3%	12	12,5%	19	19,8%
Tendencia Alto	26	27,1%	22	22,9%	48	50,0%
Alto	12	12,5%	9	9,4%	21	21,9%
Muy Alto	3	3,1%	1	1,0%	4	4,2%
Total	<b>50</b>	<b>52.1</b>	<b>46</b>	<b>47.9</b>	<b>96</b>	<b>100,0%</b>

Motivación de Logro - Poder	Sexo				Total	
	Masculino		Femenino		f	%
	F	%	F	%		
Muy Bajo	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Bajo	2	2,1%	3	3,1%	5	5,2%
Tendencia Baja	10	10,4%	12	12,5%	22	22,9%
Tendencia Alto	28	29,2%	24	25,0%	52	54,2%
Alto	8	8,3%	6	6,3%	14	14,6%
Muy Alto	2	2,1%	1	1,0%	3	3,1%
Total	<b>50</b>	<b>52.1</b>	<b>46</b>	<b>47.9</b>	<b>96</b>	<b>100,0%</b>

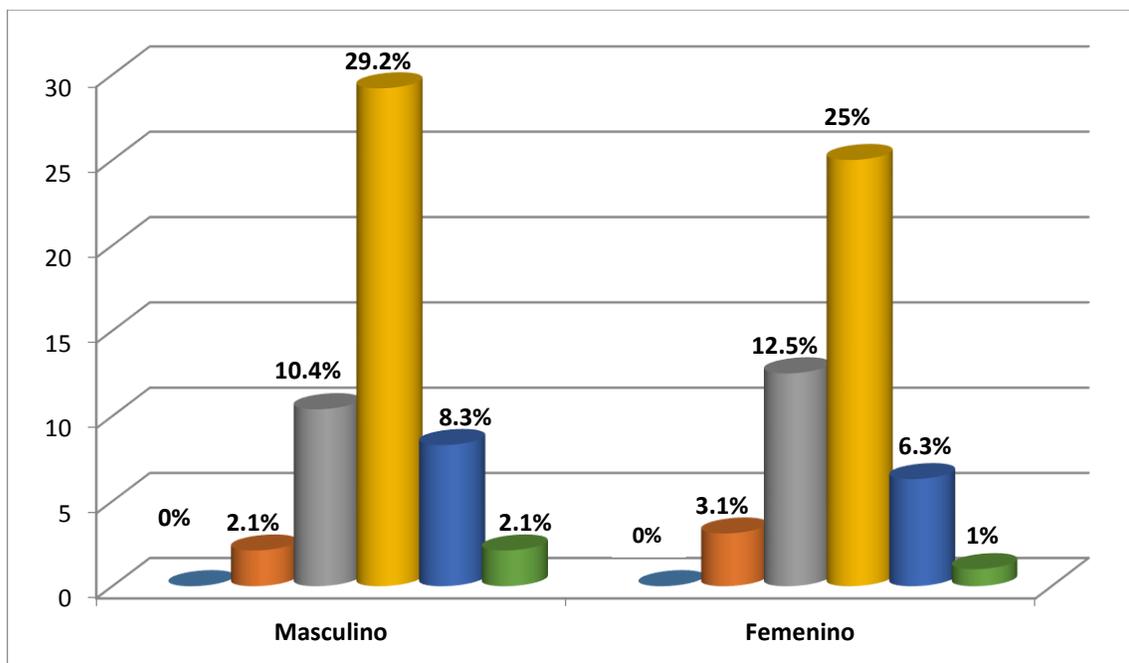
Motivación de Logro - Filiación	Sexo				Total	
	Masculino		Femenino		f	%
	F	%	F	%		
Muy Bajo	0	0,0%	1	1,0%	1	1,0%
Bajo	3	3,1%	0	0,0%	3	3,1%
Tendencia Baja	14	14,6%	14	14,6%	28	29,2%
Tendencia Alto	18	18,8%	24	25,0%	42	43,8%
Alto	13	13,5%	6	6,3%	19	19,8%
Muy Alto	2	2,1%	1	1,0%	3	3,1%
Total	<b>50</b>	<b>52.1</b>	<b>46</b>	<b>47.9</b>	<b>96</b>	<b>100,0%</b>

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

En la tabla III, se observa que en la dimensión logro el 27,1 de los estudiantes del sexo masculino presentan un nivel de motivación de logro alto seguido del sexo femenino con un 22,9% que lo ubica en el nivel de tendencia alto, en la dimensión poder el 29,2% de los estudiantes el sexo masculino presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino con un 25,0% que lo ubica en el nivel de tendencia alto. Seguido de la dimensión filiación el 18,8% de los estudiantes el sexo femenino presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino con un 25,0% que lo ubica en el nivel de tendencia alto.

**Gráfico 05**

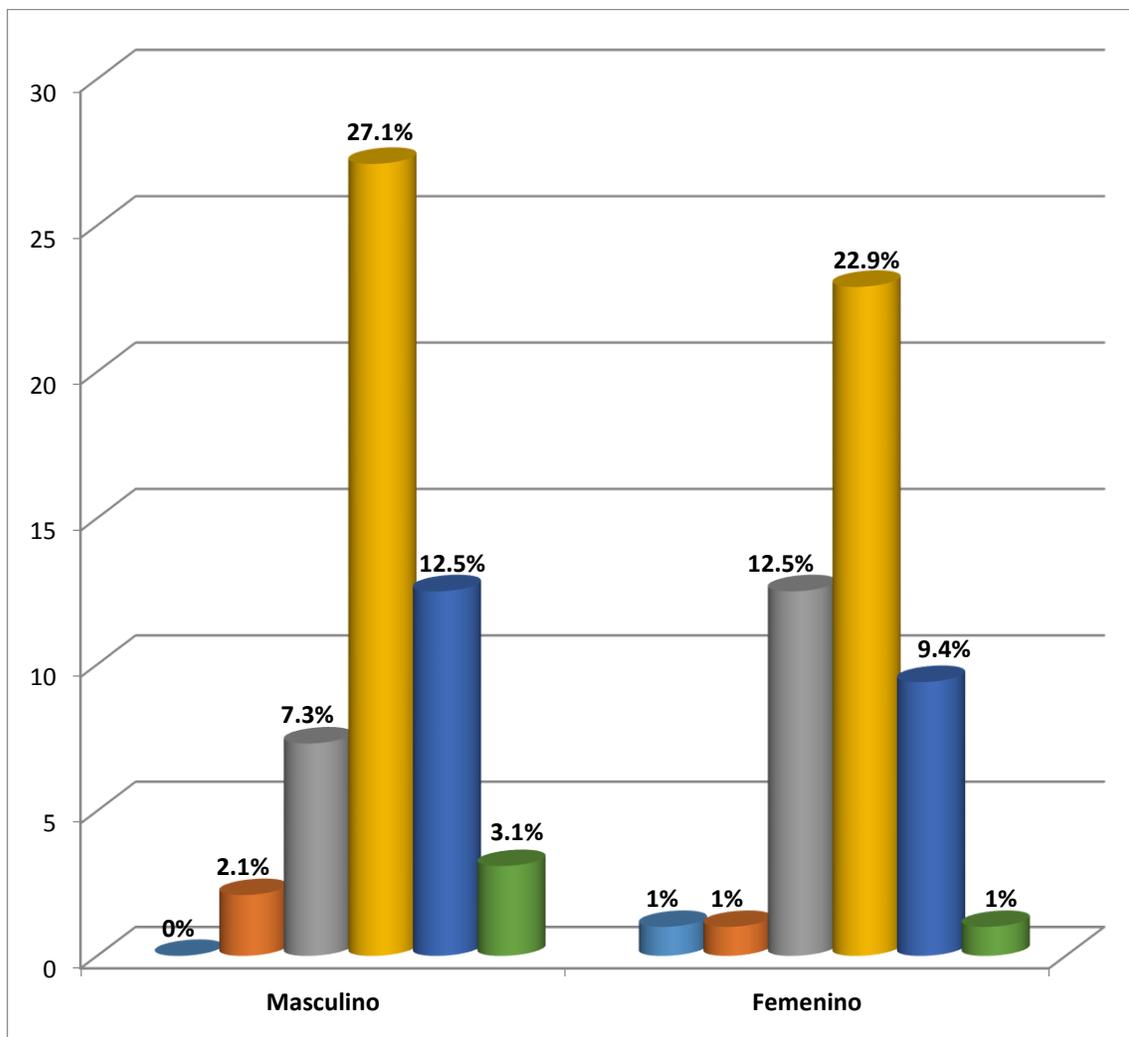
**Nivele de motivación de logro en sus Dimensión logro según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.**



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

*Gráfico 06*

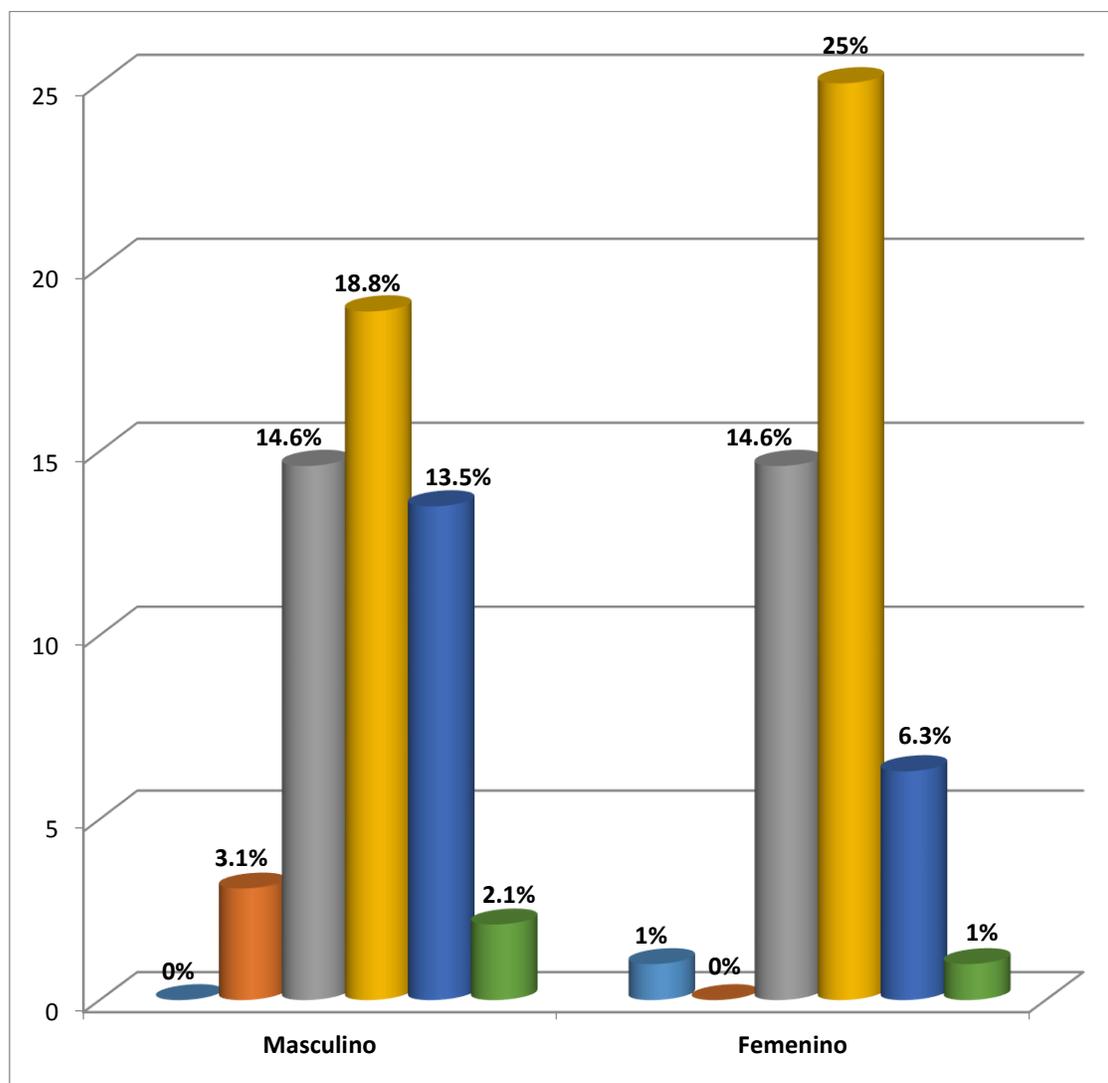
**Nivel de motivación de logro en su Dimensión poder según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.**



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

*Gráfico 07*

**Nivel de motivación de logro en su Dimensión filiación según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.**



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

## 4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos en esta investigación arrojaron que podemos observar que en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza - tumbes, 2017 su nivel de motivación de logro en las dimensiones filiación, poder y logro los estudiantes tienen un nivel de tendencia alto. Cabe resaltar que García (2014), en su investigación dio como resultado todo lo contrario ya que en los estudiantes de la academia pre universitaria Alfred Novel encontró un nivel bajo de motivación de logro.

En relación con los niveles de las dimensiones de motivación del logro según edad se encontró. Dimensión poder el 17,7% para la edad de 12 años, 20,8% para la edad de 13 años, 11,5% para la 14 años, 4,2% para la de 15 años, alcanzando un nivel de tendencia alto respectivamente. Dimensión logro el 10,4% para la edad de 12 años, 18,8% para la edad de 13 años, 15,6% para la edad de 14 años, 5,2% para la edad de 15 años, alcanzando un nivel de tendencia alto respectivamente. Dimensión filiación el 10,4% para la edad de 12 años, 17,7% para la edad de 13 años, 11,5% para la edad de 14 años, 4,2% para la edad de 15 años, alcanzando un nivel de tendencia alto respectivamente.

Así mismo identificar los niveles de las dimensiones de motivación del logro según sexo se encontró. Dimensión poder el 29,2% para el sexo masculino y el 25% para el sexo femenino un nivel de tendencia alto respectivamente. Dimensión logro el 27,1% para el sexo masculino y el 22,9 % para el sexo

femenino respectivamente. Dimensión filiación el 18,8% para el sexo masculino y el 25% para el sexo femenino con un nivel de tendencia alto.

#### **4.3. Contrastación de hipótesis**

##### **Se rechaza**

El nivel de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza - Tumbes, 2017. Es de tendencia alto.

El nivel de motivación de logro en sus dimensiones según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza - Tumbes, 2017. En las edad de 12 años es de tendencia alto, en la edad de 13 años es de tendencia alto, en la edad de 14 años es de tendencia alto; así mismo en la edad de 15 años es de tendencia alto.

El nivel de motivación de logro en sus dimensiones según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza - Tumbes, 2017. En el sexo femenino es de tendencia alto, sexo masculino es de tendencia alto.

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. Conclusiones**

El nivel de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017 es de tendencia alto.

El nivel de motivación de logro en sus dimensiones según edad en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017 en la edad de 12 años es de tendencia alto, en 13 años es de tendencia alto, en 14 años es de tendencia alto, 15 años es de tendencia alto.

El nivel de motivación de logro en sus dimensiones según sexo en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017, en el según sexo Masculino de tendencia alto y sexo Femenino es de tendencia alto.

## 5.2. Recomendaciones

1. El director de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza dar a conocer los resultados de la investigación. Para que utilice los resultados para la mejoría de estos en el ámbito escolar, familiar y social.
2. Realizar concursos donde los estudiantes participen en metas a alcanzar la más alta nota en exámenes, logrando obtener los premios excelencia.
3. Organizar programas de proyecto de vida en los estudiantes a corto plaza en donde cada 3 meses deben tener un objetivo logro. Para así terminar con el año escolar con metas definidas y desarrolladas.
4. Que los docentes fomenten en los estudiantes las ganas de ser mejores y de seguir mejorando cada día más, fortaleciendo la motivación de logro con diversos reforzadores cada vez que el estudiante busque sobresalir.

## REFERENCIAS

Barrera, Curasma & Gonzales (2012).

*La motivación y su relación con el aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes del cuarto grado de secundaria de la Institución Educativa Manuel Gonzales Prada de Huaycán, Vitarte 2012.* Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, Lima-Perú.

Casiello, M. (2013).

La motivación de logro.

Centeno (2008)

Cuestionario sobre clima motivacional de clase para alumnos de sexto grado de primaria.

Chóliz (2004). Psicología de la motivación.

Estrada & Gómez (2005).

Motivación, liderazgo e inteligencia emocional: características de un líder exitoso.

Flores Macías y Gómez Bastida (2010).

La motivación en escuela secundaria.

García A. (2014).

Relación entre la autoestima y la motivación del logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria "Alfred Nobel"

García (2012).

Relación De Los Factores, Autoestima, Motivación, Puntaje De Ingreso En El Rendimiento Académico De Los Alumnos Ingresantes 2010, A La Universidad Nacional De Tumbes.

Gomero (2011).

La motivación y su relación con el rendimiento académico de los estudiantes del primer y segundo ciclo de la Escuela Académica Profesional de Ingeniería Civil.

Hernández, Fernández y Baptista (2003).

Metodología de la investigación: tipos de investigación.

Jiménez & López (2007).

Inteligencia emocional y rendimiento escolar: estado actual de la cuestión.

Linares, J. (2011).

Estudio de la motivación al logro en los estudiantes de la Escuela de Bibliotecología y Archivología de la UCV (tesis de licenciado).

López (2013).

Inteligencia emocional percibida, motivación de logro y rendimiento escolar en estudiantes de conservatorio de música.

Méndez, A (2014).

Motivación y teorías sobre la motivación.

Morales L. (2012).

Familia, motivación y rendimiento académico de los estudiantes de Chimbote cuyos padres trabajan en el extranjero.

Mudarra, Perelló & Rojas (2013).

Ansiedad y motivación de logro en estudiantes universitarios: un estudio correlacional. Proyecto de Innovación Docente ReiDoCrea. Departamento de Psicología Social. Universidad de Granada.

OMS, (2017).

Definición de la adolescencia.

Padrón y Sánchez (2009).

El efecto de la motivación al logro y la inteligencia emocional en el Crecimiento Psicológico.

PROCESO DE LA MOTIVACIÓN: REVISTA ELECTRONICA DE MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN RECUPERADO DE:

*<http://reme.uji.es/articulos/numero20/1-palmero/texto.html>*

Regalado E. (2015).

"Relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de actividades prácticas (tecnología) en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado del instituto departamental San José de la ciudad de el progreso, Yoro, honduras.

Rugel Y. (2014).

"Relación entre la motivación del logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la institución educativa "Juan Velasco Alvarado"

Roldan, M (2016).

Como desarrollar la motivación en los adolescentes.

Rosales (2015).

*Relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015, Universidad ULADECH-Tumbes-Perú.*

Toro, V (2017).

Como motivar a los adolescentes.

Vázquez, M (2010).

Técnicas para motivar al estudiante.

Vargas, (2007).

La relación entre motivación de logro y la actitud emprendedora en los alumnos de la Universidad “San Antonio de Abad del Cusco.

Vivar (2012).

*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, 2012. Universidad de Piura.*

## **ANEXOS**

## Escala de motivación de logro

### 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
<b>1</b>	<b>Cuando estoy con mis padres:</b>						
a	Hago lo necesario para comprenderlos						
b	Cuestiono lo que parece inapropiado						
c	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
<b>2</b>	<b>En casa:</b>						
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						
<b>3</b>	<b>Con mis parientes:</b>						
a	Me esfuerzo para obtener su aprobación						
b	Hago lo necesario para evitar su influencia						

c	Puedo ser tan afectuoso como convenga						
<b>4</b>	<b>Cuando tengo un trabajo en grupo</b>						
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						
<b>5</b>	<b>Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:</b>						
a	Me sumo al trabajo de los demás						
b	Controlo el avance del trabajo						
c	Oriento para evitar errores						
<b>6</b>	<b>Si el trabajo dependiera de mí</b>						
a	Elegiría a asesore con mucho talento						
b	Determinaría las normas y forma de trabajo						
c	Oriento para evitar errores						
<b>7</b>	<b>Amigos:</b>						
a	Los trato por igual						
b	Suelen acatar mis ideas						
c	Alcanzo mis metas con o sin ellos						
<b>8</b>	<b>Cuando estoy con mis amigos:</b>						
a	Los tomo como modelos						
b	Censuro las teorías que no me parecen						
c	Busco la aprobación de mis iniciativas						

<b>9</b>	<b>Cuando mi amigo esta con sus amigos:</b>						
a	Busco la aceptación de los demás						
b	Oriento el tema de conversación						
c	Los selecciono según me parezca						
<b>10</b>	<b>Con el sexo opuesto</b>						
a	Busco los puntos de coincidencia						
b	Busca la forma de controlar la situación						
c	Soy simpático si me interesa						
<b>11.</b>	<b>El sexo opuesto</b>						
a	Es un medio para consolidar la identidad sexual						
b	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva						
c	Permite la comprensión del otro						
<b>12.</b>	<b>En la relación de pareja</b>						
a	Ambos se complacen al sentirse acompañados						
b	Uno de ellos es quien debe orientar la relación						
c	Intento para obtener mayor utilidad						
<b>13.</b>	<b>Respecto a mis vecinos:</b>						
a	Busco sus lugares donde se reúnen						
b	Decido que deben hacer para mejorar algo						
c	Los ayudo siempre que obtengo beneficio						
<b>14</b>	<b>En general, con mis conocidos del barrio:</b>						
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						
<b>15</b>	<b>En general, con mis conocidos del barrio:</b>						
a	Acato lo que se decide en grupo						
b	Impongo mis principios						
c	Espero que me considere un ganador.						
<b>16</b>	<b>Siempre que nos reunimos a jugar:</b>						
a	Acepto los retos, aunque me pare						
b	Aceptan mi consejo para decidir.						
c	Elijo el juego en el que puedo ganar						
<b>17</b>	<b>Durante el juego</b>						
a	Me adapto a las normas						
b	Impongo mis reglas						
c	Intento ganar a toda costa						
<b>18</b>	<b>Cuando el juego termina</b>						
a	Soy buen perdedor						
b	Uso las normas más convenientes						
c	Siempre obtengo lo que quiero.						

Tumbes, 11 de Julio del 2017

**Solicitud:** Permiso para la aplicación de las pruebas psicológicas.

**Sr:** Walter Raúl Ponce Serna  
Dr. de la institución educativa.

Yo, Gabriela Cristina Rojas Chore, bachiller en psicología de la universidad Católica los Angeles de Chimbote – Tumbes, identificada con DNI N° 47920756 y con código universitario 2123120073, ante Ud. Con el debido respeto me presento y expongo:

Que por motivos de mi investigación denominada Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa “Cesar Vallejo Mendoza” que usted actualmente preside como director , pido permiso para aplicar las pruebas correspondiente con el fin de poder ejecutar mi investigación y así obtener mi grado de licenciada en psicología.

Por lo expuesto ruego a Ud, proceder conforme a lo solicitado.

Atentamente



**Gabriela Cristina Rojas Chore**  
Bachiller en psicología



**Walter Raúl Ponce Serna**  
Director

## CONSENTIMIENTO INFORMADO

**FECHA:** DIA:..... MES:..... AÑO:.....

Yo \_\_\_\_\_  
identificado con D.N.I. \_\_\_\_\_y como participante del  
proyecto de investigación autorizo al estudiante de Psicología Gabriela Cristina  
Rojas Chore, para la realización de la aplicación de los test como: motivación de  
logro y expectativas acerca del futuro y otros que sean de utilidad para dicha  
investigación, teniendo en cuenta que he sido informado claramente.

Comprendo y acepto que durante el procedimiento pueden aparecer  
circunstancias imprevisibles o inesperadas, que puedan requerir una extensión  
del procedimiento original o la realización de otro procedimiento.

Al firmar este documento reconozco que los he leído o que me ha sido leído y  
explicado y que comprendo perfectamente su contenido. Se me han dado amplias  
oportunidades de formular preguntas y que todas las preguntas que he formulado  
han sido respondidas o explicadas en forma satisfactoria.

Comprendiendo, doy mi consentimiento para la realización del procedimiento y  
firmo a continuación:

\_\_\_\_\_  
Firma del Participante

\_\_\_\_\_  
Firma del Investigador  
Nombre: Gabriela Cristina Rojas Chore