



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE
SEGUNDO A CUARTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA
INSTITUCION EDUCATIVA N°001 JOSE LISNERTH
TUDELA, TUMBES 2018**

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

AUTORA:

ACOSTA SEMINARIO ANGELICA MARIA

ORCID: 0000-0002-3826-5093

ASESOR:

SAAVEDRA LOPEZ MIGUEL ANGEL

ORCID: 0000-0003-4913-933X

Tumbes – Perú

2021

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

Acosta Seminario Angélica María

ORCID: 0000-0002-3826-5093

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Tumbes, Perú

ASESOR

Saavedra López Miguel Angel

ORCID: 0000-0003-4913-933X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias de la
Salud, Escuela Profesional de Psicología, Tumbes, Perú

JURADO

Bravo Barreto Elizabeth Edelmira

ORCID: 0000-0004-2466-6867

Coronado Zapata Carlos Alberto

ORCID: 0000-0003-3526-8069

Reto Otero de Arredondo Narcisa Elizabeth

ORCID: 0000-0002-8107-1657

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Elizabeth Edelmira Bravo Barreto

Presidente

Mgtr. Carlos Alberto Coronado Zapata

Miembro

Mgtr. Narcisa Reto Otero de Arredondo

Miembro

Mgtr. Miguel Angel Saavedra López

Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme vida, sabiduría y la fortaleza necesaria para salir adelante. A mi familia por todo el esfuerzo y esmero, por brindarme el apoyo moral, social y económico para formarme personal y profesionalmente, por ello se logró esta meta. Al representante y estudiantes de la Institución Educativa N°001 Jose Lisnerth por haber contribuido al desarrollo de esta investigación.

DEDICATORIA

A mis padres, por su apoyo constante y desinteresado durante toda mi formación profesional y en la vida.

RESUMEN

En la presente investigación se planteó el siguiente enunciado: ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018?, tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018. La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, diseño no experimental transversal. La población muestral estuvo constituida por 115 estudiantes, aplicándose la escala de motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri, los datos recolectados fueron tabulados en una matriz utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010. Los resultados obtenidos fueron que, el 46.29% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión filiación, el 39.43% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión poder y el 43.43% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión logro. Por lo que se concluye que la mayoría de estudiantes (70%) se ubica en el nivel tendencia alto de motivación de logro.

Palabras clave: adolescentes, estudiantes, motivación de logro.

ABSTRACT

In this research, the following statement was proposed: What is the level of achievement motivation in students from the second to fourth year of secondary school of the Educational Institution No. 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018? Its general objective was to determine the level of achievement motivation in students from second to fourth year of secondary school of the Educational Institution N ° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. The methodology used was quantitative, descriptive level, non-experimental cross-sectional design. The sample population consisted of 115 students, applying the achievement motivation scale of Luis Alberto Vicuña Peri, the collected data were tabulated in a matrix using the Microsoft Excel 2010 computer program. The results obtained were that, 46.29% of the students are at the high trend level of the affiliation dimension, 39.43% of the students are at the high trend level of the power dimension and 43.43% of the students are at the high trend level of the achievement dimension. Therefore, it is concluded that the majority of students (70%) are located in the high trend level of achievement motivation.

Keywords: adolescents, students, achievement motivation.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Pàg.

EQUIPO DE TRABAJO

JURADO EVALUADOR DE TESIS

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
I. INTRODUCCIÓN	xi
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	01
III. METODOLOGÍA	41
3.1 Diseño de la investigación	41
3.2 Población y muestra	42
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	42
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
3.5 Plan de análisis	46
3.6 Matriz de consistencia	47
3.7 Principios éticos	48
IV. RESULTADOS	49
4.1. Resultados	49
4.2. Análisis de resultados	53
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	55
5.1 Conclusiones	55
Aspectos complementarios	56
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	57
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

	Pàg.
Tabla 1.....	41
Distribución poblacional en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.	
Tabla 2.....	46
Conversión de Puntuación Directas de Motivación.	
Tabla 3.....	49
Nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.8	
Tabla 4.....	50
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión de filiación de la motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.	
Tabla 5... ..	51
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión de poder de la motivación de logro los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.	
Tabla 6... ..	52
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión logro de la motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.	

ÍNDICE DE FIGURAS

Pàg.

Figura 1. Diagrama circular de la distribución porcentual de la motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018	49
Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión de filiación de la motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.	50
Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión de poder de la motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.	51
Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión logro de la motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.	52

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio de investigación deriva de la línea de investigación: “Variables psicológicas asociados a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos”. La motivación es considerada como un estado interno que rige a una persona a realizar determinadas labores hacia la obtención de metas u objetivos personales. Según Palmero (Citado por Hoyos, 2016 pág. 57) la motivación es una idea que utilizamos cuando necesitamos representar los poderes que permiten la ejecución de prácticas destinadas a ajustar o mantener el curso de la existencia de una forma de vida, adquiriendo objetivos que incrementan la probabilidad de resistencia, tanto en lo plano orgánico y el plano social.

Existen varias definiciones, sobre la motivación de logro, así tenemos a Atkinson (citado por Zapata, 2018) quien afirma que la motivación de logro es la disposición comparativamente estable de buscar el éxito o el logro; por su parte McClelland desarrolló una teoría de la motivación que puede clasificarse dentro de las teorías hedonistas de la motivación, ya que usa el afecto en su dimensión hedonista (la de lo placentero y lo desagradable) como un aspecto importante de su teoría.

Zapata (2018) explica que la motivación de logro es importante, debido a que se muestra como un reflejo de interés que tiene el estudiante por aprender, conocer las actividades que le conlleva a él. El interés se puede mantener, adquirir, o aumentar de acuerdo a los elementos extrínsecos e intrínsecos que existe en el individuo. Es importante diferenciar la motivación como se aplicaba tradicionalmente en las aulas, que no es más que lo que el profesor hace para que los alumnos se motiven promoviendo actividades que no se relacionan con los logros de aprendizaje.

Centrándonos en la Institución educativa José Lishner Tudela, la información brindada por los docentes y en la interacción con algunos estudiantes se pudo observar cierto desinterés en las diferentes asignaturas, se encuentran desmotivados, desinteresados por seguir estudiando y continuar con sus estudios superiores, se muestran irresponsable en las decisiones que toman en sus vidas, por lo que es fundamental lograr compromisos en los estudiantes, para que puedan lograr metas de logro y consecuentemente adquieran aprendizajes significativos. Frente a esta realidad se presenta el siguiente enunciado: ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018?

Respondiendo a este planteamiento se presenta como objetivo general: Determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018. Para ello, se debe cumplir con los siguientes objetivos específicos: 1: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018, 2: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018, 3: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.

La importancia de realizar la presente investigación recae en que nos ayudará a identificar los niveles de motivación de logro en sus dimensiones filiación, poder y logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria. En lo práctico, la investigación tendrá un impacto directo en el contexto académico, pues permitirá

conocer los elementos que influyen de forma negativa y que en otros casos aportan a la motivación de logro de los estudiantes, facilitando algunas alternativas de solución y mejora a la población evaluada. Finalmente procura ser de provecho para nuevas investigaciones, para que favorezcan a las entidades educativas y brinden solución de este problema. Por lo tanto; es pertinente y relevante porque los resultados servirán como aporte para futuras investigaciones, proporcionándoles información veraz.

La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, diseño no experimental transversal. La población muestral estuvo constituida por 115 estudiantes, aplicándose la escala de motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri, los datos recolectados fueron tabulados en una matriz utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010. Los resultados obtenidos fueron que, el 46.29% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión filiación, el 39.43% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión poder y el 43.43% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión logro. Por lo que se concluye que la mayoría de estudiantes (70%) se ubica en el nivel tendencia alto de motivación de logro.

El presente estudio se estructura de la siguiente manera: Introducción, planteamiento del problema, enunciado del problema, objetivos y justificación; revisión de la literatura considerando antecedentes y bases teóricas; hipótesis, metodología de la investigación, resultados y análisis de resultados, conclusiones y recomendaciones, por último encontramos las referencias bibliográficas y anexos.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.2.1. Antecedentes internacionales

Sánchez (2016) en España realizó la investigación “Estudio de la motivación de logro y orientación motivacional en estudiantes de educación física”, tuvo como objetivo general, analizar la motivación de logro y la orientación motivacional en función del sexo y el nivel educativo del alumnado. La muestra de la investigación estuvo compuesta de 228 estudiantes (121 chicos y 107 chicas), con edades comprendidas entre los 10 y los 15 años. Los resultados obtenidos han mostrado unos niveles superiores de orientación hacia el ego y competencia motriz percibida, en los chicos y en los estudiantes de secundaria; así como unos mayores niveles de orientación a la tarea y ansiedad ante el fracaso y el estrés en las chicas y en los estudiantes de primaria. Además, una mayor orientación hacia el ego producirá unos niveles mayores de competencia percibida mientras que una orientación hacia la tarea producirá mayores niveles de compromiso y entrega en el deporte.

García (2016) realizó su investigación titulada “la motivación de logro mejora el rendimiento académico”, este estudio tiene como objetivo conocer si la motivación de logro mejora el rendimiento académico. En su método se realiza durante el curso académico 2013-14, a través del proyecto de innovación docente “ReiDoCrea” de la Universidad de Granada. Los participantes (N=62, M=22.7, SD=6.6), estudiantes de la Facultad de Ciencias del Trabajo, se adscribieron voluntariamente al Grupo Experimental (n=30) o al Grupo Control (n=32). El grupo experimental participó en el proyecto, mientras que el grupo control no participó; los instrumentos utilizados fueron dos pruebas objetivas (pre y post) del programa de evaluación académica. Encontramos que la motivación de competencias y de logro es importante para

desarrollar y mejorar el rendimiento académico, ya que en el proceso estadístico se encontró que la motivación de logro influye positivamente en el rendimiento, recomendando en esta investigación proyectos de innovación docente para la motivación de logro en los estudiantes y así desarrollar el pensamiento creativo.

2.2.2. Antecedentes nacionales

Quintana (2016) en su investigación “Atribución de motivación de logro y rendimiento académico en matemática” tuvo como objetivo general, establecer la relación entre la Atribución de Motivación de logro y el rendimiento académico en matemática en una muestra de 993 estudiantes de secundaria, mediante un diseño descriptivo-correlacional. Se encontró una covariación directa y altamente significativa entre el rendimiento académico y la Atribución causal de Motivación de logro en matemática y sus componentes. Concluyéndose que el rendimiento académico guarda relación con el interés por el curso, la atribución de resultados al propio esfuerzo, la esperanza de obtener un resultado determinado, la influencia de los exámenes en la nota y con la capacidad del profesor.

Aquino y Guerrero (2018) realizaron una investigación titulada “Motivación de logro y estilos de aprendizaje en estudiantes de centros educativos de Ayacucho”, tuvo como objetivo general, establecer una correlación de las dimensiones de Motivación de Logro y Estilos de Aprendizaje en alumnos de instituciones educativas de Ayacucho. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo - correlacional, el diseño no experimental transversal. La muestra estuvo conformada por 452 personas entre las edades de 14 a 17 años, en el cual el 48.5% representa al género femenino y 51.5% al género masculino. El 39.8% pertenecen a una institución educativa privada y el 60.2% a una institución educativa pública.

Meléndez (2018) realizó una investigación titulada “Motivación y procesos del rendimiento académico en Física III de estudiantes de la escuela de Física de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos - 2018” tuvo como objetivo general, determinar la relación entre la motivación y los procesos del rendimiento académico en estudiantes de educación superior, en cumplimiento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Grado Académico de Maestra en Docencia Universitaria. La investigación realizada fue de enfoque cuantitativo, tipo básico de nivel descriptivo, diseño no experimental y correlacional de corte transversal. La población estuvo conformada por 42 estudiantes la recolección de datos la muestra fue no probabilística de 32 estudiantes. Para la variable motivación el cual obtuvo como resultado un 0.85 de concordancia resultó significativo mientras que para la variable procesos del rendimiento académico se estableció el alfa de Cronbach siendo el resultado de 0,85. La investigación permitió concluir que en cuanto a la Hipótesis General que existe relación entre la variable motivación y los procesos del rendimiento académico en física III de estudiantes, siendo el coeficiente de correlación de Spearman 0,444; calculado a través del programa SPSS lo cual se ubica en el rango de correlación moderada positiva. Asimismo se obtuvo una significación bilateral de p valor ($p=0.011$) resultando ser menor a 0.05; por consiguiente, de estos resultados se concluye que existe relación significativa entre la motivación y los procesos del rendimiento académico en Física III de estudiantes de la escuela de Física de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos- 2018.

2.2.3. Antecedentes locales

Apolo (2017) realizó una investigación titulada “Motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 De Enero, Del Distrito De Corrales - Tumbes, 2015” tuvo como objetivo general, identificar el

nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, se manejó una metodología de tipo descriptivo del nivel cuantitativo, no experimental de corte transversal. Contándose con una población-muestra de 194 estudiantes. Como resultados en las dimensiones de motivación de logro en sus dimensiones de logro 66.49% tienen un nivel de tendencia alto, filiación 64.43% tienen un nivel de tendencia alto, poder 61.34% tienen un nivel de tendencia alto.

Imán (2018) realizó una investigación titulada “Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú – Canadá Tumbes 2017”, tuvo como objetivo general determinar el nivel motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú – Canadá Tumbes 2017. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental transversal. Los resultados obtenidos de la variable de estudio, muestra que los estudiantes tiene un nivel de motivación de Tendencia alta, con un promedio de 65% en Poder, 64% en filiación y logro; e igualmente el grupo de estudiantes con mejor actitud se ubica en el grupo etario de 15 años, seguido de 16 y 14 años, respectivamente; respecto a la relación con el sexo, el grupo masculino tiene el mayor porcentaje con un promedio de 70%, seguido de las mujeres con un 56% con un nivel tendencia alto. En consecuencia, el estudio concluye que los estudiantes tienen un nivel de motivación de logro “Tendencia alto” en las diferentes dimensiones de la variable de estudio.

Seminario (2018) realizó una investigación titulada “Relación entre motivación de logro y desesperanza en los estudiantes de la carrera técnica de enfermería del Instituto Educativo Superior Tecnológico Público CAP. FAP “José Abelardo Quiñones” – Tumbes, 2016”, tuvo como objetivo general determinar la Relación

entre motivación de logro y desesperanza en los estudiantes de la carrera técnica de enfermería del Instituto Educativo Superior Tecnológico Público CAP. FAP “José Abelardo Quiñones” – Tumbes, 2016. La metodología que se utilizó es de diseño no experimental de corte transversal, de tipo cuantitativo, con un nivel descriptivo correlacional, la población fue de 120 estudiantes de ambos sexos entre 17 y 28 años. El resultado del estudio muestra el nivel más resaltante obtenido en motivación de logro fue de tendencia alto con un 50.8%, en cuanto al nivel de desesperanza se encontró que el 84.2% se posicionan en un nivel bajo en la escala de desesperanza de Beck. Para la obtención de los resultados de correlación de las variables se utilizó la prueba estadística de Spearman arrojando un nivel de la significancia de $P=0,633$ la cual es mayor al valor estándar de significancia (0,05), llegando a concluir que se demuestra cuantitativamente que no existe relación entre ambas variables.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Motivación

Definiciones

Es de gran importancia conocer que la motivación es un aspecto de enorme relevancia en las diversas áreas de la vida, entre ellas la educativa y la laboral por cuanto orienta las acciones y se conforma así en un elemento central que conduce lo que la persona realiza y hacia qué objetivos se dirige.

Gómez (2020) describe que el proceso motivacional comienza cuando uno o varios determinantes motivacionales provocan en el individuo las condiciones necesarias para que este adquiera la intención de iniciar una conducta específica. A continuación, la activación del comportamiento pone en funcionamiento la conducta de una determinada intensidad, al mismo tiempo que la intención indicará la dirección hacia lo que el sujeto debe dirigir su conducta, también aduce que el mismo proceso motivacional actúa internamente o externamente como determinante de la motivación lo cual también depende de dos factores: a) actitud hacia la conducta: se refiere a la evaluación personal y b) la norma subjetiva: se refiere a las creencias que ejerce la posición social que inducen al sujeto a realizar o no ciertas conductas.

El sujeto debe dirigir su conducta, también aduce que el mismo proceso motivacional actúa internamente o externamente como determinante de la motivación lo cual también depende de dos factores: a) actitud hacia la conducta: se refiere a la evaluación personal y b) la norma subjetiva: se refiere a las creencias que ejerce la posición social que inducen al sujeto a realizar o no ciertas conductas.

La motivación se delimita como la evolución mediante el cual se puede llegar al éxito u objetivo, Mc Clelland hace referencia a este curso como aquello que se fundamenta en

las inferencias partiendo de la observación y demostración de ciertos procederes. La obtención de la tarea es entonces el resultado de un comportamiento, el cual estará determinado por el empeño y capacidad del ser humano.

Si la motivación es lo que hace que el individuo actúe y se comporte de una determinada tarea, se dice entonces que la combinación de factores intelectuales, fisiológicos y psicológicos los que determinan en una situación dada con que aliento y en qué dirección se dirige el vigor. Estos agentes causan, dirigen y sustentan el comportamiento humano es decir existe una razón interna o externa que trae como consecuencia el comportamiento el cual está constantemente dirigida hacia una meta. Se observa la motivación como un estímulo que conduce al ser humano en la selección y elaboración de una acción en una situación. Son estos estímulos y motivaciones que se derivan de la satisfacción de necesidades primarias y secundarias las que impulsan la búsqueda de mejores situaciones que le permitan al ser humano la realización profesional y personal. En general la motivación se refiere al incentivo esfuerzo complacer de una meta y la satisfacción se define como el gozo que experimenta el ser humano a cumplir un objetivo es decir la motivación incluye un impulso hacia un resultado por otro lado la satisfacción es el resultado experimentado representado de la siguiente manera motivación = resultados = satisfacción.

2.2.1.2. ¿Qué es sentirse motivado?

Según lo escrito por Casiello (2013, párr. 1) la motivación es un proceso que permitirá al sujeto adaptarse al ambiente, nos estimula y preside nuestro comportamiento hacia un objetivo, basado en nuestra cabida de elegir libremente o no. Hay seres humanos que necesitan tenazmente de la motivación extrínseca, es decir moldeada por el entorno y la enseñanza esperando algo a cambio puede ser un premio o recompensa. Otras en cambio

lo realizan basándose en su motivación intrínseca, por el gusto que les da el hecho de llegar a realizar una tarea. No aguardan dinero o bienes materiales sencillamente disfrutan lo que realizan.

2.2.1.3. Motivación personal

En este aspecto la motivación se define como la fuerza interna que dinamiza al individuo en dirección a una meta y a unos resultados específicos, originada en una necesidad, carencia o alteración del bienestar, ya sea por exceso o por defecto. Involucrando pensamientos, sentimientos y acciones en un mismo momento y en una sola dirección; en tal sentido, el individuo la percibe como inquietud, malestar, incomodidad, molestia, insatisfacción, entre otros estados, en tal sentido, la motivación es la condición interviniente que engloba al conjunto de factores y hechos que reciben la influencia de las condiciones antecedentes y que condicionan a su vez el desempeño.

2.2.1.4. Comportamiento y la motivación

Para Villareal (2018) entender el comportamiento de las personas en su entorno laboral es trascendental. Por y para ello se debe contar con la existencia de principios y estatutos ayuden a comprender la conducta del ser humano junto a métodos motivacionales desde diferentes configuraciones. Por otro lado, pone en manifiesto como la motivación nos lleva a actuar de manera establecida, por lo que debe estar provocado por estímulos externos, consecuentes del ambiente o también por aquellos procesos mentales propiamente dicho.

Según expone Maslow en su teoría todos los individuos tienen algún impulso (proceso de pensamiento) que nos permite subsistir, y este es el lugar donde se hace referencia a las pretensiones esenciales: respiración, nutrición, descanso, sexo, etc. En este sentido, enfatizó adicionalmente las demandas auxiliares: seguridad, autoevaluación,

reconocimiento, auto reconocimiento, etc., y éstas son las que hacen que el sujeto se proponga a satisfacer las afirmaciones. La razón es el poder que impulsa al sujeto a satisfacer la afectación ya sea esencial u opcional, esto tiene la probabilidad de ser deseos, tensiones, deseos, etc. Esta es la razón por la cual, si el individuo está desequilibrado o decepcionado con su extensión, búsquelo; a través de sus procedimientos intelectuales; El cumplimiento por el gozo de sus pretensiones. Al darse cuenta de que cada sujeto tiene un método alternativo para preparar los datos, de esta manera, utilizarán diversas capacidades y habilidades para cumplir sus misiones seguidas, independientemente de si es individual o maestro.

Según Chivenato concurren tres proposiciones que manifiestan el comportamiento humano:

- El Comportamiento es causado: Menciona que tiene que existir un motivo ya sea externa o interna que puede llegar a ser o no resultado de constituyentes genéticos o también, pueden ser propios del medio ambiente.
- El comportamiento es motivado: esto explica que, para que el comportamiento se dé, debe presentarse un deseo y/o necesidad que funcionen como motivaciones del comportamiento humano.
- El Comportamiento está orientado hacia objetivos: Por cada persona se evidencia una gama de expectativas, metas u objetivos, ya sea a corto, mediano u largo plazo, extendiéndose a lo largo de su vida, ello procederá para conseguirlos, por tanto se expresa que el comportamiento no es casual, sino, que siempre estará encaminado hacia dichas metas.

La conducta motivada requiere de voluntad. Asimismo, la motivación presenta ciertos componentes tales como:

- Una necesidad, se supone como necesidad a la falta o desequilibrio de algo que tiene la posibilidad de ser fisiológico o psicológico, puntos indispensables para la persona, según Maslow, dado que tendrían la posibilidad de ser innatas o adquiridas que facilita a los individuos a su avance así sea a nivel personal o profesional.
- Los estímulos, considerados como aquellos que impulsan al organismo a accionar sobre algo preciso, se llega gracias las funcionalidades del organismo, que por medio de sus funcionalidades fisiológicas, así sea usando los órganos de la sensibilidad, sistema, nervioso, etc. se puede capturar lo que puede estar ocurriendo dentro del organismo y/o medio ámbito.
- Un impulso, es considerado, como aquella última etapa de la necesidad orgánica, o una aspiración en general para lograr una meta

2.2.1.4.1. Clases de motivos y características:

2.2.1.4.1.1. Clases de motivos: Un grupo de psicólogos diferencian 3 variedades de motivos, estos son:

- ✓ Los motivos Fisiológicos: Son los innatos, aquellos que nos indica que los recibimos al nacer que nos permiten sobrevivir, fundamentalmente son ocasionadas por nuestras necesidades orgánicas.
- ✓ Los motivos sociales: Son adquiridos a través del obtenidos durante el paso de socialización e interacción del individuo, centralmente en un determinado contexto, en el cual se va haciendo parte de nosotros: los valores sociales, normas que ayudan a determinar cierta conducta del individuo e incluso relaciones interpersonales.

- ✓ Los motivos psicológicos: Estos se forman en el momento en nuestras necesidades fisiológicas están satisfechas, aun teniendo en cuenta que este tipo de motivación va a cambiar de persona en persona, ya que funciona según las experiencias vividas y sus aprendizajes.

2.2.1.5. Importancia de la motivación

La motivación es importante puesto que es considerada aquella fuerza intrínseca y extrínseca que estimula en el individuo, para que de una manera u otra pueda efectuar labores determinadas que le permitan sentirse satisfecho. Villareal (2018, pág. 30) nos aporta que: “La motivación se convierte en un factor importante porque permite canalizar el esfuerzo, la energía y conducta general del trabajador hacia el logro de los objetivos que le interesan a las organizaciones y a la misma persona por tal razón podrían interesarse a recurrir a aspectos con la motivación para coadyuvar la consecución de los objetivos”.

2.2.2. Motivación de logro

La razón de logro es aquella que se ve comprendida con la razón interna (intrínseca), acarreado por provocaciones o insuficiencias internas. Según Vargas (2014) la razón de logro, orienta a la gente a la compra de logros, implicando sus capacidades, destrezas y habilidades, para hallar sus desafíos, sobresaliendo a los problemas que se tienen la posibilidad de enseñar en su sendero y de esta forma hallar sus misiones. Se pudo mostrar que esto se lleva a cabo durante la vida, implicado de esta forma sus prácticas, creencias, valores, etc.; relacionándolas con el logro del sujeto, muchas de esas misiones u objetivos que fueron planteados durante la vida tienen la posibilidad de ser logrados en la medida donde los individuos desarrollen procesos tales como:

paciencia, identificación de objetivos alcanzables, determinación, actitud efectiva de esta forma como la razón.

Desde que las personas nacemos, se presentan necesidades desde más mínimas, hasta aquellas más complicadas. Se inicia con aquellas que permitan subsistir, pero a medida que pasan los años se hacen presentes las necesidades sociales y de autorrealización, tomando estas un papel muy importante en los seres humanos.

Rivera (2014), atestigua que: La razón de la realización se manifiesta en los principales tramos de la vida (3 o 2 años) cuando el comienza a participar en recreaciones y ocupaciones que negocian la rivalidad y percibe el efecto posterior de estos como algo que está sujeto a él, que él no debería ver algo desde el exterior, teniendo la opción de observar la alegría o la desgracia debido a su insuficiencia. Esta es más tarde una variable de intriga, ya que se hace que se encuentra en la ejecución de algún movimiento en la vida cotidiana, explícitamente la explicación detrás del logro es la que debe guiar al sujeto para lograr el triunfo, no solo debe observar con su último resultado, pero además con la mejora del interior que el sujeto encuentra al interpretar la razón propuesta. Algunos componentes que interceden en el propósito detrás del logro son: obtener resultados, motivación para progresar, motivación para evitar la decepción y la posibilidad de logro.

2.2.2.1. Puntos importantes en la motivación de logro:

Necesidad de logro como motivación intrínseca: Este tipo de motivación se va desarrollando a medida que uno va creciendo, está atañida con alcanzar el éxito, y por lograr un reconocimiento por el desarrollo de sus habilidades:

La inspiración de logro alude a las prácticas identificadas con la inclinación a esforzarse por avanzar en conexión con una dimensión específica de la

magnificencia. La inspiración del logro es en este sentido un tipo de inspiración natural: la recompensa es simplemente el logro. A medida que un individuo se desarrolla y se acumula, la inspiración general personal se articulará en zonas desiguales. Para algunos, las necesidades de rivalidad se mostrarán a través de la inspiración de la intensidad, como el control y la administración de otros individuos. En cualquier caso, para otras personas, la confianza en sí mismo aparecerá en el territorio lleno de sentimientos, apareciendo como una autonomía entusiasta. Así que, además, la inspiración característica se puede comunicar a través del logro, en el sentimiento de McClelland.

2.2.2.2. Consideraciones sobre la motivación de logro:

Las personas con motivación elevada, se caracterizan por:

- ❖ Actúan con métodos regidos por la excelencia.
- ❖ Se muestran responsables en todo lo que realizan.
- ❖ Se relacionan con personas que cumplen sus mismas características.
- ❖ Confían en su esfuerzo, mas no en creencia, ni situaciones al azar.
- ❖ Aceptan pruebas que van más allá de sus capacidades.
- ❖ Ocupan su tiempo en actividades productivas.
- ❖ Se visualizan tanto en tiempo presente y se preparan para el futuro.
- ❖ Sostienen actitudes positiva, objetiva y realista.
- ❖ Es capaz de diferir la atención de un logro valioso que requiere sacrificio

de logro de menor valor inmediatamente obtenible (diferimiento de la recompensa).

2.2.2.3. Metas de logro.

La teoría motivacional de las metas de logro aparece de las indagaciones en el tema escolar de numerosos autores engloban dentro del marco de las teorías cognitivo-sociales, que se van a crear, a la vez sobre las expectativas y los valores que los individuos dan a las distintas misiones y ocupaciones a hacer. La misión se define como un patrón o grupo de creencias, atribuciones y emociones, que promueven la intención o el deseo de accionar, la cual es dependiente de los distintos métodos de arrimarse, implicarse y responder a las ocupaciones académicas.

En concordancia al creador, estas misiones tienen la posibilidad de marcar la diferencia, por sus relaciones con determinados patrones de procesos motivaciones opuestas, mismas que se denominan: misiones de estudio y de ejecución, misiones de implicación con la labor y de implicación con el yo y misiones de dominio y ejecución. Cada misión representa diferentes concepciones del triunfo y diferentes causas para arrimarse e implicarse en ocupaciones de logro, además de diferentes métodos de reflexionar sobre uno mismo de la labor y sus resultados, en los dos casos, resultan medidas por el nivel de rivalidad o seguridad en sí mismo del sujeto, además se expone que esta teoría siente al sujeto como un organismo intencional, comandado por unos objetivos hacia una misión que trabaja de manera racional. Son las misiones de un sujeto las que consisten en esforzarse para mostrar rivalidad y capacidad en los contextos de logro, entendiendo por estos como esos en los que el alumno participa, tales como: el educativo, familiar, profesional y de los que puede recibir influencias para la orientación de sus misiones. Además, se cree que la conducta de logro es una selección.

Su modelo quiere abarcar la manera en la que los sujetos se aproximan al triunfo y que se alejan del fracaso. Ambas primeras misiones de logro mencionan a las de

desempeño y las de dominio. Misiones de rendimiento: es cuando el sujeto quiere mostrar o evaluar la rivalidad, cultivan una evaluación, con base a normas, de la rivalidad personal, y estas misiones entorna la atención del ejecutor sobre la demostración de la capacidad, en relación con otros. Misiones de dominio: impulsan una evaluación de la rivalidad personal con base en el yo (o en la tarea) y tales misiones prestan su atención en el ejecutor en el avance de la rivalidad y en el dominio de la labor. Esto quiere decir llevar a cabo progresos en el contexto de una misión de dominio. La distinción entre esta clase de misiones de logro es importante en tanto los resultados de las mismas, o sea, las de dominio de logro se asocian con formas positivas y productivas de reflexionar, sentir y actuar en determinados contextos (escuela, trabajo) en tanto las de desempeño generan formas negativas e improductivas de reflexionar, sentir y actuar.

2.2.2.4. Proceso de la motivación de logro:

Para reconocer cada uno de los momentos en la interacción de inspiración, lo que sucede poco a poco se desglosa cuando el individuo ha identificado una mejora o necesidad, hasta que ha logrado su objetivo o la inevitable decepción. Rojas (2017, pág. 29) 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.

Al elegir el objetivo que se convierte en objetivo, el individuo elige qué intención cumplirá y qué objetivo intentará lograr para cumplir dicho fundamento. De esta manera, la decisión de una intención se basa en su fuerza, el atractivo del ímpetu, la

probabilidad emocional de logro y el calibre del esfuerzo necesario para lograr el objetivo.

En el segundo momento, se denomina dinamismo de la conducta, alude a los ejercicios realizados por una persona para intentar lograr el objetivo elegido. Es decir, a partir de la fuerza motivadora elegida y la motivación para cumplirla, el individuo elige qué ejercicios le permitirán lograr los objetivos mediante la realización de la conducta instrumental adecuada para ello. Es decir, son los ejercicios estimulados donde se incluye a un individuo para cumplir una intención. Revista electrónica de inspiración y sentimiento.

En lo que respecta al dominio y control que hizo la actividad, alude a la investigación del resultado logrado con las distintas actividades o prácticas instrumentales. Es a partir de ahora que el sujeto comprueba si la ventaja que ha completado prevalece con respecto al cumplimiento del objetivo expresado o si prevalece con respecto al cumplimiento de la razón elegida. Así como te permite concluir si volver a intentar la actividad o, de forma inesperada, cambiar tu objetivo por otro que consideres más moderado.

De esta manera, la interacción de motivación se puede aclarar a partir de la sucesión que la acompaña: impulso, discernimiento, valoración - evaluación, decisión de la elección de actuar, conducta persuadida y control del resultado.

2.2.2.5. Tipos de motivación de logro

2.2.2.5.1. Motivación de logro intrínseca

La motivación intrínseca según Lagos y Valverde (2015, pág. 25), alude a la inspiración que proviene del interior de un individuo en lugar de cualquier premio externo o externo, como efectivo o evaluaciones. Las actividades se completan de

forma única para su beneficio o la realización individual que obtiene de su exposición. Depende de los requisitos internos de capacidad y seguridad en sí mismo. El individuo es considerado como un especialista funcional, situado hacia la selección de su conducta dependiente de la valoración tanto de las necesidades mentales como de las aperturas presentes en su circunstancia actual.

Para Maquillón y Hernández (2012) nos dice lo siguiente:

La motivación natural se caracteriza por aquella inspiración que proviene del propio sujeto, que está fuertemente influenciado por él y tiene la capacidad de construirse a sí mismo. Maslow, en su búsqueda de inspiración, piensa que si el individuo satisface sus necesidades esenciales (orgánico, seguridad y tener un lugar) y sus requisitos opcionales (reconocimiento y consideración) llega al auto-reconocimiento individual, que es lo que los individuos con nivel de inspiración innato más notable.

La motivación inherente se trae factores desde el interior del individuo para satisfacer sus ansias de autosatisfacción y superación personal. La inspiración característica sería aquella que no depende de los impulsos externos, ya que estos son intrínsecos al movimiento real. Los ejercicios de inspiración natural son fascinantes por su propia realización y no necesitan apoyo.

La motivación innata depende de variables interiores, como la seguridad en uno mismo, el interés, el desafío y el esfuerzo. La inspiración interna y la prima inherente en los ejercicios académicos aumentan cada vez que el individuo tiene opciones y libertades para asumir la responsabilidad individual de su aprendizaje, establecer sus propios objetivos, planificar cómo lograrlos y evaluar su avance. En inspiración natural, el suplente realiza un recado y / o movimiento para el deleite y la satisfacción que encuentra mientras aprende. Investiga o intenta comprender algo nuevo. Algunos

suplentes son extremadamente curiosos y aprecian crear grandes recuerdos aprendiendo solos. No obstante, muchos no tienen ese interés y detestan aprender aprendiendo.

En este tipo de motivación, el logro en la superación de las dificultades es uno de los elementos principales de la inspiración natural en los estudiantes, que está firmemente conectada con el aprendizaje y, por lo tanto, superior. En la inspiración inherente, el suplente fija su ventaja en la consideración, mostrando mejora continua y llegando a sus deseos y objetivos.

2.2.2.5.2. Motivación de logro extrínseca

Podríamos caracterizarlo como aquella motivación que viene de afuera y que impulsa la ejecución del mandado. Este tipo de inspiración se basa en estímulos externos como disciplinas o recompensas, que pueden generar una conducta ideal o su destrucción. Esto posiblemente suceda si el clima que rodea al individuo es adecuado, muy bien puede ser un individuo, o una reunión de individuos o tal vez el clima social. El punto de vista social subraya la importancia de la inspiración externa. Esta inspiración incorpora motivadores externos, como premios y disciplinas. Esta inspiración se identifica con la corriente conductista que generalmente se ha utilizado para impulsar a los suplentes, pero no se logra constantemente, aquí y allá ocurre el impacto contrario, es decir, la desmotivación ocurre al no obtener la mejora ideal.

Como menciona, Boza y Tuscan (p.126) mencionan: "La inspiración externa es lo que impulsa la terminación de una empresa como una tarea desafortunada. De esta manera, se basa en motivadores externos. Los impulsos externos dan cumplimiento autónomo del movimiento real "Podemos decir que la inspiración externa ocurre con respecto a despertar la prima persuasiva del individuo a través de premios externos,

como efectivo, avances, reseñas, etc. Las intenciones que impulsan al individuo a realizar la actividad son extrañas a la actividad real, es decir, están controlados por esos premios externos.

En este tipo de inspiración, los estudiantes suplentes hacen su aprendizaje, trabajo y recados impulsados por motivadores externos como evaluaciones, becas, reconocimiento de tutores, educadores y compañeros de escuela; o mantenerse alejado de sanciones y / o disciplinas. Estos dos tipos de inspiración inherente y extraña se complementan e identifican entre sí para ofrecer un grado de inspiración más extremo. De hecho, la inspiración externa puede ser útil para comenzar un movimiento, sin embargo, entonces podría mantenerse a través de las chispas innatas de este.

2.2.2.5.3. Motivación de logro internalizada

La motivación internalizada es el ciclo mediante el cual el alumno piensa que las cualidades y perspectivas específicas son significativas y las disfraza (las hace suyas). Estos son el motor para lograr los objetivos y abrazar o continuar con sus exámenes. Este tipo de inspiración se cultiva a través de la escolarización con obligación, sentimiento de obligación y voluntad. Aunque el recado no es atractivo y requiere esfuerzo, se ponen en juego cualidades disfrazadas. Se trabaja por un sentimiento de obligación y deber, ya que se considera imprescindible aprender y prepararse. Se llega a este tipo de inspiración cuando el suplente no necesita molestarse con remuneraciones, aprobaciones o reconocimiento para realizar prácticas específicas, pero se anima a hacerlo con el argumento de que estas prácticas, al principio bajo control externo, cuando se energizan y se desarrollan por los instructores, han llegado a ser considerados importantes y es simplemente el suplente quien los inicia, los

mantiene al día y los guía sin la necesidad de un control externo. Por ejemplo, sería la situación del suplente que trabaja con determinación en una empresa, ya que le parece imperativo para sus investigaciones o para mejorar su escolaridad, por sentimiento de obligación o ante el hecho de que acepta que es fundamental saber todo lo que se pueda esperar. Para esta situación, el suplente ha hecho suyas las cualidades que sus profesores le han impartido.

Este tipo de motivación debe ser promovida e impulsada por los educadores a los estudiantes suplentes. Para ello, debemos proponer y utilizar metodologías que lleven a impartir obligación, sentimiento de obligación y voluntad, que deben estar arraigados primero en la familia. Esto debe impartir la adoración por el aprendizaje en cada uno de sus jóvenes, es allí donde deben comenzar a trabajar la estima y las obligaciones, garantizando que los suplentes se presenten en las organizaciones con la inspiración esencial para abrazar sus investigaciones. Más tarde, los instructores desarrollarán estas cualidades, persuadiendo a los alumnos de manera disfrazada.

2.2.2.5. ¿Puede el alto grado de motivación afectar el aprendizaje?

La motivación según Rivera (2014, pág. 27) afecta al aprendizaje y al rendimiento al menos en cuatro formas:

- Aumenta el nivel de energía y el nivel de actividad del individuo. Influye en que un individuo se implique en una actividad de forma intensa y activa o a media potencia y con desgana.
- Dirige al individuo hacia ciertas metas. La motivación afecta a las elecciones que hacen las personas y a las consecuencias que encuentran reforzantes.
- Favorece que se inicien determinadas actividades y que la persona persista en ellas. La motivación aumenta la probabilidad de que un individuo empiece

algo por propia iniciativa, persista a pesar de las dificultades y reemprenda la tarea después de una interrupción temporal. Los educadores saben que desde hace tiempo que el tiempo en la tarea es un factor importante que afecta al aprendizaje y al rendimiento académico. Cuanto más tiempo pasan los alumnos enganchados a una actividad de aprendizaje determinada, mejor será su rendimiento académico.

- Afecta a las estrategias de aprendizaje y a los procesos cognitivos que un individuo despliega en una tarea. El tiempo en una tarea es, en sí mismo, insuficiente para que se produzca un buen aprendizaje, los aprendices deben pensar sobre lo que ven, oyen y hacen. Sin embargo no todas las formas de motivación tienen los mismos efectos en el aprendizaje y el rendimiento académico. De hecho, la motivación extrínseca y la intrínseca producen resultados diferentes.

Para García y Betoret “el papel del profesor es fundamental en la formación y cambio del autoconcepto académico y social de los estudiantes. El profesor es la persona más influyente dentro del aula por tanto el alumno valora mucho sus opiniones y el trato que recibe de él. Un niño que sea ridiculizado ante sus compañeros, que reciba continuas críticas del profesor por sus fracasos, cuya autonomía e iniciativa se anula sistemáticamente está recibiendo mensajes negativos para su autoestima. En cambio, un alumno a quien se le escucha, se le respeta y se le anima ante el fracaso está recibiendo mensajes positivos para su autoestima”.

El mismo autor sostiene que “el papel que juegan los iguales también es muy importante, no solo porque favorecen el aprendizaje de destrezas sociales o la autonomía e independencia respecto del adulto, sino porque ofrecen un contexto

rico en interacciones en donde el sujeto recibe gran cantidad de información procedente de sus compañeros que servirán de referencia para desarrollar, mantener o modificar su autoconcepto tanto en su dimensión académica como social”.

2.2.2.6. Procesos motivacionales de los alumnos

Con referencia a esta temática, Díaz (citado por Sánchez, 2017, pág. 27), sostiene:

Los objetivos y atribuciones han sido temas expuestos por diferentes autores con enormes compromisos en el campo instructivo, ejemplo de ello son las hipótesis de John Locke y Bertrand Weiner. Comparable a los objetivos que los estudiantes deben cumplir cuando están en clase, podemos notar dos tipos de inspiración, las mismas que los guiarán hacia los objetivos, la inspiración natural, ocurre cuando los estudiantes se centran en el recado real y en el cumplimiento de la tarea. lograrlo; inspiración exterior, tiene que ver con los premios que se pueden adquirir desde una perspectiva externa, se suele decir que los dos tipos de inspiración están conectados en la presentación de los suplentes.

Entre las inspiraciones que instan a los suplentes a contemplar están, aprender, lucir eficaz, mantenerse alejados de la decepción, por lo que podemos inducir que las suposiciones sobre la deshonra y la vergüenza evitarán el ciclo de aprendizaje y, lo más importante, dañarán la confianza del suplente. En una instrucción atractiva, se recomienda que el estudiante pueda encontrar la supuesta inspiración de logro que sigue al logro, en lugar del temor a la decepción. Por lo tanto, los objetivos se identifican con el tipo de inspiración que espera cada estudiante.

Es conveniente recordar que en los niños es más sencillo fomentar la inspiración extraña, ya que en general buscarán el respaldo de personas más establecidas cerca de ellos, mientras que los jóvenes buscan el respaldo de sus amigos.

Una suposición es la convicción de que una ocasión irá con otra ocasión y una atribución es la convicción de que una ocasión ha ido con otra ocasión; las atribuciones de los suplentes producen supuestos y conducen a prácticas específicas, algo muy parecido a lo que ocurre con los instructores en cuanto a la presentación de sus suplentes.

Los estudios demostraron que, en general, los estudiantes suplentes se desempeñarán en general según los supuestos de sus educadores; del mismo modo, los instructores están inclinados a apoyar a los discípulos que logran una ejecución extraordinaria, dejando a los diferentes alumnos en una situación difícil.

Actualmente se considera que los impactos de los supuestos en la ejecución escolar son una realidad, adicionalmente hay investigaciones centradas en considerar condiciones y sistemas de atribuciones. Los ciclos persuasivos tienen que ver con los sentimientos, sentimientos y mentalidades de los estudiantes suplentes, ángulos que se han fusionado en la investigación sobre la inspiración, los exámenes muestran que afectarían la adaptación de manera decidida o adversa.

- **Motivación de logro relacionado al aprendizaje**

Según Navea (2015, pág. 82) durante los años 1970 y 1980, los investigadores del aprendizaje autorregulado consideraban parte del concepto sólo variables del ámbito cognitivo y metacognitivo, no incluyendo en el mismo aspectos motivacionales. Pero a pesar de que los estudiantes eran entrenados en auto estrategias de aprendizaje, los

estudiantes fracasaban, bien porque no disfrutaban con su uso o bien porque el esfuerzo que ponían en su utilización no era recompensado. Esto llevó a los estudiosos a considerar que un aumento de la motivación mejoraba la atención y el rendimiento, la elección de tarea, el esfuerzo en las tareas difíciles, y la persistencia en la tarea. Es decir, los factores motivacionales juegan un importante papel en el inicio, dirección y mantenimiento de los esfuerzos del estudiante en la autorregulación de sus procesos de aprendizaje.

Los estudiantes que están motivados se comprometen más fácilmente con cualquier actividad, muestran mayor atención durante los aprendizajes, toman apuntes para mejorar el estudio, organizan y preparan los materiales de aprendizaje, son capaces de evaluar su nivel de comprensión y además serían capaces de pedir ayudar con más frecuencia que otros estudiantes. Por otro lado, los estudiantes que no están motivados no suelen esforzarse en los aprendizajes, no muestran atención ni suelen organizar y supervisar los materiales y casi nunca piden ayudar en el estudio.

Existe, pues una relación recíproca entre la motivación, el aprendizaje y la ejecución, la motivación influye en el aprendizaje y la ejecución y lo que los estudiantes aprenden y realizan puede aumentar o disminuir la motivación afectándola. Navea (2015, pág. 82) establece los puntos clave respecto a la relación entre la motivación y el aprendizaje para entender así como afectan al rendimiento académico.

- En primer lugar, los estudiantes con alta motivación están más atentos que los menos motivados a sus propios procesos de aprendizaje y a sus resultados académicos.

- El segundo punto importante, se refiere a dar la capacidad a los estudiantes de elegir las tareas libremente, los estudiantes que así lo hacen, cuando tienen la oportunidad exhiben mayores progresos en esa tarea que los estudiantes no motivados hacia la misma.
- El tercer aspecto se relaciona con el esfuerzo, los estudiantes que ponen por delante ante una tarea difícil un incremento del esfuerzo, muestran niveles mayores de ejecución ante la misma que otros estudiantes que no se esfuerzan.
- En cuarto lugar, los estudiantes con alta motivación persisten más en las tareas y es más probable que sean capaces de aprender de manera más autónoma que los poco motivados. Y por último, un quinto aspecto se relaciona con la parte más emocional, y es que los estudiantes motivados presentan más satisfacción con los procesos de aprendizaje y mejor afecto hacia los mismos y esto repercute en el rendimiento académico.

El interés por el estudio del rendimiento académico en la universidad, ha aumentado en los últimos años. Se ha estudiado la influencia de la organización y de los métodos instruccionales; la importancia de los factores asociados al contexto de los estudiantes; los métodos de evaluación; y sobre todo, como los estudiantes afrontan sus tareas de estudio (enfoques de aprendizaje, estrategias y motivación). Además de las interacciones recíprocas entre motivación, aprendizaje y rendimiento, las investigaciones actuales han ido perfilando un conjunto de constructos considerados fuentes de motivación e incluidos en el constructo de aprendizaje autorregulado. Estas fuentes de motivación relacionadas con el rendimiento académico son: la orientación de metas, los intereses, la percepción de autoeficacia, el valor de la tarea, la motivación intrínseca y las atribuciones.

- **Metas, atribuciones y Procesos Motivacionales en los alumnos**

Con referencia a esta temática, Sánchez (2017, pág. 27) sostiene que:

Los objetivos y atribuciones han sido temas tratados por diferentes investigadores con grandes compromisos en el campo instructivo, ejemplo de ello son las especulaciones de John Locke y Bertrand Weiner. Correspondiendo a los objetivos que los estudiantes deben cumplir cuando están en clase, podemos notar dos tipos de inspiración, las mismas que los guiarán hacia los objetivos, inspiración característica, ocurre cuando los estudiantes se centran en la tarea real y en el cumplimiento. de lograrlo; inspiración exterior, tiene que ver con los premios que se pueden adquirir desde una perspectiva externa, se suele decir que los dos tipos de inspiración están conectados en la presentación de los suplentes.

Entre las inspiraciones que instan a los suplentes a considerar se encuentran aprender, lucir eficaz, evitar la decepción, por lo que podemos suponer que las suposiciones de deshonra y vergüenza alterarán el ciclo de aprendizaje y, lo más importante, dañarán la confianza del suplente. En una instrucción atractiva, se recomienda que el estudiante pueda encontrar la supuesta inspiración de logro que sigue al logro, en lugar del temor a la decepción. De esta manera, los objetivos se identifican con el tipo de inspiración que acepta cada estudiante.

Conviene recordar que en los jóvenes es más sencillo fomentar la inspiración exterior, ya que en general buscarán el respaldo de personas más experimentadas cercanas a ellos, mientras que los adolescentes buscan el respaldo de sus compañeros.

Una suposición es la convicción de que una ocasión irá con otra ocasión y una atribución es la convicción de que una ocasión ha ido con otra ocasión; las atribuciones de los suplentes crean supuestos y conducen a prácticas específicas, algo

muy parecido a lo que ocurre con los educadores en lo que respecta a la exhibición de sus suplentes.

Los estudios demostraron que, en general, los estudiantes suplentes se desempeñarán en general según lo indicado por las suposiciones de sus instructores; Del mismo modo, los educadores están inclinados a apoyar a los discípulos que logran una ejecución excepcional, lo que deja a diferentes estudiantes en una situación difícil.

En este momento se considera que los impactos de los supuestos en la ejecución académica son una realidad, igualmente hay investigaciones centradas en examinar las condiciones y componentes de las atribuciones. Los ciclos persuasivos tienen que ver con los sentimientos, sentimientos y estados de ánimo de los estudiantes suplentes, puntos de vista que se han consolidado en la investigación sobre la inspiración, consideran que muestran que impactarían la adaptación de forma decidida o adversa.

- **Cambios evolutivos en la motivación de los estudiantes**

Díaz (2012) hace referencia como cambia la motivación en los estudiantes a medida que estos van desarrollando, haciéndose notorios en la adolescencia media. (Edad promedio 15 años).

Sánchez (2017, p. 28) describió el cambio evolutivo en los estudiantes:

- Cambia el comportamiento: se presentan muy a menudo manifestaciones derrotistas, conductas tendientes a evitar el fracaso.
- Se producen cambios cognitivos: cambios en las creencias de habilidades y esfuerzo, el cómo perciben la tarea y las percepciones de éxito y fracaso

- Se modifican las metas y las valoraciones, los más pequeños perciben el ambiente académico como un ambiente social mientras que en los adolescentes cobra importancia la autovaloración.
- Las causas a las que se atribuye los éxitos y fracasos sufren cambios.
- Las expectativas que se apoyan en lo real sufren modificaciones.

Sánchez (2017, pág. 28) y otros autores, coinciden en expresar que hasta los once y doce años, los niños en realidad no muestran los límites y las ideas que funcionarían con el dinamismo de su inspiración para parecerse a los adultos, sin embargo; A partir de este segundo se insisten en las distinciones en los objetivos, los motivos del progreso y la decepción, los supuestos y cualidades, los diferentes atributos que se ven en la pubertad son simplemente el anhelo, vale, quiere dominar, quiere alejarse de la decepción, busca la auto- la suficiencia y el control de la propia vida, buscar el reconocimiento de los pares, la rivalidad expandida.

A partir de lo expresado por el creador, es aplicable conocer los atributos de nuestros suplentes y estas progresiones que, junto con su giro real de los acontecimientos, se verían en su inspiración y que suceden inequívocamente hacia el inicio de la escuela opcional, la reacción de los instructores debe ser con procedimientos arreglados y decididamente listos, que avancen la inspiración en la sala de estudio.

- **Representación del tipo de educación recibida**

Según Corica (2012, p. 94) son numerosos los problemas que los alumnos asignan a la escolarización que han obtenido, desde el propio control del educador, su transformación en un programa educativo escolar o simplemente con la ayuda de los intereses extraordinarios de la sociedad y no de la persona. Los suplentes del área

más convencional son los más básicos en lo que respecta a la formación y el marco escolar en general.

Se dan cuenta de que les cuesta más lograr objetivos individuales dados los estados actuales de sus vidas, un número significativo de ellos ha conocido el marco instructivo, tanto metropolitano como financiado privado, desde una comunidad o suburbio sin pretensiones de la ciudad. La escolarización se aborda como una impresión del desequilibrio al que hacíamos referencia antes. Para ellos, la formación es terrible a la luz del hecho de que existe un desequilibrio entre los pasillos de sus escuelas y la indigencia no lo superará como están las cosas.

De esta manera, sus fantasías y suposiciones chocan con su vocación escolar y con el apoyo social y familiar que no les permite trabajar bien ante los individuos que constantemente han obtenido una educación integral. Para muchos de ellos, la delicadeza monetaria de sus padres influye en sus fantasías, creando una disminución en sus suposiciones. Los suplentes de las escuelas civiles saben que con dinero en efectivo pueden estar a la altura de sus deseos y que la instrucción les ha ayudado a preparar en ellos las habilidades para lograr sus objetivos.

Algunos de ellos han tenido que soportar directamente las aflicciones de lo que implica la instrucción, donde no se los ve como personas ni se les iguala para ponerlos en un equilibrio equivalente. Los suplentes no consideran que los contrastes sean algo común y se han movido dentro de su propia circunstancia actual en busca de un lugar para tener un lugar. "Los suplentes de la clase trabajadora alta saben que tienen un lugar con una reunión de personas que han recibido una instrucción especial y de gran calidad". Se dan cuenta de que, con mucho, la mayoría de los estudiantes en Chile no lo tienen, y que han recibido una formación de la familia y se han adaptado

de manera más eficaz al sistema educativo porque sus familias los han presentado como algo enorme y vital.

- **Representación del apoyo de la familia y el medio social**

El clima familiar y social son dos capas asombrosas que impactan el desarrollo del carácter individual y social de los estudiantes suplentes. También son importantes para el respaldo que los estudiantes necesitan para hacer sus propias suposiciones. Debido a los estudiantes universitarios incrustados en un área de clase trabajadora baja, se introducen una variedad de familias y sus diversas verdades. De vez en cuando, este impacto es predecible con la cultura escolar y en diferentes ocasiones no lo es. Por ejemplo, se ve que hay familias que están detrás de sus hijos y los apoyan continuamente en el círculo académico, a pesar de la forma en que la escasez monetaria condiciona los supuestos futuros o posiblemente hace que los suplentes vean algunos desafíos para lograr estos objetivos.

Los estudiantes que provienen de hogares de clase trabajadora baja y que se dan cuenta de que tienen a sus padres, ya que los han apoyado constantemente, pueden imaginarse el futuro con un pensamiento algo más positivo que las diferentes cohortes. Por otra parte, hay diferentes tipos de familias donde las condiciones son más limitadas y hay una debilidad más amigable para los dos tutores y los niños (padres solteros, padres alcohólicos). Muy bien se puede suponer que en estos hogares la necesidad y la criticidad no es la escolarización, sino la superación de circunstancias de dificultad monetaria por inestabilidad laboral o por la baja remuneración familiar.

La presencia de familias monoparentales es igualmente una justificación de una ausencia de punto de vista o de un equilibrio de supuestos. Debemos agregar

diferentes circunstancias identificadas con problemáticas sociales, por ejemplo, el abuso de licor y el uso de drogas ilícitas, donde hay jóvenes y jóvenes que deben manejar circunstancias de no aparición y encuentros agonizantes que los llevan a la incertidumbre y vulnerabilidad sobre su futuro.

Todo lo anterior comprende un clima social alucinante, donde la presencia del Estado, a través de sus establecimientos, es frágil y la ayuda social a pesar de las necesidades es escasa. Hay barrios en los que se ha producido una cultura de suburbial, haciendo una lógica difícil de romper, donde la formación asumiría un papel increíble pero no es suficiente para todo el mundo o por lo menos raramente en las necesidades de las familias o de los actuales suplentes, ya que se les presenta como algo lejano que corresponde a las necesidades del día a día de sus familias.

Los alumnos valoran la versatilidad social que puede aportarles la instrucción, sin embargo, también son conscientes de la realidad social donde residen, que espera que se incorporen al universo laboral para contribuir pronto al sustento familiar. Se dan cuenta de que en caso de que no puedan ingresar a la educación avanzada, simplemente aumentarán las posiciones de la fuerza laboral incompetente, obtendrán el salario más bajo permitido por la ley y dependerán del día de funcionamiento. Por lo tanto, las suposiciones iniciales chocan contra la verdad de trabajo problemático e ineficazmente remunerado.

2.2.2.7. Componentes básicos de la motivación

2.2.2.7.1. Componentes de valor

Según Lagos y Valverde (2014, pág. 21) esta parte tiene que ver con los procesos de pensamiento, propósitos o explicaciones detrás de participar en la realización de una acción. Estos puntos de vista se incorporan dentro de lo que es la parte persuasiva

del valor significativo, ya que el más prominente o menor significado y pertinencia que un individuo asigna a la exhibición de un movimiento es lo que decide, para esta situación, si hacerlo. Aquí el suplente pregunta: ¿por qué hago este emprendimiento o estas actividades, hago un intento ya que necesito ser verdaderamente sobresaliente en la clase.

2.2.2.7.2. Componentes de expectativa

Este componente engloba las percepciones y creencias individuales sobre la capacidad para realizar una tarea. En este caso, tanto las autopercepciones y creencias sobre uno mismo (generales y específicas) como las referidas a la propia capacidad y competencia se convierten en pilares fundamentales de la motivación académica.

Barca, Mascarenhas, Brenlla, Porto y Barca manifiestan lo siguiente:

“El segundo componente es el de expectativa que define la capacidad/habilidad que implica la competencia percibida y se relaciona con el proceso Atribucional (¿puedo hacer esta tarea, ¿cómo la hago, por qué creo que la hice, a qué se debe que la haya terminado con éxito, con baja nota?)”

2.2.2.7.3. Componentes afectivos

Este último segmento envuelve sentimientos, sentimientos y, por regla general, las respuestas llenas de sentimiento creadas al realizar una acción, constituye uno más de los pilares centrales de inspiración que da importancia y significado a nuestras actividades y activa nuestra conducta hacia la consecución de objetivos. interiormente. atractivo y versátil. Este segmento se identifica con la visión de sí mismo mental, la confianza o la idea de mí mismo (¿cuál es mi opinión sobre esta

tarea, ¿cómo me vería y cómo soy realmente, ¿cómo pensarían los demás que soy ?, ¿y mi familia ?, y mi ¿educadores ?, ¿y mis compañeros ?, ¿y mis socios?).

Al aceptar esta separación de los tres segmentos inspiradores a los que se hace referencia, será increíblemente difícil para los estudiantes suplentes sentirse motivados con tareas o emprendimientos académicos cuando se vean a sí mismos como no aptos para manejarlos, o en el caso de que acepten que no es una opción para que hagan mucho (segmento de supuestos). en el caso de que esa acción no le fascine (parte estimada) o en el caso de que le provoque nerviosismo o cansancio (segmento emocional). Además, la inclusión en un movimiento dependerá intuitivamente de estas tres partes, requiere una armonía específica entre sus convicciones de autosuficiencia y sus supuestos de resultado, el interés individual y el valor relegado a la tarea, y las respuestas apasionadas que incita. en nosotros. acércate a ella.

2.2.2.8. Teorías de la motivación de logro

2.2.2.8.1. Teoría cognitiva de la evaluación

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

Precisamente se enfoca en las pretensiones esenciales de rivalidad y soberanía y fue formulada para integrar los resultados que se consiguieron sobre los efectos de las recompensas, la retroalimentación y otras características externos sobre la razón intrínseca. La gente se compromete y atraen más o menos con las ocupaciones en funcionalidad del nivel de agrado que experimentan de las tres pretensiones

psicológicas simples mientras las llevan a cabo, por consiguiente, es fundamental para la razón intrínseca la agrado de éstas. Esta relación permitió admitir las situaciones sociales y las propiedades de las tareas que favorecerán o disminuirán la razón intrínseca. En este sentido, la teoría de la evaluación.

2.2.2.8.2 Teoría de la fijación de metas

La ejecución singular es mayor cuando hay objetivos explícitos o niveles de ejecución establecidos, que cuando estos no existen. Los objetivos serán metas y propósitos para la ejecución futura.

Por lo tanto, los objetivos controlan de manera viable a los trabajadores de manera satisfactoria. Además, el cumplimiento de los objetivos es alentador, ayuda a cumplir el impulso de realización y las necesidades de consideración y autosatisfacción. Las necesidades de desarrollo también se energizan, ya que el cumplimiento de objetivos con frecuencia impulsa a las personas a definir estándares más significativos para lo que está por venir.

El establecimiento de objetivos como un dispositivo de inspiración es más convincente cuando tiene cuatro componentes:

- Aceptación del objetivo: los objetivos eficientes no deben verse exclusivamente, sino también reconocerse. Los jefes deben aclarar su motivación y los requisitos de la asociación para ellos, especialmente en caso de que sea difícil llegar a ellos.

- Especificidad: Los objetivos deben ser tan explícitos, claros y estar equipados para la evaluación con el objetivo de que los especialistas sepan cuándo se cumplen.

Esto les permite comprender lo que buscan y la posibilidad de estimar su propio avance.

- Desafío: la mayoría de los representantes trabajan con más energía cuando tienen objetivos más difíciles de lograr que cuando son simples. Esto comprende una prueba que influye en el impulso hacia el logro. En cualquier caso, deben ser accesibles, pensando en el dominio y sus activos accesibles.

- Comentarios: después de que los representantes hayan participado en la presentación de objetivos obvios y de prueba, requerirán datos sobre su exhibición. De lo contrario, estarían trabajando en la oscuridad sin posibilidad de saber si son efectivos.

Ascarza (2017, pág. 56) afirma que la utilidad de la fijación de objetivos para los directores sugiere considerar contrastes singulares a la hora de trazar objetivos, decidiendo su carácter explícito y problemático. Las personas con una gran inspiración para los logros se desempeñarán mejor cuando se enfrenten a objetivos explícitos y problemáticos, debido a su capacidad y seguridad en sí mismos. La exploración continua ha recomendado que la exhibición sea un componente de la capacidad de los representantes, el reconocimiento de los objetivos, el grado de los objetivos y la conexión entre el objetivo y su capacidad.

Las cualidades de quienes están comprometidos con la definición de objetivos, como su grado de poder e instrucción, pueden afectar su viabilidad. En este sentido, los trabajadores están obligados a reconocer los objetivos establecidos por personas con una posición genuina. El reconocimiento de los objetivos impacta adicionalmente el nivel de problemas que estos puedan tener. El personal probablemente va a hacer un recado si los objetivos son problemáticos y se reconocen, pero no en el caso de que sean problemáticos y descartados.

2.2.2.8.3. Teoría cognitiva de McClelland

David C. Mc Clelland ha propuesto una teoría de inspiración que depende de la razón por la que los individuos se aseguran o se familiarizan con los requisitos específicos de su forma de vida. Los impactos sociales incluyen reuniones familiares, de pares y programas en red, por ejemplo. Mc Clelland, alude a tres requisitos obtenidos del entorno en el que el individuo crea, estos se caracterizan a continuación:

- **Necesidad de logro.** La inspiración de realización se caracteriza como la inclinación a progresar en una circunstancia que piensa en la valoración de la exhibición de un individuo según principios de grandeza, es un impulso para vencer dificultades, progresar y desarrollarse. Este tipo de inspiración impulsa estándares más significativos y motivaciones, ya que los individuos trabajan mejor y logran un avance realmente excepcional. Los individuos dispuestos a lograr logros buscan el progreso "como tal". No se encuentra un "hambre de efectivo" especialmente sólida, a pesar de que puede obtener abundancia en su misión para tener éxito Trabaje debido a su deseo de vencer obstáculos, lograr objetivos y ayudar a otras personas.
- **Necesidad de poder.** Las personas con una necesidad seria de poder invierten más energía en pensar en cómo adquirir y practicar la fuerza y la autoridad que aquellas con pocas necesidades de poder. Necesitan ganar contiendas, convencer a otros, ganar y se sienten incómodos sin algún sentimiento de fuerza. Uno de los problemas del poder está en sus significados apasionados negativos. Estamos acostumbrados a considerarlos, en cualquier caso, algo desagradables. Controlar o ser "astuto" propone algo perturbador a mucha gente. Sea como fuere, no es

realmente indeseable tener una tendencia sólida hacia el poder ni es idéntico a una imperfección de carácter.

- **Necesidad de filiación.** Este resultado podría deberse a la forma en que la motivación por conexión es un impulso que se mueve a identificarse con los individuos ". Los individuos que tienen inspiraciones de filiación trabajan mejor cuando reciben algunas felicitaciones por sus buenas perspectivas y su esfuerzo coordinado, seleccionan compañeros para rodear ellos mismos con ellos. Sienten una realización interior más prominente cuando se encuentran entre colegas. Es más, los individuos con una exigencia extraordinaria de filiación buscan la organización de los demás y encuentran formas de ser concedidos por ellos; intentan extender un cuadro positivo en sus conexiones relacionales, aliviar presiones desagradables en sus reuniones, ayudar a otras personas y desear ser respetado en especie. (Abanto 2016, p. 37).

2.2.2.8.4. Teoría de la Tendencia a la realización

Otra teoría dentro del enfoque humanista es la propensión a la satisfacción de Carl Rogers, quien demostró que la vida aborda un ciclo constante de superación personal o de conseguir respetabilidad, y esta inclinación a la satisfacción hace que el individuo incremente su inspiración, que probablemente sea innata.

Esta tendencia está orientada hacia:

1. El crecimiento personal
2. El logro de autonomía
3. La liberación del control de fuerzas externas

Existen factores de impacto en esta búsqueda de satisfacción, por ejemplo, el clima, los encuentros y la forma de descifrarlos. Rogers aceptó que los individuos

tienen un potencial característico para aprender y que necesitan hacerlo como tal, notando que, por lo tanto, un aprendizaje significativo es pertinente para el suplente, ya que requiere un autoanálisis y una autoevaluación constantes para la mejora individual. Además, aceptó que la tarea del educador de instruir es superflua y, más que esto, el instructor debe ser un facilitador del aprendizaje y, en lugar de organizar las clases, debe ofrecer los activos para abordar sus problemas.

2.2.2.8.5. Teoría cognoscitiva social

Estos modelos relacionan la inspiración con el aprendizaje, dentro del cual sobresale la hipótesis objetiva, que según Schunk, relaciona los factores objetivos, supuestos, atribuciones, ideas de capacidad, direcciones persuasivas, autoexámenes sociales y de realización y prácticas de realización.

2.2.2.8.6. Teoría de las metas

En los inicios de la Psicología como disciplina universitaria, Bretano (citado por Hoyos, 2016, pág. 63) definió a la expectativa como la demostración de atender un artículo. En consecuencia, se consideró que todas las demostraciones realizadas por una persona estaban administradas por un objetivo. El conductismo, por otra parte, piensa en que la inspiración para realizar una demostración específica está más allá del control de la persona, poniéndola en fuerzas impulsoras orgánicas y posibilidades externas.

Por el contrario, la investigación del cerebro intelectual, desde su origen, subrayó la información, los planes y los objetivos que guiaron la actividad. Nuestra conducta no depende simplemente de variables externas, como recomienda el conductismo, pero también está firmemente identificada con la forma en que presentamos nuestras metas y objetivos, en vista de nuestra información anterior. Siguiendo esta

metodología, en muchos años en curso una hipótesis para aclarar la inspiración, la hipótesis objetiva, ha cobrado fuerza, concentrada por Dweck, Eccles y Wigfield, Elliot, Meece, Anderman y Anderman, entre otros (citado por Hoyos, 2016, p. 63) Uno de los creadores de esta hipótesis, Ford, acepta como cuestión esencial que la gente construya en general sus ejercicios situándolos hacia objetivos marcados.

La clasificación científica de objetivos que propone Ford es una de las que mejor incorpora las disposiciones de objetivos que incluyen los deseos humanos en su día a día. Este creador plantea que los objetivos son propósitos que incluyen actividades motrices, psicológicas y llenas de sentimiento para su realización. Para ello, formula 24 categorías generales de metas en donde además sugiere que la consecución de cierto propósito puede involucrar a más de una meta. Organiza a estas metas en tres grandes categorías. Las metas personales, que incluyen las de naturaleza afectiva (ejm. ser feliz), cognitiva (ejm. explorar) y subjetiva (ejm. las que dan trascendencia como persona). En la segunda categoría se encuentran las metas relacionadas con el ambiente, que incluyen asertividad (ejm. ser uno mismo) y metas prosociales (ejm. responsabilidad social). En la tercera y última categoría están las metas de tarea, las que procuran el progreso personal (ejm. perfeccionarse en una actividad).

Así mismo, propuso otra asociación de los objetivos actuales dependientes de los modelos socioculturales de Luria y Vygotsky, en la que se blinda la presencia de marcos utilitarios que incluyen la parte de la historia del desarrollo, la de cada persona y la de la sociedad. Estos marcos son tres: los que dependen de componentes funcionales, los que dependen de sistemas amigables y los que dependen de la autogestión.

- **Las metas basadas en operantes.** Se dan en todos los animales e incluyen las metas de búsqueda de recompensas y evitación de castigos.
- **El sistema basado en los mecanismos sociales.** La persona es una criatura social por lo que continuamente busca a otros en busca de ayuda y buenos ejemplos. Este marco incluye objetivos dependientes de la búsqueda de la estima y la evasión del desdoro en los demás. Por otra parte, los objetivos prosociales concentrados por Wentzel, como ayudar a otras personas, hacer equipo con ellos y compartir trabajos, también pueden ser recordados para este encuentro.
- **El sistema funcional basado en la autorregulación.** Surgen con el dominio del lenguaje y el surgimiento de la conciencia inteligente. Se configuran dos encuentros: objetivos identificados con los codiciosos (decisiones positivas y alejamiento de las negativas) y objetivos identificados con el encargo (aprendizaje y autogobierno). Los objetivos primarios están relacionados con uno mismo y sujetos a sistemas de examen social, mientras que los objetivos posteriores se centran en la empresa y tienen que ver con los destinos de aprendizaje.

III METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Se utilizó el diseño no experimental transversal. De acuerdo Hernández, S. (2014, p. 154) es transversal por que se recolectan los datos en un tiempo determinado y único.

Esquema del diseño no experimental de la investigación



Dónde:

M: Muestra

X₁: Variable de estudio

O₁: Resultado de la medición de las variables.

Población: La población estuvo conformada por 115 alumnos de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.

Tabla 1

Distribución de la población según grado, sección y sexo en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.

GENERO	EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	13 a 14 años	27	22.5 %
	15 a 16 años	29	24.17 %
MASCULINO	13 a 14 años	27	22.5 %
	15 a 16 años	32	26.67%
TOTAL		115	100%

Fuente: Ficha de matrícula de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela.

Muestra: Para la presente investigación se consideró a la misma población en su totalidad, por ser pequeña y manejable. Se tomó como muestra el total de la población constituida por 115 estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018.

Criterios de inclusión:

Estudiantes de ambos sexos, matriculados

Estudiantes que aceptaron participar en la investigación.

Estudiantes que contestaron la totalidad de los ítems.

Criterios de exclusión

Estudiantes de otros grados o que hayan sido retirados

Padres que no aceptaron participar en la investigación.

Estudiantes que no contestaron la totalidad de los ítems.

3.3 Definición y operacionalización de las variables y los indicadores

Motivación de logro

3.3.1 Definición Conceptual (DC)

La motivación de logro es aquella que se ve comprendida con la razón interna (intrínseca), acarreado por provocaciones o insuficiencias internas. Según Vargas (2014) la razón de logro, orienta a la gente a la compra de logros, implicando sus capacidades, destrezas y habilidades, para hallar sus desafíos, sobresaliendo a los problemas que se tienen la posibilidad de enseñar en su sendero y de esta forma hallar sus misiones.

3.1.2 Definición operacional

La motivación de logro en los estudiantes fue evaluada a través de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri; que consta de 18 ítems de situaciones estructuradas acompañadas por tres dimensiones, donde: (a) representa la dimensión Filiación, (b) refiere la dimensión Poder y los ítems (c) representan la dimensión Logro.

3.2 Cuadro de operacionalización de la variable:

Variable	Dimensiones	Niveles	Tipo de Variable	Escala de Medición
Motivación de logro	Filiación (Todos los ítems "a")	Muy alto: 101-108 Alto: 83-100 Tendencia alto: 65-82	Cuantitativa	Ordinal
	Poder (Todos los ítems "b")	Tendencia baja: 47-64		
	Logro (Todos los ítems "c")	Bajo: 29-46 Muy bajo: 18-28		

3.4 Técnica e instrumentos de recolección de datos

Técnica

La técnica utilizada fue la encuesta, que es una estrategia oral o escrita, cuyo propósito es obtener información.

Instrumentos

Se utilizó el siguiente instrumento: Escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri y la misma que se describirá a continuación:

Escala de motivación al logro

Ficha técnica

Autor: Dr. Luis Alberto Vicuña Peri.

Año: 1996

Procedencia: Lima – Perú Administración: colectiva e individual. Duración: 20 minutos (aproximadamente)

Objetivo: explorar la motivación de logro en jóvenes y adultos. Basando en la teoría de Mc Clelland. D.C.

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

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

Validez: La demostración si las escalas cumplen con sus propósitos fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces, y por la validez de contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de las organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondiendo a cada tipo de motivación, las que un inicio fueron 24 quedando después del análisis solos 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del chi cuadrado resultaron significativas en la opción favorable de los jueces a un nivel del 0.01 de

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

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

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

Para filiación sume los valores sólo de las preguntas correspondientes a la alternativa —a.

Para poder, sume los valores sólo de las respuestas correspondientes a la alternativa —b

Para logro, sume los valores sólo de las respuestas correspondientes a la alternativa —c.

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

Tabla 2.

Conversión de Puntuación Directas de Motivación.

NIVEL	PTJE
MUY ALTO	274 - 324
ALTO	219 - 273
TENDENCIA ALTO	164 - 218
TENDENCIA BAJO	109 - 163
BAJO	55 - 108
MUY BAJO	0 - 54

3.5 Plan de análisis

A partir de los datos obtenidos. Para el procesamiento de la información, los datos fueron tabulados en una matriz, utilizando el Microsoft Office Word / Excel 2010 y el Software Estadístico SPSS Versión 22.

El análisis de los datos se realizó por medio de las técnicas de análisis estadístico descriptivo como son el uso de tablas de distribución de frecuencia porcentuales y gráficos.

3.6 Matriz de consistencia

PROBLEMA	VARIABLES	DIMENSIONES	OBJETIVOS	METODOLOGIA	TECNICAS
¿Cuál es la motivación de logro de los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N°001 José Lisnerth Tudela, Tumbes 2018?	Motivación de logro.	Filiación (Todos los ítems “a”)	OBJETIVO GENERAL Determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018	TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION Descriptivo cuantitativo.	Encuesta
		Poder (Todos los ítems “b”)	OBJETIVOS ESPECIFICOS 1. Identificar el nivel de la dimensión filiación de la motivación de logro de los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018. 2. Identificar el nivel de la dimensión poder de la motivación de logro de los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N°001 José Lisnerth Tudela, Tumbes 2018.	DISEÑO No experimental, descriptiva – transversal.	INSTRUMENTOS
		Logro (Todos los ítems “c”)	3. Identificar el nivel de la dimensión logro de la motivación de logro de los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.	POBLACION La población estuvo constituida por 115 los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes, 2018. MUESTRA El muestreo fue no probabilístico del tipo intencional o por conveniencia, debido a que los sujetos están disponibles y en base a un conocimiento previo de la población se toma como muestra al total de 115 estudiantes.	Escala de Motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri.

3.7 Principios éticos

Los resultados obtenidos fueron manejados por la investigadora y se mantendrán en el anonimato de las participantes.

Se recalca que los datos no serán utilizados en beneficio propio o de algunas entidades privadas que de una u otra manera perjudiquen la integridad moral y psicológica de la población de estudiantes de Tumbes.

El estudio que cumple con los principios básicos de la ética en investigación como el principio de beneficencia, de respeto a la dignidad humana ya que se brindará información a los estudiantes y con el conocimiento decidan su participación en la investigación, a través del consentimiento informado; principio de justicia y el de derecho a la intimidad ya se podrá informar todo lo referente a sus inquietudes

V RESULTADOS

5.1 Resultados

Tabla 3

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)		
NIVEL	F	%
MUY ALTO	0	0%
ALTO	22	21%
TENDENCIA ALTO	73	70%
TENDENCIA BAJO	19	18%
BAJO	1	1%
MUY BAJO	0	0%
TOTAL	115	100 %

Fuente: Acosta, M. Aplicación de la escala de Motivación de logro.

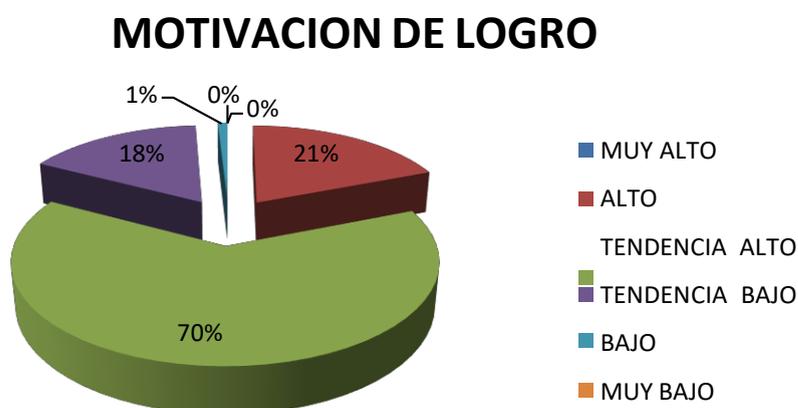


Figura 1. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.

Fuente: Tabla 3

En la tabla 3 y figura 1, se observa que el 70% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 21% se ubica en el nivel alto, un 18% de los se ubica en un nivel tendencia bajo y el 1% se ubica en un nivel bajo de motivación de logro.

Tabla 4

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión filiación en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)		
NIVEL	F	%
MUY ALTO	3	4.57%
ALTO	14	13.71%
TENDENCIA ALTO	66	46.29%
TENDENCIA BAJO	27	24.57%
BAJO	3	4.57%
MUY BAJO	5	6.29%
TOTAL	115	100 %

Fuente: Acosta, M. Aplicación de la escala de Motivación de logro.

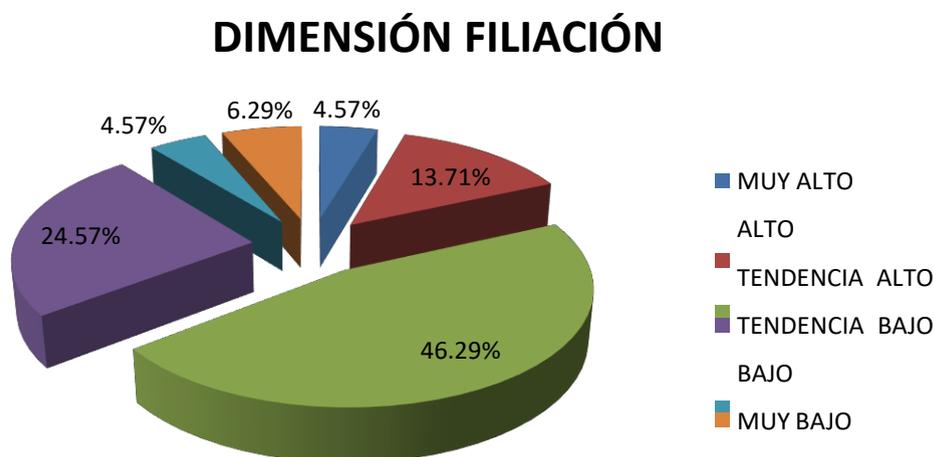


Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual de motivación de logro en la dimensión filiación en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.

Fuente: Tabla 4

En la tabla 4 y figura 2, se observa que el 46.29% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 24.57% está ubicado en el nivel tendencia bajo, el 13.71% está en el nivel alto, el 6.29% se ubica en el nivel muy bajo, un 4.57% se ubica en un nivel alto y bajo en la dimensión filiación de motivación de logro.

Tabla 5

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)		
NIVEL	F	%
MUY ALTO	3	4.00%
ALTO	5	8.00%
TENDENCIA ALTO	53	39.43%
TENDENCIA BAJO	47	36.00%
BAJO	4	8.00%
MUY BAJO	3	4.57%
TOTAL	115	100 %

Fuente: Acosta, M. Aplicación de la escala de Motivación de logro.

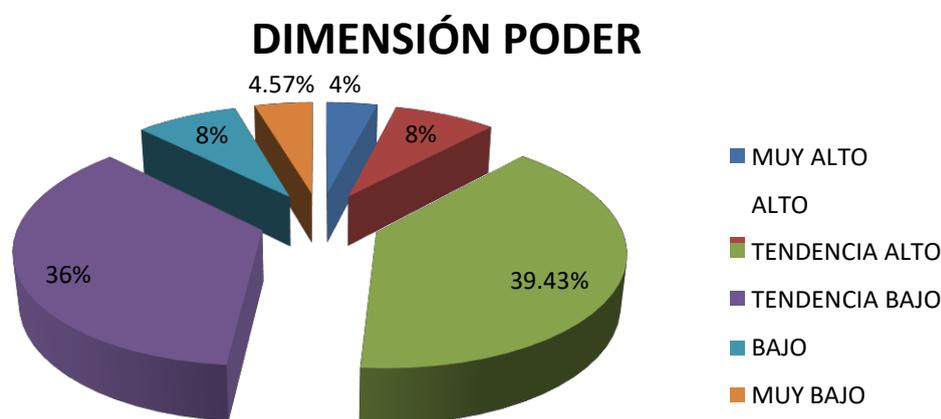


Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.

Fuente: Tabla 5

En la tabla 5 y figura 3, se observa que el 39.43% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 36% está ubicado en el nivel tendencia bajo, un 8% se ubica en el nivel alto y bajo, el 4.57% se ubica en un nivel muy bajo, mientras que el 4% lo encontramos en el nivel muy alto en la dimensión poder de motivación de logro.

Tabla 6

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)		
NIVEL	F	%
MUY ALTO	4	5.14%
ALTO	12	14.29%
TENDENCIA ALTO	61	43.43%
TENDENCIA BAJO	31	26.86%
BAJO	4	5.71%
MUY BAJO	3	4.57%
TOTAL	115	100 %

Fuente: Acosta, M. Aplicación de la escala de Motivación de logro.

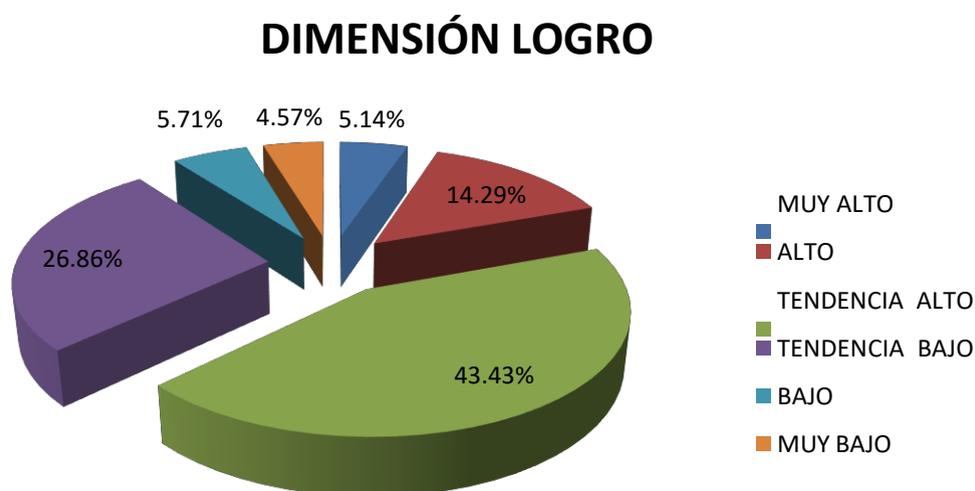


Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018.

Fuente: Tabla 6

En la tabla 6 y figura 4, se observa que el 43.43% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 26.86% está ubicado en el nivel tendencia bajo, el 14.29% se ubica en el nivel alto, un 5.71% se ubica en un nivel bajo, el 5.14% lo ubicamos en el nivel muy alto y el 4.57% lo encontramos en el nivel muy bajo en la dimensión logro de motivación de logro.

5.2. Análisis de resultados

Luego de haber interpretado cada resultado obtenido en la presente investigación, se efectuó el análisis de los resultados que fueron presentados con anterioridad a través de tablas y figuras, motivo por el cual a través de los objetivos específicos se presentara el análisis de los resultados.

Como primer objetivo propuesto fue; identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, donde el 46.29% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 24.57% está ubicado en el nivel tendencia bajo, el 13.71% está en el nivel alto, el 6.29% se ubica en el nivel muy bajo, un 4.57% se ubica en un nivel alto y bajo, resultados que coinciden con los presentados por Apolo (2017), en su investigación denominada “Motivación De Logro En Los Estudiantes De Segundo Grado De Secundaria De La Institución Educativa 7 De Enero, Del Distrito De Corrales - Tumbes, 2015” en su población adquiere que el 66.5% tienen un nivel de tendencia alto en la dimensión filiación, lo que indica que en la edad que se describe de los adolescentes, sus características es la independencia, autonomía, el reconocimiento, la búsqueda de amigos, liderazgo, impulso de control como lo describe McClelland, quien predomina que la afiliación es motivo por lo que los individuos necesitan relacionarse con otros, y se sienten ansiosas al interactuar, necesitan además ser aprobados por otros, y que piensen como ellos.

El segundo objetivo fue; identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder, en el cual obtuvimos que el 39.43% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 36% está ubicado en el nivel tendencia bajo, un 8% se ubica en el nivel alto y bajo, el 4.57% se ubica en un nivel muy bajo, mientras que el 4% en el nivel muy alto. Estos resultados son semejantes a los de Imán (2018), su investigación titulada “Motivación De Logro En Los Estudiantes De Cuarto Y Quinto Grado De Secundaria De La Institución Educativa “Perú – Canadá” Tumbes

2017”, alcanzó que el 64% tienen un nivel de tendencia alto en la dimensión poder, describiendo que los estudiantes constantemente luchan para ser reconocidos (as) como líderes dentro de sus pequeños grupos, buscan continuamente por desarrollar actividades donde ellos puedan ejercer influencia y prestigio. Por lo que se reconoce que el área educativa influye mucho al momento de ejercer control sobre otras personas.

Como tercer objetivo se planteó; identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro, para el cual se resulta que el 43.43% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 26.86% está ubicado en el nivel tendencia bajo, el 14.29% se ubica en el nivel alto, un 5.71% se ubica en un nivel bajo, el 5.14% lo ubicamos en el nivel muy alto y el 4.57% lo encontramos en el nivel muy bajo. Este resultado es corroborado con los resultados expuestos por Seminario (2018), su investigación titula “Relación entre motivación de logro y desesperanza en los estudiantes de la carrera técnica de enfermería del Instituto Educativo Superior Tecnológico Público Cap. FAP “José Abelardo Quiñones” – Tumbes, 2016”, la cual tiene como resultado que el 47.7% de su población estuvo en el nivel tendencia alto de la dimensión logro. Para la cual identificamos que los estudiantes buscan el triunfo de forma activa, autónomamente se ocupan por buscar soluciones y lo demuestran viendo cada situación como un desafío o reto a superar.

VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

1. Se concluye que el 70% de los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela está dentro del nivel tendencia alta en la motivación de logro.
2. Concluimos que el 46.29% los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela está dentro del nivel tendencia alta en la dimensión filiación de motivación de logro.
3. Hemos concluido que el 39.43% de los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela se encuentra dentro del nivel tendencia alta en la dimensión poder de motivación de logro.
4. Asimismo se concluye que el 43.43% de los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela está dentro del nivel tendencia alta en la dimensión logro de motivación de logro.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Recomendaciones

1. Al director de la Institución N° 001 José Lishner Tudela, solicite el apoyo de un profesional en psicología para la implementación de talleres enfocados en motivar a los estudiantes a alcanzar el éxito en situaciones que contemplen la evaluación de su desempeño en relación con estándares de excelencia personal.
2. Al director de la Institución N° 001 José Lishner Tudela, incentive a su plana docente desarrollar temas orientados al desarrollo personal y metas de vida en una concepción de bienestar personal y grupal.
3. Al director de la Institución N° 001 José Lishner Tudela, dar a conocer los resultados de la presente investigación y busque proponer estrategias de trabajo que ayuden a elevar la motivación de logro y sus dimensiones tomando en consideración a los estudiantes con índices bajos.
4. A los tutores de la Institución N° 001 José Lishner Tudela sean capacitados para impartir sesiones educativas que incrementen la motivación intrínseca y extrínseca en los estudiantes, así mejoren su motivación de logro.
5. El señor director de la institución educativas crear alianzas con universidades estatales y privadas para realizar actividades en mejora de la salud mental de los estudiantes y sus familiares, así se superen los temores y limitaciones

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albán, J. (2017). Eficacia del programa preventivo y motivacional en el rendimiento académico, la motivación por los estudios, y el consumo de alcohol, en los estudiantes de la Escuela de Psicología de la Universidad Técnica de Babahoyo, Provincia de Los Ríos, Ecuador (tesis para doctorado, Universidad Mayor de San Marcos, Perú). Recuperado de: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/6958/Alban_oj.pdf?s equence=1&isAllowed=y
- Abanto, E. (2016). Relación entre motivación, estilos de aprendizaje y rendimiento académico en los alumnos de la carrera de enfermería técnica del instituto superior tecnológico “san Luis” de Trujillo – 2011. Recuperada de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2274/1/re_maestria_edu_e lda.abanto_relacion.entre.motivacion.estilos.de.aprendizaje._datos.pdf
- Apolo, M. (2017). Motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 De Enero, Del Distrito De Corrales - Tumbes, 2015. 2018 (tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1958/motiva cion_de_logro_estudiante_apolo_leon_maria_dionicia.pdf?sequence=1&is allowed=y
- Aquino, M. (2019). Motivación de logro y estilos de aprendizaje en estudiantes de centros educativos de Ayacucho. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Lima, Perú. Recuperada de: <https://doi.org/10.19083/ tesis/625007>

- Cassielo, M. A (2013). La motivación del logro. En psicología y salud, psicopedagogía, uncategorized. Párr. 3.
- Corica. (2012). “Las expectativas sobre el futuro educativo y laboral de jóvenes de la escuela secundaria: Entre lo posible y lo deseable”. Recuperado del sitio web: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/estped/v39n1/art09.pdf>
- Chavarría, S. (2018). Motivación para el logro en estudiantes de nivel secundario de cuarto y quinto año de la institución educativa pública “señor de los milagros”. Distrito Jesús nazareno departamento de Ayacucho, 2018 (tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú).
Recuperado del sitio web:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2921/nivel_de_motivacion_para_el_logro_adolescentes_chavarria_vargas_sonia_ruth.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Díaz, A. (2010). La Motivación y los estilos de aprendizaje y su influencia en el nivel de rendimiento académico de los alumnos de primer a cuarto año en el área del idioma inglés de la Escuela de Oficiales de la FAP. Recuperado de: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/2415>
- García, A. y Remor, E. (2011). Motivación de logro, indicadores de competitividad y rendimiento en un equipo de jugadores de fútbol de competición varones entre 14 y 24 años. *Universitas Psychologica*, 10 (2), 477-487.
- Guerrero, T. (2018) “Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la institución educativa san juan de la Virgen – tumbes, 2018.” (Tesis de

licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú).

Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6333/motivacion_logro_guerrero_farfan_tania_nataly.pdf?sequence=1&isallowed=y

Gómez, Y. (2020). Motivaciones de elección hacia una especialización profesional en internos de enfermería de una universidad nacional de Lima, 2019. (tesis de licenciatura, Universidad Mayor de San Marcos, Perú). Recuperado de: https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/11753/Gomez_mn.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gonzales, M. y Rodríguez, C. (2013). Relación entre la motivación de logro en y el rendimiento académico de los alumnos de la especialidad de ciencias matemáticas de la escuela de educación secundaria de la Universidad Nacional de Trujillo, 2012 (tesis de licenciatura, Universidad nacional de Trujillo, Perú). Recuperado del sitio web: <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/unitru/4204/tesis%20gonzalez%20valderrama-rodriguez%20garcia%28fileminimizer%29.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Hernández, S. (2010). Formulación de hipótesis en metodología de la investigación. Recuperado del sitio web: http://cvonline.uaeh.edu.mx/Cursos/Maestria/MTE/seminario_de_tesis/Unidad%202/Lect_Form_d_hipotesis.pdf

Hoyos, R. (2016). Niveles socioeconómicos y motivación en la elección de la carrera profesional en estudiantes pre-universitarios (tesis para maestría, Universidad Mayor de San Marcos, Perú). Recuperado de:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2320/1/hoyos_dr_g.pdf

Imán, G. (2018). Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá” Tumbes 2017, (tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3737/motivacion_de_logro_afiliacion_iman_tineo_gloria_elizabeth.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lagos, S. y Valverde, I. (2015) Motivación y rendimiento académico en el área de comunicación en los estudiantes de primer grado de secundaria de la I.E. 6097 “Mateo Pumacahua” Chorrillos – 2014 (tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo, Perú). Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/6563/Lagos_RSE-Valverde_CFI.pdf?sequence=6&isAllowed=y

López, A. (2016). Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de educación secundaria de la institución educativa N° 020 Hilario Carrasco Vines del distrito de Corrales Tumbes, 2017. (tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/ULADECH/766/TEISIS%20T036_02146584_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Meléndez, N. (2018) Motivación y procesos del rendimiento académico en Física III de estudiantes de la escuela de Física de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos - 2018 (tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo, Perú).

Recuperado de:
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/21285/Mel%C3%A9n
dez_QNC.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/21285/Mel%C3%A9n_dez_QNC.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Navea, A. (2015). Un Estudio Sobre La Motivación Y Estrategias De Aprendizaje En Estudiantes Universitarios De Ciencias De La Salud (tesis doctoral, Facultad de educación, España). Recuperado del sitio web: http://espacio.uned.es/fez/eserv/tesisuned:Educacion-anavea/navea_martin_ana_tesis.pdf

Nicholls, J. G. (1984-b). Conceptions of ability and achievement motivation. En R. Ames y C. Ames (Eds.). Research on motivation in education, vol. 1. Student Motivation (pp. 39-73). Orlando, Florida: Academic Press.

Regalado. (2015). "Relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de actividades prácticas-tecnología en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado del instituto departamental san José de la ciudad de el progreso, Yoro, Honduras. (Tesis posgrado). Recuperado del sitio web: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Regalado-Elder.pdf>

Regueiro, B., Suárez, N., Valle, A., Núñez, J., y Rosario, P., (2015). La motivación e implicación en los deberes escolares a lo largo de la escolaridad obligatoria. Revista de Psicodidáctica, 2015, 20(1), 47-63. Recuperado del sitio web: <http://www.ehu.es/ojs/index.php/psicodidactica/article/viewFile/12641/11>
914

Rivera, G. (2014). La motivación del alumno y su relación con el rendimiento académico en los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de Comayagüela, M.D.C., durante el año lectivo 2013. (tesis para obtener el título de master, Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán, México). Recuperado de: [file:///C:/Users/Tumbes/Downloads/la-motivacion-del-alumno-y-su-relacion-con-el-rendimiento-academico-en-los-estudiantes-de-bachillerato-tecnico-en-salud-comunitaria-del-instituto-republica-federal-de-mexico-de-comayaguela-mdc-durante-el-ano-lectiv%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Tumbes/Downloads/la-motivacion-del-alumno-y-su-relacion-con-el-rendimiento-academico-en-los-estudiantes-de-bachillerato-tecnico-en-salud-comunitaria-del-instituto-republica-federal-de-mexico-de-comayaguela-mdc-durante-el-ano-lectiv%20(1).pdf)

Rugel, A. (2015). Relación entre motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa Juan Velazco Alvarado del caserío de la Palma del Distrito de Papayal – Tumbes en el año 2014. Universidad Católica los ángeles de Chimbote, escuela de psicología, Perú.

Romero, R. (2016). La motivación del alumnado de primaria y secundaria y los libros de texto de ciencias (Tesis doctoral, Universidad de Huelva, España). Recuperado de <http://www.uhu.es/investigandoelmedio/wp-content/uploads/2017/01/la-motivaci%c3%93n-del-alumnado-de-primaria-y-secundaria-y-los-libros-de-texto-de-ciencias.pdf>

Rojas, G. (2017). Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo

Mendoza – Tumbes, 2017 (tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2941/motivacion_de_logro_adolescentes_rojas_chore_gabriela_cristina.pdf?sequence=1&isallowed=y

Sánchez, F. (2017). Motivación de logro prevalente en estudiantes de educación secundaria de una institución pública, cañete, 2017 (tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: https://esslide.org/the-philosophy-of-money.html?utm_source=uladech-biblioteca-virtual-8-pdf

Sánchez, D. (2016). “Estudio de la motivación de logro y orientación motivacional en estudiantes de educación física. Guatemala: Universidad Rafael Landívar (tesis de pregrado) Recuperada de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Alvarado-Luisana.pdf>

Seminario, E. (2018). Relación entre motivación de logro y desesperanza en los estudiantes de la carrera técnica de enfermería Del Instituto Educativo Superior Tecnológico Público CAP. FAP “José Abelardo Quiñones” – Tumbes, 2016, (tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5223/motivacion_de_logro_desesperanza_seminario_zarate_evilyn_%20milagros.pdf?sequence=1&isallowed=y

Terán, M. (2016). Motivación académica y estrategias de aprendizaje en estudiantes del primer ciclo de la Universidad De San Martín De Porres (tesis pre grado, Universidad dan Martin de Porras, Perú). Recuperado de:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2623/1/teran_vme.pdf

Villarreal, M. (2018). Relación entre motivación de logro y la satisfacción laboral en los Trabajadores De La Municipalidad Provincial De Tumbes, 2016. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4301>

Vargas, P. (2012). La motivación de logro en emprendedores de negocios culturales de la ciudad de Huamanga-Ayacucho (tesis de licenciatura, Universidad Católica del Perú, Perú). Recuperado del sitio web: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4443>

Vásquez, J. (2014). Motivación de logro de los ingresantes a la facultad de ciencias de la salud de la Uladech. Chimbote, 2014 (tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/141/vasquez_cabanillas_joan_jhofret_motivacion_logro_ingresantes_universidad.pdf?sequence=1

Vicuña, Hernández y Ríos. (2014). La motivación de logro y el auto concepto en estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Recuperado del sitio web:

<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/psico/article/view/5127>

ANEXOS

Anexo 1: Escala de Motivación de logro

POR: LUIS ALBERTO VICUÑA PERÌ Y COLABORADORES

INSTRUCCIONES:

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

1 equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO

2 equivale a MUY DESACUERDO

3 equivale a EN DESACUERDO

4 equivale a DE ACUERDO

5 equivale a MUY DE ACUERDO

6 equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

	ITEMS	Desacuerdo			Acuerdo		
		1	2	3	4	5	6
1.	Cuando estoy con mis padres:						
a.	Hago lo necesario para comprenderlos.						
b.	Cuestiono lo que parece inapropiado.						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo.						
2.	En casa:						
a.	Apoyo en la contribución de algún objeto.						
b.	Soy el que da forma a las ideas.						
c.	Soy quien logra que se haga algo útil.						
3.	Con mis parientes:						
a.	Me esfuerzo para tener su aprobación.						

b.	Hago lo necesario para evitar su influencia.						
c.	Puedo ser tan afectuoso como convenga.						
4.	Cuando tengo un trabajo en grupo:						
a.	Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos.						
b.	Distribuyen sus notas para facilitar el análisis.						
c.	Finalmente hago visible mi estilo en la presentación.						
5.	Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:						
a.	Me sumo al trabajo de los demás.						
b.	Controlo el avance de trabajo.						
c.	Oriento para evitar errores.						
6.	Si el trabajo dependiera de mí:						
a.	Elegiría a asesores con mucho talento						
b.	Determinaría las normas y forma de trabajo.						
c.	Oriento para evitar errores.						
7.	Amigos:						
a.	Los trato por igual.						
b.	Suelen acatar mis ideas.						
c.	Alcanzo mis metas con o sin ellos.						
8.	Cuando estoy con mis amigos:						
a.	Los tomo como modelos.						
b.	Censuro las teorías que no me parecen.						
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas.						
9.	Cuando mi amigo esta con sus amigos:						
a.	Busco la aceptación de los demás.						
b.	Oriento el tema de conversación.						

c.	Las selecciono según me parezca.						
10.	Con el sexo opuesto:						
a.	Busco los puntos de coincidencia.						
b.	Busca la forma de controlar la situación.						
c.	Soy simpático si me interesa.						
11.	El sexo opuesto:						
a.	Es un medio para consolidar la identidad sexual.						
b.	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva.						
c.	Permite la comprensión del otro.						
12.	En relación de pareja:						
a.	Ambos se complacen al sentirse acompañados.						
b.	Uno de ellos es quien debe orientar la relación.						
c.	Intento para obtener mayor utilidad.						
13.	Respecto a mis vecinos:						
a.	Busco sus lugares donde se reúnen.						
b.	Decido que debe hacer para mejorar algo.						
c.	Los ayudo siempre que obtengo beneficio.						
14.	En general; con mis conocidos del barrio:						
a.	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos.						
b.	Son fáciles de convencer y manejar.						
c.	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad.						
15.	En general; con mis conocidos del barrio:						
a.	Acato lo que se decide n grupo.						
b.	Impongo mis principios.						
c.	Espero que me considere un ganador.						

16.	Siempre que nos reunimos a jugar:						
a.	Acepto los retos, aunque me pare.						
b.	Aceptan mi consejo para decidir.						
c.	Elijo el juego en el que puedo ganar.						
17.	Durante el juego:						
a.	Me adapto a las normas.						
b.	Impongo mis reglas.						
c.	Intento ganar a toda costa.						
18.	Cuando el juego termina:						
a.	Soy buen perdedor.						
b.	Uso las normas más convenientes.						
c.	Siempre obtengo lo que quiero.						

Anexo 2: Validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez:

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

puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas pero de baja intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente pero a su vez todas evalúan motivación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen. Determinar el promedio de ocurrencia de cada variable en el grupo estudiado y luego se procederá a la correlación de ambos grupos de datos.

Confiability:

La escala presentó una puntuación de 0,91 en el Alfa de Cronbach de Motivación de logro. Fue por el método del test – retest con un intervalo de tres meses entre la primera y segunda aplicación encontrando un coeficiente de 0.88.

Anexo 3: CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPANTES DE INVESTIGACION

1. INTRODUCCIÓN

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

MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE SEGUNDO A CUARTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 001 JOSÉ LISHNER TUDELA, TUMBES 2018

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

2. OBJETIVO DEL ESTUDIO

El objetivo de la investigación para la cual estamos solicitando su colaboración es: determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo a cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, Tumbes 2018

PROCEDIMIENTOS GENERALES DEL ESTUDIO

Su aceptación y firma del presente formato es para autorizar al autor recoger la información requerida en el cuestionario de Motivación de logro. El mismo que ya se aplicó en la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela.

3. BENEFICIOS

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

4. CONFIDENCIALIDAD

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

5. COSTOS Y COMPENSACIÓN

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

6. INFORMACIÓN Y QUEJAS

Cualquier problema o duda, deberá informar a la responsable del estudio Angélica María Acosta Seminario.

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

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

Firma: _____

Nombres y apellidos: _____ DNI: _____

Fecha: Tumbes, _____ de _____ 2021