



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE  
CUARTO Y QUINTO GRADO DE SECUNDARIA DE LA  
INSTITUCIÓN EDUCATIVA “PERÚ – CANADÁ”  
TUMBES 2017**

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

**AUTORA**

**IMÁN TINEO, GLORIA ELIZABETH**

**ASESOR**

**VALLE RÍOS, SERGIO ENRIQUE**

**PIURA- PERÚ**

**2018**

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

Mgtr. Carmen Patricia Eras Vincés  
Presidente

Mgtr. Susana Carolina Velásquez Temoche  
Miembro

Mgtr. Kelly Yanet Munárriz Ramos  
Miembro

Mgtr. Sergio Enrique Valle Ríos  
Asesor

## **DEDICATORIA**

*A mis padres: Por su amor, ejemplo y consejos, quienes me enseñaron que el éxito del ser humano está en la educación.*

*A mi esposo: Anibal, compañero y sobre todo amigo, que siempre me apoyó y ayudó en todo momento a realizar mi sueño.*

*A mis hijos: Eduard y María Paz, son ellos el horizonte y el sentido de mi vida, que siempre están y estarán en mi mente y mi corazón.*

## **AGRADECIMIENTO**

A los directivos, docentes y estudiantes de la Institución Educativa “Perú – Canadá” de Tumbes, por su apoyo en la realización de la presente investigación quienes participaron pacientemente y de forma desinteresada en el desarrollo del cuestionario, que hicieron viable la realidad de esta investigación, al profesor asesor del presente trabajo, a todos ellos mis más sincero agradecimiento.

**La autora**

## RESUMEN

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

**Palabras clave:** Motivación de logro, afiliación, poder y logro.

## ABSTRACT

The research called "Motivation of achievement in students of fourth and fifth grade of secondary school of the Educational Institution" Peru-Canada "of Tumbes, emerges from the reality about the lack of motivation of students in the learning process, aimed to determine the level of motivation of achievement in the students of fourth and fifth grade of secondary school of the Educational Institution "PeruCanada" of Tumbes, the type of methodology was descriptive of the quantitative level, not experimental of transversal cut. There was a population of the high school students and a sample of 110 fourth and fifth grade students of the "Peru-Canada" Educational Institution of Tumbes, was applied as an instrument to the achievement motivation scale ML! (Dr. Luis Vicuña, 1996). The results obtained from the study variable show that students have a high Tendency level of motivation, with an average of 65% in Power, 64% in Affiliation and achievement; and also the group of students with the best attitude is located in the age group of 15 years, followed by 16 and 14 years, respectively; Regarding the relationship with sex, the male group has the highest percentage with an average of 70%, followed by women with 56% with a High Tendency level. Consequently, the study concludes that students have a significant level of motivation "High tendency" in the different dimensions of the study variable.

**Key words:** Motivation of achievement, affiliation, power and achievement.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
<b>DEDICATORIA</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b> .....	6
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	73
3.1 Tipo y nivel de la investigación.....	73
3.2 Diseño de la investigación .....	73
3.3 Población y muestra .....	74
3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	75
3.5 Técnicas e instrumentos.....	76
3.6. Plan de análisis.....	78
3.7. Matriz de Consistencia.....	79
3.8. Principios éticos.....	79
<b>IV. RESULTADOS</b> .....	81
4.1. Resultados .....	82
4.2. Análisis de los resultados.....	89
4.3. Contrastación de hipótesis.....	92
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	93
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	95
<b>ANEXOS</b> .....	100

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
<b>Tabla I:</b> Nivel de motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017.	81
<b>Tabla II:</b> Nivel de las dimensiones de motivación de logro, según edad 14, 15, 16,17, 18 y 19 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017	83
<b>Tabla III:</b> Nivel de las dimensiones de motivación de logro, según sexo masculino y femenino en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017.	87



## ÍNDICE DE FIGURA

Pág.

- Figura 01:** Nivel de motivación de logro en los estudiantes de cuarto 81 y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017.
- Figura 02:** Nivel de la dimensión Afiliación y edad 14, 15, 16, 17, 84 18, 19 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017
- Figura 03:** Nivel de la dimensión Poder y edad 14, 15, 16, 17, 18, 19 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de 84 secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017
- Figura 04:** Nivel de la dimensión logro y edad 14, 15, 16, 17, 18, 19 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de 85 secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017
- Figura 05:** Nivel de las dimensiones, Afiliación, poder y logro, y Sexo en los estudiantes de cuarto y quinto grado de 88 secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017



## **I. INTRODUCCIÓN**

La presente investigación, pretende conocer la motivación de logro en los estudiantes de la institución educativa Perú – Canadá del cuarto y quinto grado de secundaria; es necesario señalar que la familia es el primer lugar donde socializamos desde que nacemos, tiene funciones de afecto, socialización, cuidado, reproducción y estatus familiar, de allí que la motivación debe ser parte inherente del ser humano, para afrontar y lograr las metas, tareas donde pueden experimentar dificultades o logros, de esta forma se debilita o fortalece la motivación a lo largo de la vida, esta actitud que hace que el individuo al resolverlas, pueda sentir frustración, sentimientos de fracaso y marcada desmotivación, que afectará las distintas áreas de su vida personal.

En estos tiempos en las comunidades educativas se obtuvieron resultados académicos de un nivel bajo en las áreas de matemática y comunicación que se refleja en los resultados obtenidos en las Evaluaciones Censales del Estudiante (Minedu- ECE, 2016), es acaso consecuencia del desgano en los aprendizajes en los estudiantes, o una falta de motivación por parte de los diferentes factores sociales; la unidad de estudio no es ajena a esta realidad en la institución educativa, donde se evidencia que los estudiantes no logran alcanzar los objetivos educacionales, y al igual se presenta un alto nivel de desmotivación. Actualmente, existe un considerado porcentaje de estudiantes que muestran una falta de interés por aprender, actitud que se ve reflejada en dichos resultados académicos de las evaluaciones censales del estudiante (ECE, 2016) que se realiza todos los años, cuyos resultados se encuentran por debajo del nivel promedio en las asignaturas de comunicación y matemática. Esta desmotivación por estudiar, se debe a múltiples factores, como: la familia, la escuela, el contexto donde se desenvuelve

el estudiante. Las familias señalan que la falta de motivación de los estudiantes es culpa de la institución educativa, que no promueve y no se adapta a las innovaciones sociales y tecnológicas, afirmando que existen muchos docentes que no cambian su actitud de enseñanza. Asimismo, algunos docentes, señalan que los padres son los responsables porque no inspiran una cultura de esfuerzo a sus hijos, lo que implica, que los estudiantes se resisten a realizar cualquier actividad que no les divierte o que requiera esfuerzo y sacrificio. En el III Congreso “La Atención a la Diversidad en el Sistema Educativo” expresa que “la familia es la base de toda sociedad”, y es el espacio donde nos socializamos desde que nacemos, las familias suelen ser dinámicas, evolutivas, el inicio natural en donde los integrantes que la conforman se van desarrollando manera social, afectiva, intelectual, físico y social, tiene funciones de afecto, socialización, cuidado, reproducción y estatus familiar, y las experiencias que se reciben en la primera infancia, siendo la familia el primer centro escolar.

La falta de motivación en los estudiantes se direcciona más hacia el docente, quien es responsable, y quien tiene la labor de buscar los recursos, medios, estrategias, métodos y técnicas para hacer de la motivación una herramienta diaria que en el estudiante se despierte el interés por aprender. Con la aplicación de estrategias motivacionales en los procesos de enseñanza-aprendizaje se debe tratar de despertar la importancia que tiene la educación en su formación integral y que está le permita lograr metas y objetivos en su vida personal y profesional.

Las estadísticas del INEI, muestran que esta actitud desmotivacional es un problema regional y nacional, y que para esto es fundamental determinar las fuentes que acarrear a los alumnos a perder el interés en sus estudios lo que conlleva a la deserción escolar, por lo que es necesario, en el presente estudio de

investigación conocer el nivel de motivación de logro de los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la institución Educativa “Perú Canadá”. Sobre la base de las ideas expuestas se plantea el siguiente enunciado de problema. ¿Cuál es el nivel de Motivación de Logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes

2017? Por lo tanto consideramos los siguientes objetivos:

Objetivos General:

- Determinar el nivel de Motivación de Logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes 2017.

Objetivos Específicos:

- Determinar el nivel de las dimensiones de motivación de logro, según edad 14, 15, 16, 17, 18 y 19 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017.
- Establecer el nivel de las dimensiones de motivación de logro, según sexo masculino y femenino en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017. La presente investigación, propende conocer la realidad de los estudiantes de la institución educativa “Perú Canadá”, para poder identificar a través de los resultados cuál es el nivel de motivación de logro en los estudiantes, y que efectos determinantes posee en ellos y en las conductas que manipulan o no para poder desenvolverse en el contexto académico, los resultados permitirán generar un nuevo concepto sobre la motivación en los estudiantes a partir de la información obtenida, y que factores influyen en sus comportamientos; permitiendo obtener un conocimiento y análisis sobre la variable, y así poder

conocer la realidad de los estudiantes para intervenir y que puedan mejorar su actitud frente al factor académico. Los resultados permitirán que otras investigaciones promuevan talleres motivacionales que beneficien en la mejora de su actitud personal y motivacional, y en consecuencia en su rendimiento académico como respuesta de una buena actitud de los adolescentes, y de igual forma se hará saber los resultados a la autoridad de la institución para que tome medidas correctivas y formular planes de trabajo para mejorar el nivel de motivación en los estudiantes del cuarto y quinto año de secundaria. Metodológicamente los resultados servirán como base científica para futuras investigaciones que se relacionan con la variable de estudio.

Asimismo, la investigación permitirá tener una visión holística de la problemática educativa en los adolescentes con baja motivación de logro, donde él o la adolescente necesita sentirse valorado por sus compañeros y demás personas que viven cerca de su entorno; mejorando su estilo de vida en su integración con los demás; la investigación se orienta aportar soluciones, dando respuesta a los resultados hallados. De esta manera los estudiantes podrán lograr sus expectativas a través de la buena actitud motivacional para el logro de sus metas trazadas.

La investigación está estructurada en cinco capítulos; el capítulo I, la introducción, se detalla el planteamiento del problema, los objetivos, el enunciado del problema y la justificación del tema a estudiar; en el capítulo II, la revisión de la literatura, con antecedentes investigaciones realizadas anteriormente relacionada con las variables de la investigación; capítulo III, se describe la metodología de

investigación, tipo, diseño, población, muestra, operacionalización de las variables, técnica e instrumento de recojo de información; en el capítulo IV está referida a la interpretación y análisis interpretación de los resultados, discusión y la prueba de hipótesis; finalmente el capítulo V describe las conclusiones y recomendaciones y las referencias bibliográficas.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA:**

### **2.1. Antecedentes.**

#### **Antecedentes Internacionales**

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. Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán, tesis de maestría, Tegucigalpa México. Tiene como objetivos: Analizar como la motivación incide en el rendimiento académico de los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de la Colonia Iberia de Comayagüela M.D.C. durante el año lectivo 2013. Identificar qué factores de la motivación intrínseca inciden en el rendimiento académico de los estudiantes. Identificar qué factores de la motivación extrínseca inciden en el rendimiento académico de los estudiantes. Establecer los niveles de motivación de los alumnos de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria. Determinar la relación entre nivel de motivación intrínseca y extrínseca con el rendimiento académico. Este estudio es de tipo cuantitativo no experimental de corte transversal, con una muestra de 107 estudiantes de bachillerato técnico en Salud comunitaria en el Instituto República Federal de México. Concluyó: La motivación del alumno incide positivamente en el rendimiento del alumno, ya que según se comprobó en este estudio, las variables de motivación intrínseca y extrínseca explican el 13.5% de la variable rendimiento. Los indicadores que más inciden de la motivación intrínseca en el rendimiento académico son la autoestima y la



autorrealización del alumno. Esto indica que los estudiantes tienen un alto grado de superación y de salir adelante en sus estudios posteriores y en encontrar un buen empleo una vez graduados. Los aspectos más destacados de la motivación extrínseca y que influyen positivamente en el rendimiento del alumno son la influencia de los compañeros en la realización de las tareas, así como la influencia de los profesores sobre el compromiso para tener buen desempeño. Esto nos demuestra que el docente es un guía en el mejoramiento del rendimiento de los estudiantes en este nivel. En cuanto a los niveles de motivación intrínseca, se encontró que el 80.4% se encuentran en el rango de excelente y los niveles de motivación extrínseca un poco más abajo, es decir, 75.7% se encuentran en este mismo nivel de excelente. Estos datos reflejan que los estudiantes tienen una excelente motivación intrínseca y extrínseca y que todos los aspectos que conllevan a una buena motivación están bien arraigados en los estudiantes, reflejándose en su buen desempeño en el ámbito estudiantil. En el análisis correlacional se encontró que la variable que mayor influye en el rendimiento académico es la motivación extrínseca con un coeficiente de correlación de 0.364 que indica una intensidad moderada y que coincide con los datos presentados por Herrera (s.f.) de la Universidad de Granada quien afirma que “una motivación elevada conducirá a un buen rendimiento”, lo cual indica que la influencia de los demás (profesores, compañeros y padres) es muy fuerte e influye en el buen desempeño del alumno.

Osorio, (2014) El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de los cursos de

Proyecto Arquitectónicos correspondientes al primer ciclo académico 2014 de la licenciatura en Arquitectura de la Universidad Rafael Landívar, para compararlo con las variables sexo, edad, trabajo, beca, actividad extra aula y escolaridad de los padres. Se tomó como muestra una sección de cada curso, totalizando 136 estudiantes. Se utilizó la Escala de ML 1 y MI 2 de Motivación de ML 2 de Motivación de Logro, del Dr. Pedro morales (2006). Se concluyó que no hay diferencia estadísticamente significativa, en ninguna de los cursos, siendo considerada la motivación de logro aceptable, sin embargo, el análisis por frecuencia de respuesta en las preguntas de cada instrumento, se encontró que la mayoría de estudiantes (80%) se conformaría con lo que tiene en lugar de buscar nuevos retos. No se determinó el grado de influencia de las variables si realiza una actividad extra aula o el grado académico de los padres, sin embargo influyen a la hora de escoger el tipo de tarea que desean realizar, también i confían en sus habilidades para ejecutar una tarea o sí organizan y planifican su vida. Es importante cambiar la conducta de los alumnos con la finalidad de fortalecer su motivación ante situaciones de riesgo para enfrentar nuevos retos, y desafiar en ellos el hábito de permanecer interesados en su tarea, ya que no basta con hacer la tarea sino que es necesario el querer hacerla por voluntad propia. Se recomendó talleres para docentes y estudiantes de la Facultad de Arquitectura y diseño, como talleres y conferencias para padres de familia y autoridades de instituciones educativas.

Regalado, E. (2015) "Relación Entre Motivación de Logro y Rendimiento Académico en la Asignatura de Actividades Prácticas (Tecnología) en los Estudiantes de Séptimo, Octavo y Noveno Grado del Instituto

Departamental San José de La Ciudad de El Progreso, Yoro, Honduras". Universidad Rafael Landívar. Guatemala. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal, determinar si existe relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico, en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado de educación básica en el área de actividades prácticas (Tecnología) en el Instituto Departamental San José, Honduras. La muestra estuvo conformada por 14 estudiantes de séptimo, 14 estudiantes de octavo y 12 estudiantes de noveno, sus edades oscilaban entre 12 y 16 años. Para obtener los resultados se utilizó la Escala de Motivación de logro ML 1, realizada por Morales (2013). Luego de los resultados obtenidos, se llegó a la conclusión que no existe relación estadística entre los niveles de motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado. Se le recomienda al Instituto San José llevar a cabo jornadas de actualización docente para que integren en cada una de las clases temas relacionados con el rendimiento académico y la motivación de logro en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado.

Félix, A. (2015) Influencia de la motivación en el rendimiento académico de primer año de los alumnos de las carreras de ingeniería en sistemas computacionales, ciencias de la comunicación, administración de empresas y gastronomía de una universidad privada de México. Tecnológico de Monterrey. México. Esta investigación, pretendió determinar el índice de relación entre dos variables: La motivación y el rendimiento académico en alumnos de profesional de una universidad privada de Culiacán, Sinaloa, México. La muestra fue de 44 estudiantes pertenecientes al turno

semiescolarizado de tipo nocturno y que actualmente se encuentran en carácter de inscritos y activos. La variable independiente, motivación, fue medida por medio del cuestionario MAPE-3, el cual fue elaborado por Tapia, Montero y Huertas (2000) y el rendimiento académico, valor asumido por una evaluación de tipo sumativa, fue tomado del promedio aritmético de las notas de las asignaturas propias de las carreras de Ing. en Sistemas Computacionales, Administración de Empresas, Ciencias de la Comunicación y Gastronomía de una universidad privada de México. El instrumento empleado en la investigación (MAPE-3) indaga las características motivacionales del alumnado bajo la comprensión de que su comportamiento en contextos tanto académicos, como profesionales, las personas siempre se encuentran encaminadas y dirigidas hacia la consecución de metas externas o internas; siendo que este proceso se ve afectado por 7 factores motivacionales (motivación por aprender, disposición al esfuerzo, desinterés y rechazo por el trabajo, deseo de éxito y su reconocimiento, miedo al fracaso y ansiedad facilitadora del rendimiento) los cuales pueden considerarse en 3 conjuntos motivadores: Motivación intrínseca (comprender motivación por aprender, disposición al esfuerzo y desinterés y rechazo por el trabajo), Motivación extrínseca (comprende Motivación externa, Deseo de éxito y su reconocimiento y Miedo al fracaso) y Ansiedad facilitadora del rendimiento. Los resultados obtenidos se organizaron y analizaron a través de análisis descriptivo (cálculo de medidas de tendencia central) e inferencial (correlación de Spearman y Pearson). Se encontró que la correlación entre la motivación y el rendimiento académico posee relaciones tanto positivas como negativas, la motivación intrínseca

posee una relación positiva, la motivación extrínseca posee una relación negativa y la ansiedad facilitadora del rendimiento posee una relación positiva respectivamente ante el rendimiento académico. Evidenciándose de forma estadísticamente significativa la relación entre las variables del estudio, motivación y rendimiento académico.

### **Antecedentes Nacionales**

Vivar, M. (2013). La Motivación para el Aprendizaje y su Relación con el Rendimiento Académico en el Área de Inglés de los Estudiantes del Primer Grado de Educación Secundaria. Universidad de Piura. Perú. Determinar la relación que existe entre la motivación para el aprendizaje y el rendimiento académico en el área de Inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria de la institución educativa “Fe y Alegría N° 49”-Piura, 2012. La muestra de estudio de este trabajo se compone de 54 alumnos del nivel secundario de las secciones de 1° “A” y “B” del colegio “Fe y alegría”. No se hizo selección de la muestra por lo reducido de la población, se trabajó con la totalidad de alumnos. El grado de correlación es positiva y muy baja con un coeficiente de 0,012 entre la motivación para el aprendizaje y el nivel de logro del criterio Expresión y Comprensión Oral del área de Inglés habiendo obtenido el 48,1% de los estudiantes del primer grado de secundaria de la institución educativa “Fe y Alegría N° 49”-Piura calificativos de 11 a 13, resultando su aprendizaje en proceso. Para mejorar este resultado se pudo desarrollar más profundamente las capacidades de comprensión y producción de textos lo cual implica el desarrollo de dos habilidades. Proceso que se

relaciona a la vida cotidiana del entorno familiar y social del estudiante en diversas situaciones comunicativas.

Zevallos, A. (2016). Tesis: Influencia de la Motivación en el Aprendizaje Motor de Estudiantes del Cuarto Grado de Instituciones Educativas Ex Variante Técnica Cono Sur Juliaca 2015. Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez, Perú. De naturaleza cuantitativa, de método analítico, y de diseño no experimental, descriptivo explicativo. La muestra estuvo constituida por 101 estudiantes de cuarto grado de las instituciones educativas exvariante técnica del cono sur de la ciudad de Juliaca, se concluyó lo siguiente: Los estudiantes que tienen muy alto grado de motivación presentan un nivel muy bueno de aprendizaje motor, a diferencia de que tienen bajo grado de motivación expresan niveles deficientes de aprendizaje motor. Se evidencia que, la motivación influye significativamente en el aprendizaje motor de los discentes del cuarto grado de las instituciones educativas exvariante técnica del cono sur de la ciudad de Juliaca; La motivación influye de manera positiva en la fase cognitiva del aprendizaje motor de los estudiantes del cuarto grado de las instituciones educativas exvariante técnica del cono sur de la ciudad de Juliaca. Incide de forma directa y comprometida en la esquematización de imágenes motrices, los mismos que servirán como recursos básicos y de inicio para los aprendizajes esperados; La motivación influye significativamente en la fase asociativa del aprendizaje motor según la prueba estadística rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna donde la motivación sí tiene influencia en la fase asociativa. La motivación como conjunto de acciones y

decisiones que se aplican durante las sesiones de aprendizaje en el área de educación física, tiene una incidencia caracterizada en fase asociativa del aprendizaje 61 motor. Se demuestra que es la energía constante que dirige la conducta para el logro de los objetivos en los estudiantes; La motivación como herramienta fundamental de los procesos pedagógicos que brinda consistencia, eficiencia en la fase de autonomía del aprendizaje motor. Destaca su influencia en los aprendizajes esperados de los estudiantes del cuarto grado de instituciones educativas exvariante técnica del cono sur de la ciudad de Juliaca. Los estudiantes que se encuentran motivados tienen niveles muy buenos en la fase de autonomía del aprendizaje motor a diferencia de los desmotivados que presentan un nivel deficiente en la fase de autonomía del aprendizaje motor.

Núñez, C. y Quispe, S. (2017) El propósito del estudio fue describir la relación entre la motivación de logro académico y el rendimiento académico de los estudiantes de la Institución Educativa Privada “La Salle” de la ciudad de Juliaca, la muestra estuvo conformada por 59 estudiantes del cuarto y quinto grado educación secundaria. El diseño corresponde al no experimental transaccional, de tipo descriptivo correlacional, se utilizó la Prueba de Motivación de Logro Académico, que consta de 33 ítems, 25 relacionados con la escala de motivación propiamente dicha (acciones orientadas al logro, pensamientos orientados al logro y aspiraciones orientadas al logro) y 8 a la escala de deseabilidad social, el formato de respuestas con 3 alternativas “siempre”, “a veces” y “nunca”. Y el ranking de notas del segundo trimestre. Los resultados evidencian que a un nivel de significancia del 5%, existe

correlación directa y significativa entre las motivación de logro académico y rendimiento académico en los estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa Privada La Salle de la ciudad de Juliaca, es decir, a mayor nivel de motivación de logro académico, mayor rendimiento académico

Gonzales, M. y Rodríguez, C. (2017) La investigación titulada: “Relación entre la Motivación de Logro 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”, se inicia con la realidad problemática que condujo a la formulación del problema: ¿Cuál es la relación entre la Motivación de Logro 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?, el objetivo general que orienta la investigación fue establecer la relación entre la Motivación de Logro 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. Tratándose de una investigación correlacional, con una muestra representativa de 48 alumnos de la Institución donde se realizó dicha intervención, quienes integraron el grupo observado. Para la recolección de datos se aplicó el Test de Escala de Motivación de Logro con 21 ítems. El procesamiento de datos se realizó aplicando las técnicas estadísticas respectivas como tablas, gráficos, y el Coeficiente de Correlación de Pearson. Luego de la discusión de resultados, la conclusión principal a la que se llegó es que existe relación positiva de



grado medio y significativa (\* $p < 0.05$ ), entre la motivación de logro 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; aceptando por tanto la hipótesis de investigación.

### **Antecedente Regional**

García (2014). Relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote”. El objetivo de la investigación es: Determinar la relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, 2014. El tipo de estudio es cuantitativo, no experimental y de diseño nivel descriptivo, correlacional, transversal. Se utilizó como instrumentos la Escala de Autoestima de Rosenberg y la escala de motivación de logro. El tamaño de la muestra estuvo constituido por el

100% de estudiantes de la academia “Alfred Nobel”- Tumbes, en el año 2014. El autor de la investigación concluye: Existe un 83,2% de autoestima baja en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, en el año 2014; en la escala de motivación de logro encontramos un 50,5% de estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, en el año 2014 ubicándose en el nivel bajo; existe relación significativa entre autoestima y el nivel de motivación logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, en el

año 2014.

## **2.2. Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. Teorías de la Motivación**

#### **Antecedentes Históricos**

En el largo camino de la historia, el pensamiento occidental, se ha diferenciado por estudios de la conducta diferente a la época moderna. Anteriormente se pensaba que los individuos, al pensar estaban dotados de la razón, ya que tiene libertad para elegir. La razón manda a la voluntad para hacer lo que debe hacer cuando lo necesita el caso y de allí el compromiso de la conducta humana. Esta manera de pensar, también llamado racionalismo, es lo que en sus escritos describían Platón y Aristóteles y ha sometido el pensamiento occidental hasta mediados del siglo XIX. Se produjeron dos hechos trascendentales que fueron necesarios para dar paso a una nueva concepción racionalista a otra como la motivación.

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

El segundo hecho importante fue la teoría dada por Charles Darwin Teoría de la evolución, que diseñó dos importantes propuestas para

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

## **Teoría Primitiva**

### **a. La teoría del instinto**

William James definió en el libro *Psicología de la Motivación y Emoción* de Palmero, Chóliz (2002 p 154)

“la facultad de actuar de manera que se produzca determinados fines sin preverlos y sin que haya una educación anterior acerca de su ejecución”

Para James, una vez realizada la actividad instintiva ocurriría luego que el individuo tuviera prevención en el futuro. La prevención podría proveer o bloquear la expresión del instinto, de esta manera se realizaría el traspaso de la teoría del racionalismo a la motivacionales.

### **b. La teoría del impulso**

La teoría del impulso hizo caer a la del instinto, los investigadores iniciaron sus investigaciones sobre la influencia de los impulsos

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

Para Hull, para que se realice una conducta, se necesita que el hábito como el impulso su valor sea mayor que cero, pues un número multiplicado por cero da cero. Entonces podemos decir que a medida que el nivel de impulso aumenta, las diferencias entre las respuestas relacionadas con los diferentes hábitos aumentarán.

Por ejemplo en tareas no difíciles, en las que hay una sola respuesta dominante, el nivel de impulso aumentará y esto perjudicará en la ejecución de la respuesta.

### **c. La teoría de la voluntad**

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

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

### **Teorías contemporáneas**

#### **a. Enfoque biológico**

Existen dos temas o razones: la evolucionista y la fisiológica. La primera, tiene como idea primordial que podríamos extraer de este bosquejo es que ciertas conductas motivadas podrían estar determinadas por la genética. Y la segunda cuestión intentaría identificar que bases biológicas tiene determinada.

Una idea central desde el enfoque biológico sobre la motivación es que los seres nacemos con determinados mecanismos que nos regulan y hacen que se mantenga un ambiente corporal interno estable. Si se producen alteraciones en ciertos mecanismos, se da

origen a un estado motivacional que hace que el sujeto actúe y restaure el mecanismo auto regulador alterado.

### **Bases genéticas de la motivación**

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

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

### **b. Enfoque comportamental o del aprendizaje.**

Aquí se refiere a las teorías y estudios realizados que se encuentran alrededor a los conceptos de estímulos e incentivos. Estas teorías se originan en la investigación animal efectuada en el contenido de la psicología del aprendizaje. El concepto de estímulo recompensa es

cualquier objeto del ambiente atractivo que es respuesta de una conducta, esto hace que aumente la probabilidad de que ésta conducta se repita futuramente. Cuando hablamos del incentivo se refiere cualquier cosa ambiental atractiva o no atractiva que se anticipa lo cual provoca en el ser humano una conducta de aproximación o evitación. Asimismo, este mismo objeto que es atractivo puede actuar tanto como recompensa o también como incentivo positivo, esto dependerá de cómo se presente antes o después de la conducta. Si fuera antes sería un incentivo una conducta de aproximación y si es después será como una recompensa, esto reforzaría la conducta en cuestión. Otro nombre que se le puede dar a la recompensa es el término refuerzo. De igual manera un objeto aversivo sería un castigo o como incentivo negativo.

### **c. Enfoque cognitivo –social**

En el enfoque cognitivo social, se describe que para que se dé una conducta, tiene existir primero un estímulo o condición antecedente, luego se dará un proceso cognitivo mediador y por último una conducta. El estudio cognitivo se centra en tres diferentes momentos en el proceso. Primero es el procesamiento activo de la investigación actual. Segundo es la formación de los esquemas cognitivos o representaciones del mundo en general, las cuales fueron sacadas de nuestras experiencias vividas. Y tercero, la influencia que ejercen estas estructuras cognitivas en la realización de una conducta.



Garrido, (1996). En el tercer momento del proceso es donde se centra la teorización e investigación sobre motivación realizada desde una perspectiva cognitiva los estudios se llevaron a cabo casi la segunda mitad de siglo XX, dentro el enfoque cognitivo se considera cinco tipos de teorías:

- Teoría de feedback negativo, está representado por lo fisiológico de homeostasis, pues antes cualquier desviación cognitiva se reduce la desviación que fue detectada. La noción de plan, las estructuras cognitivas del individuo pueden controlar la conducta o acción, conocida como plan.
- Teoría de la expectativa valor, la inconsistencia entre los pensamientos, creencias, actitudes y la conducta todo esto genera un estado de tensión que puede ser aversivo, de allí que las conductas se encaminan a reducir dicho estado.
- Teoría de la expectativa- valor, la persona espera obtener un resultado de esa acción y valorar el resultado, sopesamos los deseos y la realidad antes de realizar la acción.
- Teoría de la atribución, el ser humano busca explicación de los hechos que ocurren en su vida o en la de otros, el hombre es un ser racional, con errores o sesgos de juicio.
- Teoría de la motivación de competencia y crecimiento, existe una necesidad del ser humano de ser competente en el ambiente en que vive, con ideas de crecimiento con planteamientos de nuevos retos y más difíciles.

- Teoría del Self y la autorregulación, es la representación mental que tenemos de nosotros mismos, y que sea congruente y rechazar si fuera contraria.

#### **d. Enfoque de las diferencias individuales**

Esta perspectiva se encarga de las diferentes maneras de comportarse siendo motivados por otras personas, desarrollamos cuatro orientaciones:

- Una orientación biológica, el temperamento tiene características fisiológicas heredadas, y está representado por la excitabilidad habitual del cerebro y del sistema nervioso autónomo y endocrino del ser humano. Para Eysenck, la extroversión e introversión son una dimensión de la personalidad.
- Orientación evolutiva, son las diferencias de las personas que se encuentran vinculadas al proceso de maduración o evolutivas.
- Orientación factorialista, a través de un análisis factorial se identifican las dimensiones básicas de la personalidad, o sea lo que tiene en común todas las personas.
- Orientación social, se relacionan los diferentes comportamientos con la personalidad que no tiene base innata como el temperamento.

### 2.2.2. Teoría de la motivación

La motivación se da desde dos directrices muy diferenciados:

#### **Intrínseca y extrínseca:**

La motivación intrínseca, este tipo de ha sido estudiado por un gran número de psicólogos educativos, señalando que esta actitud interna ha permitido alcanzar altos logros educativos y la satisfacción del estudiante. En tal sentido motivación intrínseca el recurso de autodeterminación que tiene el sujeto y que al realizar una tarea dada lo hace con satisfacción, sea este un componentes de significación o afectivos (Escudero, 1978). Para González (2003), la motivación intrínseca, responde a las acciones espontáneas propias del individuo, quien busca satisfacer necesidades psicológicas que motivan al reflejo de una consulta positiva sin necesidad de estímulos externos, se trata de algo relevante solo para la persona o individuo que lo necesita.

Actualmente, no existe una concepción única que permita determinar el principio o los elementos que conducen la motivación intrínseca. Autores como Bernard Weiner-teoría de la atribución, Bandura-Auto-eficacia, desde este plano, se puede especular que los estudiantes experimentan mayor motivación intrínseca (ej. la cantidad de esfuerzo que invirtieron, no una “habilidad o capacidad determinada”), o creer que pueden ser actores eficaces en el logro de las objetivos o metas que esperan alcanzar (ej. los resultados no son determinados por el azar.). (Deci, 1985, citado en Hicks, 1999).

### 2.2.3. Teoría de la motivación extrínseca

Este tipo de motivación se aplica en las organizaciones o instituciones hacia sus empleados o a estudiantes, este tipo de motivación puede ser recompensas tangibles tales como promociones, pagos, asensos laborales, o castigos; o pueden ser recompensas intangibles tales como reconocimiento, mérito, que se da en público.

Esta motivación, en el contexto educativo está relacionada con la corriente o teoría conductista, y que se ha utilizado para motivar a los estudiantes en el proceso de enseñanza – aprendizaje. El logro de las expectativas genera una actitud positiva, caso contrario desmedra la actitud, produciendo la desmotivación al no conseguir el estímulo deseado (Deci y Ryan, 1985, citado en Hicks, 1999).

Asimismo, González(2003); Cófer (1978) y Garrido (1996) definen que la motivación extrínseca obedece a estímulos externos que pueden ser evidencias como premios o correctivos, que pueden cambiar o desaparecer una conducta; un factor relevante es el ambiente o el contexto donde se desenvuelve la persona, si este es favorable o no hacia el estímulo de la motivación del individuo.

De la misma forma, el autor señala que la motivación intrínseca y extrínseca es aditivos y propios del ser humano, y que su combinación de estas, puede producir un nivel máximo de motivación, y de satisfacción de la persona.

En referencia a lo anterior, la motivación se entiende que es un proceso que permite al individuo adaptarse a su medio, que impulsa y dirige la forma de actuar hacia el cumplimiento de las metas

planificadas. Existen muchas personas que para sentirse motivados es necesario la activación extrínseca, del mismo modo, está regulada por el contexto para el logro de las expectativas y/o aprendizajes, ya sea un premio o recompensa. La motivación intrínseca, es el logro o placer que produce cuando se realiza una actividad y satisface las expectativas. En este aspecto no se espera ser recompensado por recursos tangibles.

Para, Chóliz (2004) la motivación intrínseca, son los quehaceres que realiza una persona y se dedica con gran interés y esmero a una actividad o acción, sin esperar obtener beneficio alguno por realizarla. En consecuencia, se define que es la forma operativa que inducen a la realización de ciertos modelos conductuales, sin necesidad de recurrir a cualquier contingencia externa.

La diferencia entre motivación intrínseca e extrínseca, es que ésta última necesita la aplicación de un incentivo y es independiente de las características que tenga la tarea y es externo a la misma; en cambio la motivación intrínseca no necesita de un incentivo, pues, es la propia ejecución del comportamiento e inherente a la persona, donde uno lo consigue con independencia de las acciones de los demás. La motivación intrínseca se requiere cuando alguien dedica tiempo y voluntad al desarrollo de actividades, tal es el caso de tocar un instrumento, dedicarse a la lectura, realizar una actividad deportiva, siendo el denominador el deleite en la ejecución de la acción o actividad.

Características de la motivación intrínseca, según Chóliz, describe que una “conducta beneficie a la motivación intrínseca debe

efectuar una serie de criterios, tanto de la propia tarea, como de las condiciones que la facilitan”

Características de la propia tarea. La ejecución o desarrollo de actividades novedosas, y complejas e imprevistas implican ser más atractivas, hecho que se evidencia cuando se dedica mucho más.

- Tiempo a la actividad exploratoria y al desarrollo de los estímulos que tienen estas particularidades, provocando curiosidad y despertando mayor interés. Para conseguir que se desarrolle la motivación intrínseca, es necesaria la coherencia de las variables o acciones con la actitud, lo cual implica que aumente o disminuya el nivel de dificultad de la actividad.
- Sensación de competencia e independencia. Cualquier actividad que hace realidad que sentirse a uno mismo como persona competente y con autonomía de su ambiente, y cualquier otra que provoca una capacidad competitiva, hacen que se refuerce la motivación interna. (Deci y Ryan, 1994). Lo opuesto sería que una sensación de inexperiencia disminuye la motivación intrínseca en realizar una tarea y que esta ha sido elección personal como ha de realizarse. Luego llevarla a cabo como desea, cuando la inicia y cuando acaba la misma.
- Estado de necesidad y presencia de instigadores. Otro modelo es el hidráulico de Lorenz, que nos dice que el impulso hacia la disposición motivacional resulta de los aspectos internos (como periodo de carencia, impulso) y de externos (el producto de los resultados esperados). Cuando hablamos de la realización o puesta

en marcha de una tarea tiene relación o esta predispuesta al estado de motivación pues así aumentara o disminuirá la misma, por tanto si fuera el caso que la fuerza acaeciera. Nuestro cuerpo se alimenta por la fuerza de la motivación interna o intrínseca, porque el mismo necesita comer, y no necesariamente esta se realice por cualquier otro impulso externo.

**Desarrollo de la motivación intrínseca.** Algunas de la funciones del comportamiento motivado es la de estar al tanto y controlar nuestro medio o cualquier otro contexto, estas conductas aparecen paso a paso en el desarrollo a lo largo de nuestra vida.

A continuación este comportamiento motivado en relación con el juego o realización de una tarea encajan con el aspectos cognitivos, en diferentes escenario pueden ser imaginarios, destrezas oportunas como el lenguaje o habilidades en el aspecto psicomotor. Por lo tanto en el individuo se producen aprendizajes nuevos o esquemas mentales unidos a los ya existentes, produciendo el avance de la destreza personal, esta destreza será un comportamiento resultado de la motivación intrínseca en el ser humano maduro.

**Efecto socavador.** Tiene que cumplirse tres situaciones, que a continuación mencionamos: a) Tenga la perspectiva de obtener un resultado y su estímulo esperado; b) que sea destacada, que requiera mucho esmero cuando se realiza esta y c) que la tarea a la vez sea notoria. Cualquiera sea la situación y no se cumplan, que no sea lo

esperado, el resultado o estímulo exterior no perjudicará la ya existente motivación intrínseca.

Algunos autores nos dicen que las personas que están motivadas intrínsecamente “recurren a utilizar de una manera más amplia la adquisición de conocimientos que utilizarán, se centran más en la forma o manera de solucionar el problema que en el resultado. Por tanto, estos individuos serán meticolosas, racionales y coherentes al realizar habilidades en la solución de problemas, comparados con los cuales si les ofreció un estímulo en la solución del problema. (Condry y Chambers, 1978, pg. 69).

Existen variables que destacar el efecto socavador sobre el estímulo externo sobre la motivación interna, las cuales son:

□ **Atribución de causalidad.** Es posible que la motivación intrínseca se obtenga y se conserve como resultado del conocimiento de habilidades sobre el medio, y el comportamiento desde la motivación intrínseca. Estos métodos formaría parte de un equipo el afectivo, emocional y cognitivo del componente de la motivación intrínseca. Cada uno los estímulos externos tienen por lo menos dos partes, una es la información y el otro es el control, ya que estos se coordinan con los dos métodos de la motivación intrínseca, si estos se reducen, la información de las capacidades también se convertirá en una reducción del comportamiento motivado, en otro sentido no. Otros autores como por ejemplo Deci (1975), nos mencionan que la motivación intrínseca y la motivación extrínseca, ni son autónomos, ni son innatos, sino que si ambas se encuentran existentes en el



resultado será o no el que fue planeado. También puede ser que el efecto socavador sea un estímulo que puede cambiar el origen del comportamiento o sentir de la competencia, que son partes importantes de la motivación intrínseca. Sin embargo, un esquema conveniente de estímulos puede desarrollar el sentimiento de capacidad y no minorar a este.

- **Sobrejustificación.** En ocasiones un comportamiento que no tenga un estímulo externo hace que las personas señalen a dicho estímulo o recompensa como el efecto motivador del mismo en una forma intrínseca, por lo que estímulos externos posteriores serán reducidos por ésta. (Lepper y Greene, 1978).

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

- **Efecto paradójico del incentivo.** Eysenck (1985) explica que la recompensa mejora algunas características sobre la tarea y de alguna forma fastidiar a otras, no es por la manera de aplicación del estímulo es por el cual sea erróneo en sí, entonces será porque se

promueve la realización de modelos de cómo responder al estímulo recibido mencionados sean los indicados.

Conforme a estas premisas, el efecto socavador se origina como resultado de un fracaso pues no se consiguió el resultado esperado que se había previsto y por ellos conseguir estímulos excelentes. Al mismo tiempo si el individuo se encuentra impulsado, este teme no poder culminar la tarea de la forma óptima contra los que no lo están, este sentirá que fracasó en la realización de la misma. Esto por causa de la angustia que se da antes de realizar una tarea definida como desagradable nos dice Gray (1975).

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

#### **2.2.4. La teoría de McClelland**

David McClelland (1917-1998) psicólogo norteamericano, contribuyó a la psicología de la motivación con sucesión de artículos de experimentos y teorías.

McClelland desarrolló la teoría sobre la motivación y la clasificó dentro de las teorías hedonistas, Cófer, C y Appley M. (1993) pues usa el afecto en una de las dimensiones hedonista (como lo placentero y no lo placentero) como una característica importante de esta teoría.

También McClelland y colaboradores han seguido la obra de Freud y Murray ya que ellos usaron la fantasía para evaluar la motivación y la

lógica del estudio de la pulsión animal al pretender experimentar un estado y saciar motivos.

La teoría de McClelland considera que los motivos han sido aprendidos, y que estos se definen como “restablecimiento, o sea que está involucrado en un aprendizaje previo, por un indicio de un cambio de una situación afectiva”.

La imagen primordial es que la motivación es una reacción de un estado emotivo anterior, producido por la presencia de un síntoma agrupado a dicho momento. Así el individuo que ha experimentado una agradable emoción, los síntomas asociados a este estado al volver ocurrir de nuevo activará también de nuevo parte de este estado, y ocurrirá en este un comportamiento que lo moverá a un estado de placer, que ya ha sido experimentado. Pero si el estado fue desagradable, las señales que en conjunto fueron asociadas a este suscitarán un tipo de ocurrencias de conductas evitativas. Un importante aspecto de la definición de McClelland y sus

colaboradores de la Motivación es la recuperación de un cambio de la situación afectiva actual.

**2.2.5. Motivos.** El motivo es una práctica necesaria para la realización de acciones determinadas; así mismo tiene que ver con los diferentes tipos de personalidad, ya que esta influye en la medida de empuje en la elaboración del trabajo o tarea. Durante la disposición particular del individuo respectivamente seguro a tener una conducta característica de acuerdo a la personalidad de cada persona así como la manera de comportarse en cada acción.

Así mismo se ha tomado en cuenta distinguir cuales son los motivos primarios y secundarios. Los motivos primarios, son claramente relacionados en la conservación del sujeto o directamente involucrados en la preservación del individuo o de la familia en general, se debe tener en cuenta que corresponde a procedimientos motivacionales tales como el hambre, la sed o el sueño, los cuales forman parte natural del ser humano muy importantes y obedecen a nuestras necesidades de nuestro organismo. En cambio los motivos secundarios son adquiridos, y estos no son claramente necesarios para nuestra preservación, ni tampoco de la raza humana, los mismos proceden de los motivos primarios, pero de la misma manera se pueden alterar, los cuales pueden ser de manera individual o social, autónomos o no serlo, en cada uno de los contextos sociales.

Estos no solo por derivar de una necesidad rigurosamente física o biológica, los motivos secundarios o sociales tienen menos importancia con relación a la motivación, sino que tienen una fuerte manera de intervenir en el comportamiento del individuo. Podemos mencionar que desde la manera de vestirse hasta el comportamiento ante una situación, estos hacen que se realice una determinada conducta, como cuando se necesita comer, podemos también no comer si así lo queremos.

Sin embargo, la poca definición e imprecisión que rodea a los diferentes motivos sociales está allí, pues si analizamos la serie de motivos que han sido estudiados y considerados por autores con referencia a los motivos sociales, fácilmente comprendiéramos a la

psicología social. Se ha tomado en cuenta entre otros a los siguientes: motivo de logro, poder y afiliación, apego, necesidad de estimulación, curiosidad, asertividad, conformidad con las normas, pertenencia, identidad, competencia y cooperación, estratificación, agresión, altruismo, facilitación y deterioro social, ansiedad social, aprobación social, obediencia a la autoridad, o autonomía funcional. Las teorías dadas sobre esta coinciden en una sucesión de pensamientos generales, ya que estos motivos son asimilados de manera diferente desde el punto de vista cultural y social, también diferentes objetivos que serán obtenidos dependiendo sino de la interacción social.

Desde el punto de vista conceptual, y teniendo en cuenta el conocimiento de los valores, los motivos sociales serán considerados en relación al aprendizaje social, al igual que los valores, pero sin embargo nos preocupa más la satisfacción que tenemos al lograr objetivos planeados. Existen diferencias entre ellos, pero muy pocas, ya que si existen diferencias entre ambos, no obstante, son escasas. Acaso los motivos sociales obtenidos por la asociación comunidad acreditada ya que se han realizados una serie de investigaciones sobre la motivación de logro, el de poder y el de afiliación.

### **Los motivos según de la teoría de McClelland**

**a. Motivo de afiliación.** Es el motivo por lo que los individuos necesitan relacionarse con otros, y se sienten especialmente ansiosas al interactuar. Estas personas también necesitan además ser aprobados por otros, intentar saber lo que otras personas piensan de ellas o el

resto de la gente, esto hace que muchas veces no sean tan populares como quisieran.

Algunos sujetos con motivaciones de afiliación trabajan mejor al recibir incentivos como felicitaciones por sus buenas actitudes y por ser colaboradores, de allí querrán seleccionar amistades para que les rodeen. Se sienten muy satisfechos internamente cuando están entre personas conocidas.

Los individuos que tienen gran necesidad de afiliación siempre buscaran la compañía de otros y necesitaran tomar providencias para ser aceptados, trataran de mostrar una imagen favorable a la hora de interactuar con otras personas, mejoraran sus facciones desfavorables, ayudaran a los demás y quieren ser admirados como respuesta.

Otro investigador, precisa al motivo de afiliación como “motivo de implantar, conservar o reponer una correspondencia afectuosa real con un individuo o con varios” (Atkinson, 1983). En el modelo característico del sujeto que muestra un nivel alto de motivo de afiliación, es el siguiente:

- Mantiene eminente colaboración en los convenios con grupos de personas que no sean grandes.
- Prefieren tener un estilo de vida y vivir donde se les proporcione mayor el contacto social, que de manera individual.
- En lo relacionado a la compañera o compañero suele mantenerse comprometido.

- Suele mantenerse en constante contacto social con los amigos, como realizar muchas visitas a estos.
- Eligen como compañeros o amistades no porque sean convenientes o no en la realización de las tareas.
- Posiblemente sus relaciones amorosas sea establecidas y se casen rápidamente.
- En comparación con los sujetos que nivel de afiliación baja buscan estos poder pasar más tiempo en compañía de amigos o familiares.
- Estos prescinden de hacer comentarios que puedan causar divisionismo al grupo donde se encuentre.

El encontrarse en un determinado grupo se adquiere responsabilidades que serán de su agrado o desagrado, y a la vez estas responsabilidades aumenten o disminuyan el nivel de motivo de afiliación. El ser miembro del grupo hace que adquiera reputación e identidad, aprobación, soporte instrumental o emocional, encuentra amigos y un lugar donde realizar tareas; por tanto todo estos puede originarle contraer resultados positivas, que estimulan a la afiliación, o también resultados negativos la eviten o disminuya. Los comportamientos afiliativo no siempre es de agrado o disfrute la relación, sino se ve condicionado y en ocasiones puede ser un indicativo de miedo al rechazo, determinando así la diferencia entre afiliación y el de intimidad, siendo así en cualquiera de ellos no aparecen componentes negativos, manifestada en una actitud de orientación hacia el logro,

y de esta forma se pretende aumentar la calidad y armonía de la relación interpersonal e intrapersonal. Por lo tanto, la actitud afiliativa positiva debe reflejar una cualidad de amistad o de amor.

**Las principales características de la motivación de intimidad,** que el autor considera los siguientes:

- La relación interpersonal de amistad genera emociones positivas.
- Los participantes experimentan compromiso e interés por la relación,
- Existe concordia en la relación, muestran emociones análogas ante la mayoría de los contextos que se les presentan.
- El comportamiento individual, se refleja en función de la relación sostenida.

Los individuos que expresan o manifiestan un motivo de intimidad, suelen ser vistos como personas afectuosas y afectuosas, y tienden a fomentar amistad y a compartir, son comunicativos y revelan información personal y subjetiva, asimismo, exhiben actitudes no verbales de afecto. Estudios realizados mostraron que las personas con puntuaciones elevadas en motivo de intimidad, manifiestan sus sentimientos en diferentes formas a sus pares, escribiendo cartas y mayor diálogo (Mei-ha y Csikszentmihalyi, 1991).

**Según McClelland las personas con motivación de afiliación, muestran estas características.**



**El desarrollo de las relaciones interpersonales.** Los individuos con una gran necesidad de afiliación buscan juntarse a otros grupos sociales, lo que no hacen las que tiene menos necesidad de afiliación. También los individuos con necesidad de afiliación sienten la necesidad de estar en compañía y buscan siempre iniciar amistades de forma estable y que duren más.

**El mantenimiento de las redes interpersonales.** Estas personas al querer mantener sus amistades siempre las quieren tener en contacto, como por ejemplo llamadas por teléfono, escriben cartas, y muchas veces las visitan a menudo.

#### **b. Motivo de poder.**

El motivo de poder se puede definir como necesitar crear y tener impacto, tener control o influenciar a otra persona, a un grupo o al mundo en general.

Las personas con motivación de poder luchan para ser reconocidas como líderes en sus pequeños grupos, tienen impulsos de agresión, desean o tienen trabajos donde ellos puedan ejercer influencia y prestigio. También influye el ambiente donde se encuentra para así poder ejercer control sobre otras personas. McClelland (1989) asume que el motivo de poder lo podemos precisar ya que cumple con exigencias fundamentales para ser calificada un “motivo”, pues contiene acciones de fuerza, que orientan y eligen un comportamiento. Además, la acción de fuerza es motivo de poder y está dirigida y relacionada con los elementos biológicos al que

pertenece, en conclusión, por lo tanto activación del sistema nervioso simpático y catecolaminérgico, aunque esta versión nace de la realización de investigaciones correlacionales, motivo se debe manejar este tema con cuidado.

Los sujetos con un motivo de poder elevado muestran mucho más actividad cerebral que otros, ante respuestas que tengan relación con el poder que ante respuestas neutrales, puesto que mostraban mayor dinamismo que otros que tenían un motivo de poder bajo. Finalmente, al elegir una conducta los que mostraban un puntaje de nivel alto de motivo de poder recuerdan los hechos y prácticas que correspondían al poder a diferencia de los que obtuvieron puntaje de motivo de poder bajo. Podemos mencionar además que puede existir motivo de poder sin tener autoridad sobre otros, o que de alguna manera definirse por el nivel social de los individuos.

Otros autores y estudiosos mencionan que el motivo de poder se define por la interrelación de dos personas, de las cuales una tendrá control en la forma de comportarse, esto quiere decir que tendrá la autoridad de cambiar el resultado de la conducta realizada. El motivo de poder se caracteriza por la obtención de poder someter y manejar la conducta de otros. Winter (1973), citado por Chóliz (2004) nos dice los rasgos importantes de este son la predisposición constante de obtener influencia, sugestión e intervención hacia otros y así ser reconocido. Los sujetos con calificaciones satisfactorias de motivo de poder, siempre desean obtener la satisfacción de las necesidades producidas de varias maneras, como dirigir un grupo, ya

sean de diferentes profesiones en las que pueda mejorar sus rasgos de comportamientos. Existe una discrepancia en cuanto al motivo de poder y el de logro que consiste en los individuos con elevado motivo de poder sean moderados y consideran útil el poder para conservar un ambiente tal cual, en cambio lo que tienen elevada motivación de logro admiten con mucho gusto cambiar, siempre y cuando se beneficie el producto deseado.

Algunas de las afirmaciones sobre el motivo de poder conectadas con constantes como el sexo, la maduración y clase social. Se considera que el motivo de poder en los varones se diferencia por comportamientos con elevada competitividad, en cambio en las mujeres se caracteriza la asertividad, la energía de este motivo, en los individuos varones de clase baja se muestran mucho más ofensivos que los hombres de clase media alta, y esto dependerá del periodo de evolución que se encuentre este, y así el motivo de poder se origine a través de conductas que pueden ser sinceras.

Podemos resumir el esquema conductual que caracteriza a un individuo con motivo de poder excelente por las siguientes afirmaciones comportamentales:

- A diferencia de otros sujetos y más frecuente estos individuos que tienen nivel alto motivo de poder pretenden persuadir y someter a otros acerca de varios diversos temas. Autores han mencionado que estos elijen profesiones de tipo que dichas profesiones puedan trabajar con autoridad sobre otros.

- Muestran gran asertividad, fuerza y profesionalismo. En caso de las mujeres estas no presentan las mismas características en mucho ímpetu sobre otros.
- Manifiestan comportamientos con la finalidad de que sean reconocidos ante otros.
- Manejan siempre a su favor personas del grupo al que corresponden. Realiza arreglos que le son útiles y que luego los rompe cuando no logro sus objetivos planificados de ser necesario.
- Alcanzan a guiar muy bien al resto cuando sea necesario en la realización de una tarea, sin pensar a favor personal.

**c. Motivo de logro.** El motivo de logro, estudiado en un origen por Murray (1938) y desarrollado luego por McClelland (1989) es la preferencia a cumplir una tarea con éxito, y esta sea evaluada en su elaboración, ya el individuo está interesado en tareas que implican la evaluación del desempeño, o en palabras del propio McClelland, y así obtener el título honorable. Todo esto dice el autor, es la habilidad de una firme personalidad alcanzada desde la infancia.

Podemos confiar que el esquema original del individuo con motivación para la elaboración de una tarea considerada como muy necesaria tomaría en cuenta lo siguiente:

- Examina rápidamente el éxito que se dará rendimiento competitivo y profesional, tomando algunos peligros, sin que estos sobrepasan nuestra capacidad.
- Estará siempre dispuestos e interesados en las actividades que crea serán beneficiosas en el ámbito empresarial.
- Tendrá el compromiso de asumir todas las consecuencias de su comportamiento.
- Está interesado en retroalimentar el cumplimiento, la información sobre el beneficio del comportamiento realizado, pues así se conocerá la medida del este, su eficiencia y como ha sido realizado logrando la meta.
- Serán los creadores, buscando siempre formas innovadoras a la hora de realizar la tarea y que estos conlleven a la meta. De esta manera al realizar la tarea con nuevas formas se desconocerán, aunque después sean consideradas como estafadores o sin ética.
- Son más eficaces que otros en la realización de las tareas difíciles, pero no logran ser diferentes cuando la tarea es habitual o que no necesita mucha preocupación.
- Alcanzan más en relación que otros, en la realización de tareas que presumen de una motivación intrínseca, a diferencia de un estímulo externo el interés no será diferente.

### **Consecuencias sociales de una intensa necesidad de logro**

McClelland en su libro Estudio de la Motivación Humana afirma:

“si los individuos con alta necesidad de logro poseían las características que acabamos de examinar, deberían de comportarse de modo que, bajo ciertas circunstancias, conducirían a un mayor éxito en el mundo real”. El éxito profesional, a los investigadores se les ocurrió que estas características con necesidades de logro tienen efectos muy significativos en la manera de comportarse en la vida real, social y en el mundo.

Crecimiento económico. Por ejemplo en 1965 demostró que algunos individuos jóvenes con alta necesidad de logro escogen estudiar y trabajar en profesiones emprendedoras. Si en algún país existen muchos individuos con altas necesidades de logro, en estos lugares se registrará un buen crecimiento económico.

#### **2.2.6. Motivación de Logro**

El término motivación se deriva del verbo latino moveré, que significa “moverse”, “poner en movimiento” o “estar listo para la acción”.

Según Woollfolk (1999), la motivación se define usualmente como algo que energiza y dirige la conducta. Según, Littman (1958) define que:

La “Motivación” se refiere al proceso o condición que puede ser fisiológico o psicológico, innato o adquirido, interno o externo al organismo el cual determina o describe por qué o respecto a qué, se inicia la conducta, se mantiene, se guía, se selecciona o finaliza; este fenómeno también se refiere al estado por el cual determinada conducta

frecuentemente se logra o se desea; asimismo se refiere al hecho que un individuo aprenderá, recordará u olvidará cierto material de acuerdo con la importancia y el significado que el sujeto le dé a la situación.

La motivación es el reflejo de interés que tiene el estudiante por su 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. Según Martínez, Salanova, Ovalle, citado por Mora (2007) que el uso del término o expresión motivación, es un elemento clave que estimula al ser humano a tomar acciones para dirigirse a un determinado espacio o lugar, o asumiendo una punto de vista con respecto a una situación nueva”.

Asimismo, los autores entienden que la motivación es una fuerza o conjunto de fuerzas que guían, actúan, y conservan el comportamiento de la persona hacia el logro de una meta, del mismo modo, es un proceso que revela la intensidad y permanencia del esfuerzo del sujeto por conseguir sus objetivos deseados.

En consecuencia, se entiende que la motivación forma parte del ser humano, y que orienta él o su comportamiento con firmeza e intensidad hacia el logro de sus metas u objetivos planificados, satisfaciendo sus necesidades y deseos expresados en

comportamientos, unidos a condiciones o acciones cotidianas que experimenta la persona.

### **2.2.7. Teoría de motivación de logro**

“La teoría de la motivación de logro se centra en los procesos cognitivos sociales como fuentes de motivación”. En los últimos veinticinco años, ha surgido como una de las más prominentes teorías de la motivación, al ofrecer una importante visión para analizar la influencia de los ambientes del aula en la motivación del estudiante y su aprendizaje” (Meece, Anderman y Anderman, 2006).

Atkinson (1965) a diferencia de autores, centraliza su atención en las diferencias individuales; señalando que las emociones anteriores de cada individuo determinan su acercamiento o evitación frente a actividades orientadas al éxito. Según (Turner y Meyer, 2004). Señala que las personas que reciben menor incentivo y hacen las tareas con mayor actitud positiva tienen la probabilidad de éxito es más, concluyendo “que ese incentivo sería más alto cuando la probabilidad de éxito fuera moderada, lo cual definió como un 50% de probabilidad de éxito”.

Entre los factores relevantes de la orientación de la conducta hacia el logro se halla el motivo de logro, las expectativas de éxito y el nivel del incentivo supone lograr el éxito en un período dado. El motivo de logro, proviene de dos tendencias las experiencias tempranas de socialización, y el deseo de lograr el éxito y el de evitar el fracaso. Las expectativas de éxito, convierten a la estimación que la persona tiene al



realizar la tarea y sus probabilidades de éxito en la actividad o tarea, estimación en algunas ocasiones se manifiesta cuando la persona dice o piensa como "es muy difícil para mí", "creo que puedo hacerlo", "esto lo hace cualquiera", entre otras. Por lo tanto, el grado de incentivo, se relaciona con el satisfacción del logro de la tarea, lo que implica el grado de desafío de la misma, el cual depende de su dificultad y está en relación inversa con las probabilidades de éxito (Alonso, 1992).

Esta teoría se centra principalmente en las intenciones de los estudiantes o las razones para actuar, haciendo una elección, y persistir en las diferentes tareas y/o actividades de aprendizaje. Es importante analizar la influencia de los ambientes de aula sobre la motivación de los estudiantes y su aprendizaje. Investigaciones focalizadas en la clase han examinado cómo los profesores pueden crear diferentes estructuras de meta u objetivos en el aula mediante el uso de distintas estrategias de enseñanza – aprendizaje (Meece Anderman y Anderman, 2006).

### **Teoría de las Metas de Logro**

Esta teoría diseña manera de idea importante que el sujeto es divisado como un cuerpo premeditado, encaminado por el objetivos con dirección a una meta que maneja de forma racional (Nicholls, 1984a). La base central de la Teoría de las Metas de logro descubre que la idea principal del sujeto consiste en trabajar fuertemente para mostrar que es competente y hábil en el ámbito del lograr alto. Comprendamos por logro de un alumno sea en lo que refiere al tema educativo, deportivo,

familiar y social, todo esto se puede complementar de apoyo externo y así ser guiado hacia la realización de sus metas, la idea principal del modelo tiene como base pilares, donde se inicia esta teoría. Para esto se cuenta con los siguientes conceptos como: las habilidades, constructo multidimensional y objetivos.

**Concepto de habilidad.** Algunas teorías clásicas sobre la motivación nos dicen que la Mientras que las teorías clásicas de la motivación consideran que la apreciación de habilidad es unidimensional, Nicholls (1984b) mencionan que hay dos concepciones sobre habilidades diferentes y estas determinaran dos objetivos diferentes para alcanzar las metas, unas encaminadas hacia la realización destreza, de ascenso, de instrucción, de mejora de una habilidad, y demás dirigidos hacia la realización de utilidad o de asimilación general.

**Constructo Multidimensional.** A diferencia de proposiciones que estudian la motivación de logro (Atkinson, 1977; McClelland, 1961), estas nos dicen que la motivación de logro como un hecho único, los estudios sobre las metas de logro, nos dicen que la motivación de logro es constructo multidimensional, constituido de medidas personales y sociales sobre contexto y desarrollo.

Metas. Son las que determinan nuestra conducta. Nicholls (1989) nos alcanza que cada ser humano es diferente de otro, por lo tanto su aprendizaje también lo será y por ende su rendimiento, esto dependerá de la situación o situaciones que se encuentre pues tales

influirán en la orientación final. Asimismo, el individuo realiza y cumple metas de acción con tendencia a la competición si desea mostrar su habilidad frente a otros, tiene predisposición al aprendizaje cuando procura exponer su habilidad, precisando el triunfo o frustración en función de la adquisición o no de las metas trazadas. En conclusión, deducimos por meta aquellas representaciones intelectuales elaboradas por diferentes individuos, estos tienen metas y ambientes diferentes, por lo tanto asumirán un comportamiento, la afectividad y la cognición en diferentes situaciones tanto en lo académico, en el trabajo, y otros contextos.

Así mismo, Maehr y Nicholls (1980) nos dice que el inicio al entender las conductas de logro de cada individuo es también reconocer su éxito y su fracaso los cuales son estados psicológicos de los sujetos en lo las personas es reconocer que el éxito y el fracaso son estados psicológicos de la persona basados en el considerando es estado subjetivo o la interpretación de la efectividad de la voluntad necesaria para la realización y ejecución. Asimismo, las metas de logro de cada individuo son el mecanismo central para calificar su capacidad y establecer su perspicacia acerca de alcanzar el éxito o, también el fracaso. Luego, el éxito o el fracaso posteriormente del resultado de una acción, obedecerán al reconocimiento dado por el individuo relacionado a objetivo de logro, claro está éxito para uno, puede interpretarse fracaso para otro.

Según Maehr y Nicholls (1980) indican que los individuos tienen diferentes definiciones sobre lo que es éxito o lo que es fracaso

cuando se encuentran en entornos de logro, peor han de mostrarse competentes a la hora de alcanzar sus metas. Para esto se formaron grupos en distintas categorías de conducta observadas alrededor del logro tomando como base las metas que originan a estas conductas, las cuales están para demostrar su capacidad, otras estas orientadas a la aprobación social, también orientadas al proceso de aprendizaje y conductas orientadas a la obtención de las metas. Algunas conductas orientadas a la manifestación de capacidad.

Conductas orientadas a la aprobación social. Estas conductas tienen como meta maximizar la posibilidad de exponer supremacía y conseguir con el reconocimiento social. Para este caso al conseguir el éxito y así poder conseguir ser aprobado socialmente, sea cual sea el resultado.

Conductas orientadas al proceso de aprendizaje de la tarea. El objetivo de la conducta es extender el ascenso durante el trascurso de aprendizaje, no tomando en cuenta la finalización del objetivo logrado, sino sentirme bien personalmente. Esto quiere decir, lograr significa haber dominado la tarea.

Conductas orientadas a la consecución de las metas. Aquí la conducta es haber logrado el objetivo final, sin tomar en cuenta aprendizaje o no de la tarea a realizar. Entonces el éxito o el fracaso serán están en función de lograr o no de las metas.

Nicholls (1984b, 1989), de lo anterior propone tres factores a los que según él se localizan unida la apreciación de éxito y fracaso. Son los siguientes:

- La percepción que tiene el individuo al demostrar su alta o baja habilidad.
- Las diferentes variaciones subjetivas de cómo se considera el éxito y el fracaso desde la pensamiento de habilidad que se ha utilizado.
- Su definición de habilidad están influenciada por cambios evolutivos, tanto disposicionales o situacionales. Los factores que intervienen en la implicación del individuo.
- Para tomar en cuenta una orientación u otra va a obedecer de elementos disposicionales y situacionales.

Cuando se dice sobre el factor disposicional hacen referencia sobre las características personales de cada uno de los individuos por las que tienen que ser orientada a la tarea o al ego, también denominado “orientaciones motivacionales”. Aunque, los factores situacionales hacen referencia a las características del entorno en el que se halla el individuo, estos factores pueden modificar la posibilidad de acoger un estado personal de implicación, esto se ha denominado “Clima motivacional” Nicholls, 1989.

### **Orientaciones motivacionales**

Dejando de lado la situación o el ambiente en la que se ubica el individuo, cada individuo tiene preferencias individuales o elijen el tipo de concepción de habilidad a utilizar, estas están consideradas como habilidades individuales, también llamadas “orientaciones motivacionales”. Nicholls (1989, 1992) nos dice que los

pensamientos, los estados afectivos y las conductas de los individuos en contextos de logro estos serán calificados como expresiones racionales de sus objetivos de logro. Teniendo en cuenta esto decimos que el significado de habilidad varía de un individuo a otro, y así ser la primordial discrepancia de la teoría de las fines de logro en relación al resto de teorías motivacionales. La perspectiva de las metas de logro, no toma en cuenta la habilidad como constructo unidimensional, al contrario defiende que existen dos conceptos de habilidad desde las cuales nacen otras perspectivas de meta primordiales que son perseguidas por los individuos en los contextos de ejecución (Nicholls, 1984a, 1984b).

Puesto que en una representación de alineación a la tarea la habilidad o capacidad no es igual de antemano y está a la vez puede verse incrementada el esfuerzo, fallar no significa ser incompetente, acaso como una falta de dominio y de aprendizaje. Nicholls (1984a) Lo denominó: “criterio de habilidad de implicación en la tarea”, para Dweck y Elliot (1983) “meta de aprendizaje” y para Ames (1984a) “meta de maestría”. Después en 1989, Nicholls, la renombró “orientación a la tarea”, esta fue la más utilizada hasta la actualidad por investigadores.

Otra de habilidad se pertenece como una forma fija, innata y general, ya que hace relación a los procesos de comparación social, aquí el sujeto califica su capacidad en comparación con los demás y el éxito o el fracaso dependerá de su valoración subjetiva la cual compara su habilidad con la de otros “relevantes”. De esta manera, estos

individuos trabajan mucho por no mostrar ser incapaces en comparación con otras personas. Por ejemplo, si ganan una competencia o al realizar alguna actividad al mismo nivel que otras personas pero con menor esfuerzo, pueden ser fuentes básicas de percepción competencia alta hacia otra persona dirigida al ego (Nicholls, 1984b, 1989), a esto lo denominó “criterio de habilidad de implicación en el yo” o “compromiso del yo”, por Dweck (1986) “meta de ejecución” y por Ames (1984a) “meta centrada en la habilidad”. En 1989, Nicholls la renombra como “orientación al ego”, esta es la más utilizada en la actualidad.

Entonces, la condición primordial de la teoría de la perspectiva de metas es que los individuos se enfrentan a las realidades de logro con metas orientadas a buscar sentirse competitivos y evadir creerse incompetentes. Las predicciones cognitivas, afectivas y conductuales tienen bases en las que se encuentran y de cómo interpretamos la competencia (a partir una orientación a la tarea y una orientación al ego) así mismo en el nivel de esa competencia. Esta teoría plantea una relación entre la orientación a la tarea y entre la orientación al ego, la habilidad percibida y relacionados esquemas de logro (Nicholls, 1989, 1992). Nicholls (1989), toma en cuenta que las alineaciones de cada meta disposicionales establecerán los objetivos de cada individuo en contextos de logro, y de cómo desempeñó las tareas, aparecerán sentimientos afectivos conectados con los resultados logrados, y se hallan asociadas, también, cómo es que los individuos organizan e

explican, de forma cómo está relacionado con sus metas de logro, el mundo que les rodea.

#### **2.2.8. La familia**

En el artículo 16.3, Declaración Universal de los Derechos Humanos Asamblea General de las Naciones Unidas en 1948; define lo siguiente:

La familia como el elemento natural y fundamental de la sociedad y tiene derecho a la protección de la Sociedad y del Estado. Según, Álvarez, (citado por Águila, 2013, p. 8) define que: La familia se ha denominado como una institución básica de la sociedad ya que constituye la unidad de reproducción y mantenimiento de la especie humana. Para este propósito cumple funciones importantes en el desarrollo biológico, psicológico y social del hombre, y ha asegurado, junto a otros grupos sociales, la socialización y educación del individuo para su incorporación en la vida social y la transmisión de valores culturales de generación en generación. La sociedad descansa en la familia como entidad llamada a garantizar la vida organizada y armónica del hombre.

Estudios de la psicología del desarrollo referidos por Florezano y Papalia (1997), quien cita en su módulo de OEA-CIDI-SEP-2003, señala, que la familia es el primordial transmisor de los conocimientos, valores, actitudes, roles y hábitos que transmite de generación en



generación, sin olvidar que para llegar a ser adultos íntegramente desarrollados, deben ser capaces de autodirigirse, de realizarse como personas y contribuir en su desarrollo personal, social, insertándose en la sociedad como personas de bien, estos logros tienen como basamento las interacciones de la familia y la escuela, complementarias en la socialización y formación de sus miembros.

#### **2.2.9. Tipos de Familias.** señalamos los siguientes tipos de familia:

**Familias Extensas.** Está representada por todos los miembros relacionados por común ascendencia. Caracterizada por las convivencias de varias generaciones, en una misma vivienda.

**Familia Nuclear.** Este tipo de familia está constituida por los padres e hijos, vinculados por estrechos lazos emocionales. Se convirtió en una entidad más independiente, es así que los integrantes cumplen diferentes roles, el acceso de la mujer al trabajo y de sus derechos, el divorcio, la divulgación de los derechos del niño. La familia nuclearse asienta en el matrimonio o en las uniones de hecho llamados concubinatos.

**Familia Monoparentales.** Puede estar constituida por el padre o la madre, sino uno de ellos el responsable de la tutela de los hijos. Es una familia frecuente debido a la presencia de divorcios o separaciones.

**Familias Pluriparentales reorganizadas.** Constituida por padres separados, viudos y vueltos a casar, creándose otra familia. Los miembros vienen de vivir una experiencia anterior, no poseen lazos sanguíneos.

**Familias Binucleares.** Son familias representadas sin hijos, padres solos. Familias de Acogida: integrada por hijos que no viven con sus padres biológicos.

**Familias sin Núcleo:** conformada por miembros emparentados entre sí que pertenecen a una misma familia, pero que entre ellos no hay una relación paterno filial o conyugal.

**Familias con tres o más núcleos:** viven hasta con tres generaciones, se hace referencia a grupos de familias con padres del mismo sexo podemos también considerar la convivencia de personas que no poseen lazos consanguíneos.

#### **2.2.10. Funciones de la familia**

Desde el punto de vista social la familia cumple unas funciones (Freixa, 1995). “Como en toda institución social, tienen que ver con la satisfacción de las necesidades de sus miembros”. Se podría hacer un resumen de las funciones de la familia:

1. Económica: proveedora de la parte material.
2. Cuidado físico: administrar la seguridad, sosiego y rehabilitación.
3. Afectividad: dar cariño, amor, estima.
4. Educación: brindar facilidades referentes al aprendizaje, un ambiente social seguro.
5. Orientación: consejo.
6. Socializadora: fuente del origen de la socialización, adquiere los primeros conocimientos

7. Reproductiva: trasciende la perpetuación de la especie. Da la oportunidad a la sociedad para asegurar su permanencia y la continuación de la misma.

**2.2.11. Dimensiones de la familia:** Pourtois y Desmet (1997), mencionan las necesidades fundamentales de los niños en un marco psicopedagógico, donde consideran dimensiones que explican la construcción de la identidad del sujeto a lo largo del proceso de socialización y personalización:

**Dimensión Afectiva:** se muestra mediante la búsqueda de vínculos y de afiliación. Para que el que el niño crezca y se desarrolle debe estar representados por las necesidades de vinculación, aceptación y proyección.

**Dimensión Cognitiva:** es necesaria la realización del desarrollo de todo ser humano, imprescindible para actuar sobre su entorno, comprenderlo y dominarlo, de tal forma que la necesidad de curiosidad del niño, se atienda a través de la estimulación, experimentación y el reforzamiento.

**Dimensión Social:** la socialización pasa por la necesidad del sujeto de diferenciarse en su grupo de origen y de individualizarse. Este proceso implica responder a las necesidades de comunicación, de coordinación y requiere la existencia de estructuras que sean suficientemente flexibles para suscitar el sentimiento de pertenencia al medio de procedencia y abrirse al mundo exterior.

**Dimensión Ética:** indispensable para el desarrollo y

adaptación del sujeto y que fundamenta la elaboración de la ideología. Es una búsqueda de valores humanos esenciales (el bien, la verdad y la belleza).

### **2.2.12. La adolescencia**

La adolescencia ha sido definida por la Organización Mundial de la Salud como: “el período de la vida en el cual el individuo transita desde los patrones psicológicos de la niñez a los del adulto, adquiere la capacidad reproductiva y la independencia de los adultos, fijando límites entre los 10 y los 19 años”. Alejandro, (2105)

La adolescencia es una definición moderna como una de las etapas específicas del desarrollo humano, esto a finales del siglo XX, se encuentra unido a los cambios económicos y culturales. La etapa de la adolescencia da inicio a cambios puberales, con características biológicas, psicológicas y sociales. En la adolescencia se unen tres procesos básicos. 1. La aceleración puberal del crecimiento, esto puede ocurrir en 2 o 3 años, aquí hay aumento de peso y talla, 2. Maduración sexual seguido del cambio psicosocial, 3. Relaciones grupales, cambios en el ámbito escolar. Durante estos cambios aparecen crisis, conflictos y contradicciones en algunos casos. Durante este proceso puede ser que no ocurran al mismo tiempo distintos aspectos como biológico, emocional, social e intelectual.

Aquí influye el sexo, las creencias y el ambiente donde se encuentra el adolescente. La adolescencia no es una simple etapa de adaptación referida a los cambios corporales si no de grandes determinaciones hacia conseguir su independencia tanto psicológica

como social. Es un periodo de aprendizaje y autodescubrimiento pues se pasa de la infancia dependiente a la adultez independiente mediante una mutación dinámica, esto paso de manera gradual y de manera individual, el adolescente experimenta cambios en su crecimiento y maduración, en los aspectos de su vida de manera global.

Alejandro,

(2105)

Todo tiene la finalidad de lograr:

- Identidad, acertar al hallar sentido coherente a su vida.
- Integridad: entender y comprender lo que está bien y lo que está mal.
- Independencia psicológica, capacidad para tomar decisiones, interrelacionarse en forma madura, como adulto.
- Independencia física, adaptación de los cambios físicos, el crecimiento biológico y su independencia económica.

### **Etapas de la adolescencia**

- **Desarrollo físico:** este se caracteriza por cambios físicos con influencia social, cultural y familiar, dichos cambios afectan los órganos y la estructura corporal, y el desarrollo de los caracteres sexuales secundarios, acompañados de maduración cerebral y psicológica que terminan con la adquisición de su personalidad adulta. Otros factores que intervienen en esta etapa es la alimentación, la zona geográfica donde vive, el nivel de vida, el patrón familiar. Aquí se inicia también el desarrollo sexual que se caracteriza por la maduración de los órganos sexuales, y da inicio a la capacidad reproductiva También cambios hormonales que se

inicia en el nivel cerebral, ovarios y los testículos, estos aumentan su tamaño y fabrican elevadas cantidades de hormonas como el estrógeno en mujeres y la testosterona en los varones.

- **Desarrollo psicológico y social:** la tarea central de este periodo es la búsqueda de identidad personal, veremos algunos aspectos: aceptar su propio cuerpo, el conocimiento objetivo y aceptar la personalidad propia, su identidad sexual, su identidad vocacional, la ideología propia y su identidad moral. Otra tarea es el logro de su autonomía, unido lo emocional y lo material, la independencia de sus padres, tiene que autorregular sus emociones y las habilidades que esas se relacionan positivamente buscando su bienestar y desarrollo psicosocial.

- **Desarrollo cognitivo,** se da igual de rápido que el desarrollo físico, el pensamiento concreto, operatorio y concreto al abstracto u operatorio formal. Es la fase de pensamiento concreto, los adolescentes cuentan con limitada capacidad de proyectar y piensan como ellos lo hacen, conocida como la “fábula del yo”. Gradualmente adquieren habilidades de razonamiento, incluyendo habilidades sobre razonamiento hipotético-deductivo, para la mejor resolución de problemas de manera sistemática y lógica. Se da el proceso de meta cognición, “piensan sobre su propio pensamiento, por ejemplo escribir en su diario.

- **Desarrollo emocional.** Es el más lento y difícil, llamado desarrollo moral, crecimiento personal el cual requiere de un aprendizaje. En

el inicio al mucha impulsividad, intensos sentimientos acompañados de cambio de humor. Esta fragilidad emocional se manifiesta cambios de ánimo y de conducta, magnifican la situación personal, con ello se ve una falta de control de impulsos y de una ratificación y de privacidad. Muchas veces se sienten invulnerables, omnipotentes, asumiendo conductas a veces nocivas para su salud.

- **Desarrollo familiar.** Aquí se redefinen los roles, existe alejamiento de la familia, buscan el apoyo de los amigos, alrededor de los 14 buscan tener privacidad y su intimidad, también marcar límites firmes y adecuados, se puede dar confrontaciones entre padres e hijos, buscan y desean tener una familia ideal, buscan tener autoafirmación de su propia autonomía, el alejamiento familiar y quiere tener cerca a sus iguales, se da el egocentrismo solo se preocupan de ellos mismos.
- **Desarrollo escolar y laboral.** Se con el cambio de la educación primaria a la secundaria, va a cambiar la forma de trabajo y son los más pequeños en el nivel secundario en el centro educativo. Se comienza las presiones sobre su futuro laboral y el desarrollo de su competitividad, luego la entrada a la universidad, luego esto sería un paso para su independencia, comienzan a rodearse algunas veces con universitarios. Existen diferencias en adolescentes que trabajan, con adolescentes que estudian, e influye en el grado de madurez.

### **2.2.13. La familia, primera escuela y la adolescencia**

La familia es el primer núcleo educativo, el cual ha sido objeto de estudio de muchos profesionales de las disciplinas de psicología y la pedagogía general, especialmente para los profesionales que se dedican al área de la educación, y el desarrollo del niño en la primera fase de su infancia (1 a 6 años) en el progreso de sus aprendizajes. Hoy en día recientes estudios relacionados con la neurociencia han revelado enormes posibilidades de aprendizaje y desarrollo del niño en la etapa educativa del nivel inicial, permitiendo potenciar la gran plasticidad del cerebro humano, permitiendo el desarrollo biopsicosocial del estudiante.

En el transcurso del desarrollo humano, la comunicación es un factor social que rodea al ser humano. Desde esta perspectiva la familia juega un rol muy importante como mediador, facilitador de esa apropiación y su función educativa, dejando una serie de atributos en los hijos, permeando el amor, de íntima comunicación emocional hacia sus padres. La influencia familiar en la educación infantil se da desde muy temprano, promoviendo el desarrollo social, físico, intelectual y moral de su desarrollo, sobre una base emocional muy sólida.

Cuando existe en la familia la responsabilidad de atención y bienestar, los niños desde muy temprana edad, muestran seguridad, que es reflejada cuando al niño se le carga, arrulla o atiende en la satisfacción de sus necesidades, no actitud no desaparece, sino que se



va modificando en el proceso de su desarrollo biológico y psicológico. La comunicación afectiva y efectiva, cuando se da desde temprana edad, ésta perdurará como un sello de afecto y marcará en los niños una buena actitud en su vida. Es en el hogar, donde aprenderán, quienes son, que pueden y que no pueden realizar, aprenderán a respetar sus padres, a ser disciplinados en las diferentes actividades como el orden, el aseo, además, aprenderán otros aspectos relacionadas con su contexto, con su historia y sus identidad nacional, todo ello depende del contexto y del grupo humano que lo rodea.

Según, Sánchez (2015) en su artículo “*El adolescente y su familia*”, expresa que la familia constituye un modelo sistémico, donde se da un conjunto de relaciones, que cada uno de sus miembros que la integran interactúan como un engranaje y que le dan una característica o particularidad específica que va más allá de sus necesidades o superposición de sus características particulares e individuales de la persona. El adolescente en grupo familiar se sitúa en este sistema de relaciones, el cual va determinar la conducta de sus miembros que es interdependiente y bilateralmente regulada, que se va modificando con el tiempo, generando ciertos patrones de interacción que rigen el funcionamiento favorable entre sus pares o sus miembros familiares. La familia es responsable de transmitir a sus miembros los valores y creencias propias de la cultura donde se desarrolla o pertenece el adolescente. La existencia de buenos mecanismos de comunicación en la familia permiten no solo un adecuado intercambio de información, sino

también, permite que la familia sea más funcional en los roles, funciones y conductas, de tal manera, que si la familia se desenvuelve como sistema, los cambios evolutivos y sociales serán o podrán enfrentarse de manera adecuada y fructífera, en tal caso, cuando nuestros hijos lleguen a esta etapa, no se sientan extraños en una sociedad diversa, donde existe muchas oportunidades como amenazas.

*La adolescencia de los hijos*, según González (1992), en esta etapa de los adolescentes, ciertos padres toman una actitud permisiva y autoritaria, debido a los fluctuantes comportamientos de los adolescentes, que generan en los padres temor, irritación, inseguridad e impaciencia por sus comportamientos. Por tal razón, es necesario el desarrollo de mecanismo de comunicación para comprender la necesidad y demandas de sus hijos para brindarles una buena orientación y adquieran experiencias nuevas y aprendan a conocer sus límites, y de esta forma ayuden al desarrollo del adolescente y no lo obstaculicen. Es importante resaltar la necesidad de ser guías de los hijos y manejar el tema de autoridad de manera racional, conociendo lo bueno y lo malo de un hecho que no haya sido previsto.

En esta etapa nuestros hijos salen más de la casa, convirtiéndose este caso en un problema difícil de manejar y mantener o manejar la autoridad o rol que tenemos como padres. Por ejemplo, para una madre era habitual tratar a su hija adolescentes todavía como si fuera una niña, se da cuenta que ella se está convirtiendo en una mujer eficiente, esto hace difícil la relación entre ambas. En el caso del padre

que cree su hijo todavía es un niño pero también ya es todo hombre. Esto puede causar conflictos y difícil de manejar.

Los adolescentes en este caso requieren de los padres su apoyo, sentirse tomados en cuenta, todo esto hace que enfrenten los cambios tanto físicos como psicológicos y sociales. A este le inquietad como se ve, que imagen tiene, se compara con otros, le preocupas que planes tienes los padres hacia ellos. Es frecuente que las posibilidades de sentirse ofuscados por que los padres, puestos estos todavía sientes que no alcanzaron las metas que planificaron, lo cual hace el trabajo más difícil con los adolescentes ya que tiende a abrumarlos constantemente.

#### **2.2.1.4. Evaluación Censal de Estudiantes (ECE)**

La Evaluación Censal de Estudiantes (ECE) que realiza el Ministerio de Educación es una herramienta que viene siendo aplicada anualmente, con objetivo de conocer qué y cuánto han aprendido los estudiantes en las competencias evaluadas. Ministerio de Educación. (2016). Dicha evaluación se aplica a los estudiantes de segundo y cuarto grado de primaria, y en algunos departamentos del país a los estudiantes de cuarto grado de primaria que tienen una lengua materna originaria distinta al castellano y asisten a una escuela que desarrolla educación intercultural bilingüe (EIB). Las pruebas se realizan tanto en las escuelas públicas y privadas del país.

Los objetivos de la ECE:

- Brindar información a los directores, docentes, padres de familia, como también a los funcionarios de la DRE, UGEL y del MINUDE

para ellos puedan tomar decisiones informadas a fin de mejorar los aprendizajes de los estudiantes de acuerdo a los niveles en que se encuentran.

- Realizar comparaciones de los estudiantes a lo largo del tiempo.
- Informar al país acerca de los logros de aprendizaje alcanzados por los estudiantes de los grados evaluados.

Porque es importante la evaluación censal de estudiantes.

- Para las instituciones educativas, para los directores y docentes, pues les permite identificar con mayor asertividad los aspectos que se deben reforzar en la aplicación de las competencias evaluadas de esta manera se puede tomar acciones informadas para mejorar los aprendizajes.
- Para los padres de familia, es de mucho valor para que desde la casa se pueda complementar lo que en la escuela propone y así reforzar los aprendizajes de los estudiantes, para poder ayudarlos a mejorar o mantener su desempeño escolar.
- Para los estudiantes, porque les permite conocer cuáles son sus debilidades y fortalezas en las áreas en las que fueron evaluados, para poder esforzarse más en lo que les faltó lograr o mejorar aquello que ya han logrado.
- Para las Direcciones Regionales de Educación (DRE), las Unidades de Gestión Educativa Local (UGEL) y el MINEDU: a partir del conocimiento del avance en los aprendizajes de los estudiantes, se contribuye a la toma de decisiones informadas a fin de establecer políticas educativas más efectivas basadas en evidencias, y así velar

responsablemente por el desarrollo educativo nacional, regional y local.

- Para el Estado: porque a partir de la información sobre el nivel de los aprendizajes, pueden establecer políticas educativas más efectivas basadas en evidencias.

### **Resultados de la Evaluación Censal de Estudiantes ECE**

Según el Ministerio de Educación (Minedu), es un logro significativo que se haya registrado un incremento de 7.5% en el área de matemática, entre el 2015 y el 2016. Antes, de 100 estudiantes del segundo grado de primaria, 27 lograban resolver un ejercicio matemático. Hoy de ese mismo grupo, 34 responden correctamente.

"Este es un gran avance. Claro, la cifra base (34.1%) sigue siendo baja y está lejos de lo que queremos llegar, pero nos dice que estamos en el camino correcto. Desde el 2013 hasta el 2016, según las ECE, se ha duplicado el número de estudiantes que resuelven problemas matemáticos (del 16.8% al 34.1%). También se ha reducido en 50% la cifra de alumnos que no entendían estos ejercicios entre el 2007 y el 2016 (del 56.5% al 28.6%). Por ello debemos seguir con algunas acciones, innovar en otras y repensar nuevas estrategias a fin de tener más resultados positivos".

Sin embargo, la misma Martens reconoce que hay un descenso en los aprendizajes en el área de lectura. Esta situación no se observaba desde el 2007, año en el que se empezaron a realizar estas pruebas a

nivel nacional. En la ECE 2015, el 49.8% de escolares de segundo de primaria entendían lo que leían (nivel satisfactorio). No obstante, este número en la ECE 2016 se redujo a 46.4%; es decir, se registró una baja de 3.4% de un año a otro. Los alumnos del segundo grado de primaria de las instituciones educativas privadas no respondieron correctamente las preguntas de comprensión lectora de la ECE 2016. En ese sector se registró un descenso de 10%; mientras que en las escuelas públicas hubo una baja de 1%, a diferencia de la ECE 2015. "Esta es una llamada de atención para que los colegios particulares mejoren su enseñanza. La oferta es grande, pero debemos acompañar sus acciones", aseveró la ministra de Educación. En los últimos años se ha observado que los estudiantes de colegios privados han retornado a los planteles públicos, por lo que recomendó que estos últimos sean más atractivos para que esta tendencia continúe.

En tanto, en comunicación, la diferencia entre lo urbano y rural se redujo de 36.7% en 2015, a 34.4% en 2016. Estamos realizando estudios con organismos internacionales y evaluamos intervenciones exitosas de países", dice la titular del Minedu, y añade que ese es el desafío del actual gobierno. El 51% de alumnos de 2° de media no sabe sobre historia y geografía. En la ECE 2016, los alumnos de segundo año de secundaria respondieron por primera vez preguntas sobre historia, geografía y economía. Pues bien, los resultados son preocupantes.

El 51% de estudiantes no pudo responder correctamente las preguntas referidas a estas materias. Solo el 15% lo hizo y el 34% está

en proceso de lograrlo. Estos resultados demuestran que se debe trabajar mucho más en materia de ciudadanía.

Los estudiantes de segundo de media también fueron evaluados en matemática y lectura. En la primera área se registró un incremento de 2% en el nivel satisfactorio, al pasar de 9.5% en el 2015 a 11.5% en el 2016. En tanto, en lectura se redujo de 14.7% en el 2015 a 14.3% en el 2016. En secundaria, en matemática como en lectura, más del 50% de alumnos de segundo grado no logran resolver ejercicios ni entender lo que leen.

#### **HIPÓTESIS:**

- El nivel de Motivación de Logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes 2017, es bajo.
  
- El nivel de las dimensiones de motivación de logro, según edad 14, 15, 16, 17, 18 y 19 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017, es bajo.
  
- El nivel de las dimensiones de motivación de logro, según sexo masculino y femenino en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017, es bajo.

### **III. METODOLOGÍA.**

#### **3.1. Tipo y nivel de la investigación:**

La presente investigación es de tipo cuantitativa, de nivel descriptivo.

Hernández, (2015) refiere: “el enfoque cuantitativo como método usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de procedimiento y probar teorías”. Asimismo, está basada en la observación de comportamientos naturales, discursos, respuestas abiertas para la posterior interpretación de significados (Ibáñez, 1992). Es descriptivo porque sostiene que “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice.

Describe tendencias de un grupo o población” (Hernández, (2015).

### **3.2.Diseño de la investigación:**

La investigación tiene un diseño No experimental, transversal, y prospectiva; según Sampieri (2015), conceptualiza la investigación no experimental en la cual las variables no fueron manipuladas por el investigador, transaccional o transversal porque fue medida en un solo momento y espacio, respectivamente, y prospectiva porque la población sujeta al estudio se observó a través del tiempo o se conocerán en el proceso de la investigación.

**Esquema:** El investigador busca y recoge información relacionada con el objeto de estudio, no presentándose la administración o control de un tratamiento. Se define el siguiente esquema:



Donde:

M: Muestra con quien(es) vamos a realizar el estudio.

O: Información (observaciones) relevante o de interés que recogemos de la muestra.



### 3.3.Población y muestra:

#### 3.3.1. Población:

La población está constituida por los estudiantes de la Institución educativa “Perú Canadá” Tumbes. Chávez (2009) expresa, que la población es el universo de la investigación, sobre la cual se pretendió generalizar los resultados, y que está constituida por características que se deben delimitar con la finalidad de establecer los parámetros muestrales, incluyendo la totalidad de los sujetos, objetivos, fenómenos o situaciones que se desean investigar.

#### 3.3.2. Muestra:

La muestra, está constituida por 110 los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria, como se describe en la Tabla siguiente. Bavaresco (2004) refiere, que la muestra es un subconjunto de la población. Del mismo modo, se describe que la muestra en el proceso cualitativo es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia (Hernández et al 2008, p.562).

*Distribución de la muestra de estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria, según grado académico y sexo*

Nivel	4° Grado		5° Grado		Total Muestra	
	H	M	H	M	H	M
Secundaria	34	27	25	24	59	51
Total	61		49		110	

**Criterios de Inclusión:**

- Estudiantes con asistencia regular.

**Criterios de Exclusión:**

- Estudiantes con habilidades diferentes que les impide contestar correctamente la prueba.

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

**3.4.1. Definición conceptual y operacional de las variables.**

**Motivación de logro:**

**Conceptual:** Para McClelland, (1989), desarrolla la motivación de logro, conjuntamente con la motivación de afiliación y poder. La podemos definir como "...tendencia del sujeto a buscar el éxito en situaciones desafiantes que supongan un reto, es decir, que impliquen demostrar.

**Operacional:** Se toma como los puntajes obtenidos del cuestionario aplicado a los estudiantes el instrumento de motivación de logro. En esta Prueba la motivación de logro está formada por los indicadores del 1 al 18 como se muestra en el anexo 1: "Motivación de Logro". - Escala ML1 1996. Estas acciones están orientadas al logro y Conductas que despliega por el estudiante de la Institución educativa y de cómo lo orientan a la consecución del éxito en tareas evaluadas con estándares de excelencia.

**3.4.2. Operacionalización de la Variable**

**Dimensiones:**

Afiliación
Poder
Logro

**Indicadores:**

Afiliación: suma los valores alternativa “A”
Poder : suma los valores alternativa “B”
Logro : suma los valores alternativa “C”

**Valores o categorías:**

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

**3.5. Técnica e instrumentos de recolección de datos****3.5.1. Técnica**

Las técnicas que se aplicarán para la ejecución del presente proyecto de investigación en la recolección de datos; se utilizará la encuesta. Estas técnicas persiguen indagar la opinión y recoger la información de gabinete de los estudiantes de la Institución Educativa.

**3.5.2. Instrumento**

El instrumento de aplicación para el recojo de información es el cuestionario Escala de Motivación de Logro ML 1 (Vicuña, 1996). Herramienta constituida por un conjunto de preguntas formuladas que opinan sobre el tema de estudio o problema, direccionada sobre la variable de investigación.

El instrumento para el análisis documental, es la ficha de verificación del sexo y edad del estudiante.

## 1. La Escala de Motivación del Logro ML –1996

### **Ficha técnica:**

Autor : Dr. Luis Vicuña Peri.

Colaboradores: Ps. Héctor Manuel Hernández Valz y Rune A. Mengonu

Año : 1996.

Revisión : 2004

Procedencia : Lima - Perú.

Administración: Colectiva e individual.

Duración : 20 minutos (aproximadamente).

Objetivos : Explora la motivación de logro

Basado en la teoría de Mc McClellan D.

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

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

**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

CHI cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces, a un nivel del 0.01 de significación.

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

### 3.6. Plan de Análisis:

El análisis de los datos se realizará por medio de análisis estadísticos descriptivos como son el uso de tablas de distribución de frecuencias porcentuales; El procesamiento de los datos se realizará utilizando el programa estadístico informáticos Microsoft Excel 2010.

### 3.7. Matriz de Consistencia del Proyecto

#### “MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE CUARTO Y QUINTO GRADO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA “PERÚ – CANADÁ” TUMBES, 2017“

PROBLEMA	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA	TÉCNICAS
¿Cuál es el nivel de motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá” Tumbes, 2017?	Motivación de logro	Afiliación	Edad	<p><b>Objetivo General:</b></p> <p><input type="checkbox"/> Determinar el nivel de Motivación de Logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes 2017.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p><input type="checkbox"/> Determinar el nivel de las dimensiones de motivación de logro, según edad 14, 15, 16, 17, 18 y 18 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017.</p> <p><input type="checkbox"/> Establecer el nivel de las dimensiones de</p>	<p><b>Hipótesis General:</b></p> <p>- El nivel de Motivación de Logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundario de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes 2017, es bajo.</p> <p><b>Hipótesis específicas:</b></p> <p>- El nivel de las dimensiones de motivación de logro, según edad 14, 15, 16, 17, 18 y 18 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017, es bajo.</p>	<p><b>Tipo</b></p> <p>cuantitativo</p> <p>Nivel Descriptivo</p> <p><b>Diseño</b></p> <p>No experimental transversal</p>	<p>Encuesta</p> <p>Instrumento</p> <p>Escala de Motivación de logro ML – 1996 – Vicuña.</p>
			Sexo				
			Poder				

				<p>motivación de logro, según sexo masculino y femenino en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017.</p>	<p>- El nivel de las dimensiones de motivación de logro, según sexo masculino femenino en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017, es bajo.</p>	<p><b>Población</b> I.E. Perú- Canadá Tumbes.</p> <p><b>Muestra</b> 110 estudiantes de cuarto y quinto de educación secundaria de la I.E.: “Perú Canadá”</p>
		Logro				

### 3.8.Principios éticos.

En la presente investigación se valoró los siguientes aspectos éticos: Se aplicó el cuestionario a los estudiantes del cuarto y quinto de secundaria de la institución Educativa “Perú – Canadá”, indicándoles que será anónima y que la información obtenida es solo para fines del trabajo de la investigación. Toda la información obtenida por la evaluadora se mantiene en secreto y se evitará ser expuesto respetando la intimidad de las familias, siendo útil solo para fines de la investigación. Se informó a las familias de la investigación, cuyos resultados se plasmaron en el trabajo de la investigación. Solo se trabajó con las familias que acepten voluntariamente participar en el presente trabajo. Si es factible estudiar el fenómeno en cuestión, así mismo conté con los recursos necesarios para la realización de la misma.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Resultados

**Tabla I**

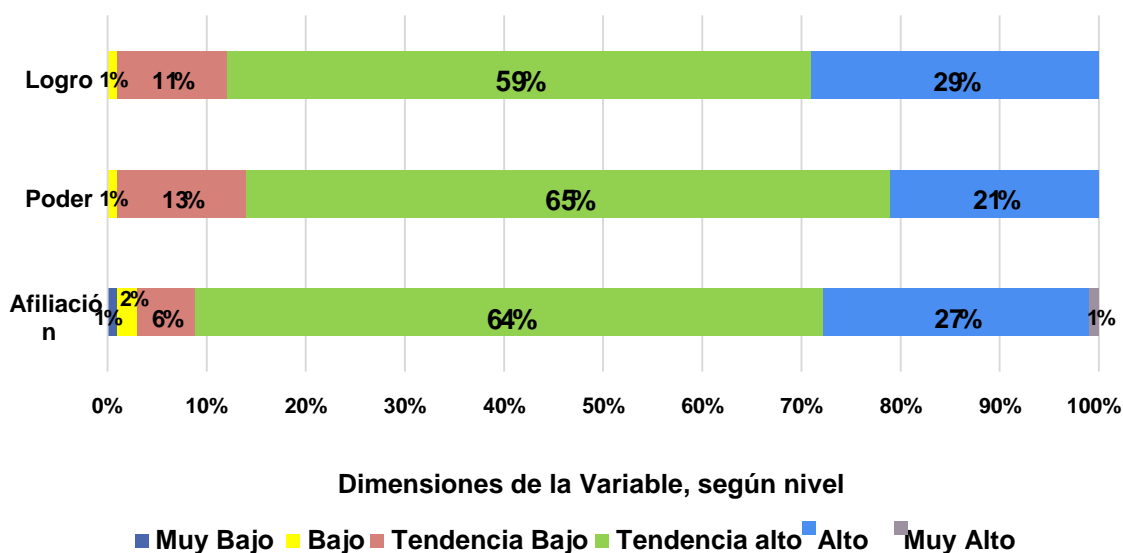
Nivel de motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017.

Categoría de Motivación	Afiliación		Poder		Logro	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Muy Bajo	1	1	0	0	0	0
Bajo	2	2	1	1	1	1

Tendencia Bajo	6	6	14	13	12	11
Tendencia alto	69	64	70	65	64	59
Alto	29	27	23	21	31	29
Muy Alto	1	1	0	0	0	0
Total	108	100%	108	100%	108	100

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

**Figura 01** Nivel de Motivación de Logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017.



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

En la Tabla I y gráfico 01, muestran que el mayor porcentaje de estudiantes se ubica en las tres dimensiones en el de “Tendencia alta”, el 65% en la dimensión Poder, 64% en Afiliación y 59% en Logro. Y también observamos que ellos tienen un nivel “alto”, en las 3 dimensiones: Logro con el 29%, Afiliación con 27% y 21% en la dimensión Poder.

En el nivel “Tendencia Baja”, la dimensión Poder con 13%, Logro con 11% y Afiliación con 6%

En el nivel “Bajo”: afiliación 2%, logro y poder con el 1%. Los que se ubicaron en el nivel de “Muy baja” y “Muy Alto” obtuvieron el 1%.



**Tabla II**

Nivel de las dimensiones de motivación de logro, según edad en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017.

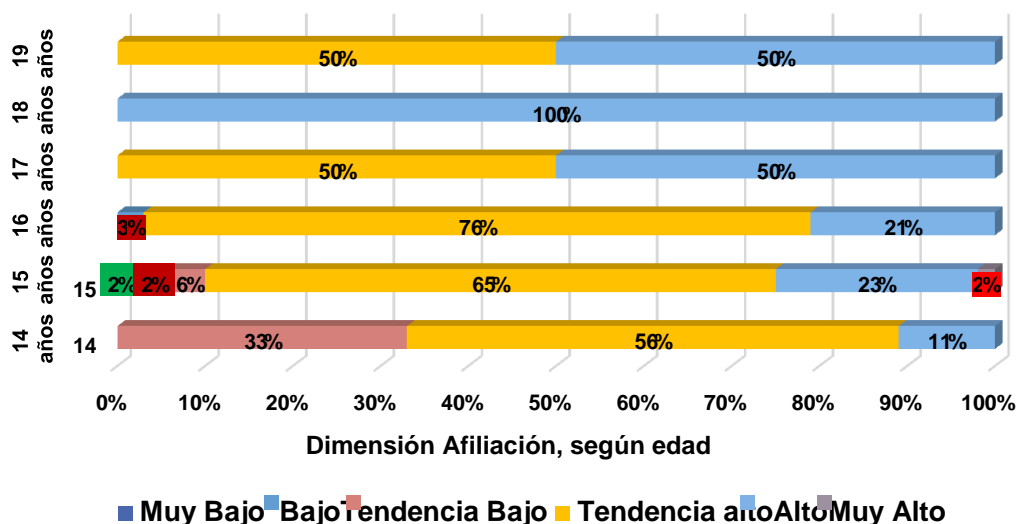
Dimensión	Escala de Valoración	14 años		15 años		16 años		17 años		18 años		19 años		Total	
		Fi.	%	Fi.	%	Fi.	%	Fi.	%	Fi.	%	Fi.	%	Fi.	%
Afilación	Muy Bajo	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
	Bajo	0	0	1	2	1	3	0	0	0	0	0	0	2	2
	Tendencia Bajo	3	33	3	6	0	0	0	0	0	0	0	0	6	5
	Tendencia alto	5	56	34	65	22	76	7	50	0	0	1	50	69	64
	Alto	1	11	12	23	6	21	7	50	2	100	1	50	29	27
	Muy Alto	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
	<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>52</b>	<b>100</b>	<b>29</b>	<b>100</b>	<b>14</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>108</b>	<b>100</b>
	Poder	Muy Bajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bajo		0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Tendencia Bajo		2	22	7	14	4	14	1	7	0	0	0	0	14	13
Tendencia alto		7	78	34	65	15	52	10	71	2	100	2	100	70	65%

	Alto	0	0	10	19	10	34	3	21	0	0	0	0	23	21
	Muy Alto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>52</b>	<b>100</b>		<b>100</b>	<b>14</b>	<b>99</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>108</b>	<b>100</b>
Logro	Muy Bajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Bajo	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
	Tendencia Bajo	2	22	5	10	3	10	2	14	0	0	0	0	12	11
	Tendencia alto	6	67	33	64	18	62	6	43	0	0	1	50	64	59
	Alto	1	11	13	25	8	28	6	43	2	100	1	50	31	29
	Muy Alto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>52</b>	<b>99</b>	<b>29</b>	<b>100</b>	<b>14</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>108</b>	<b>100</b>

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

**Figura 02**

Nivel de motivación de logro, dimensión Afiliación, según Edad en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017

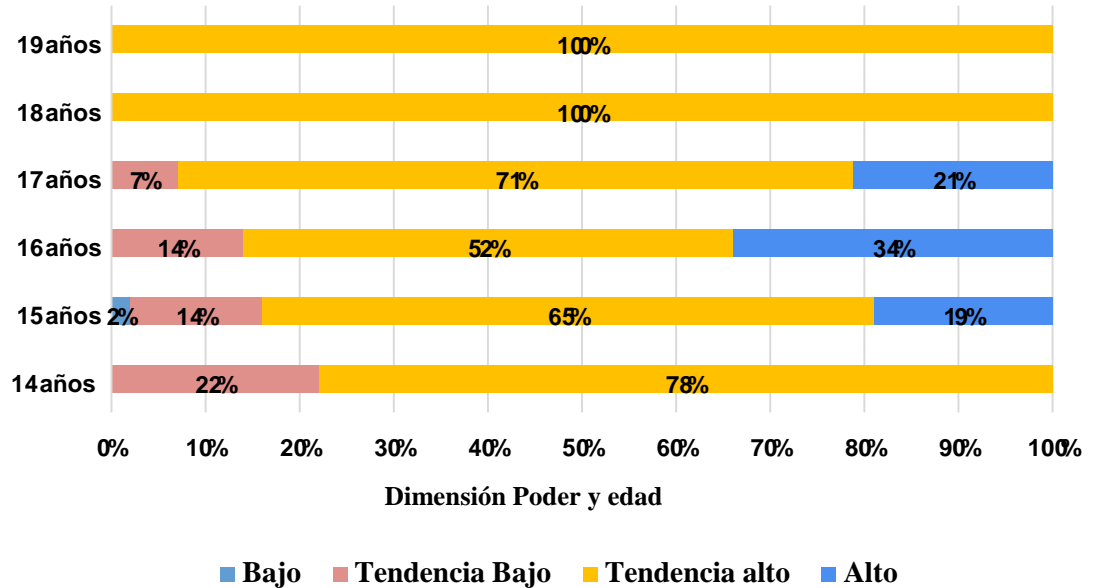


Fuente: Escala de Motivación de logro M-L Luis Vicuña Peri. (1996)

**Figura 03**

Nivel de Motivación de logro de la dimensión Poder, según edad en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa

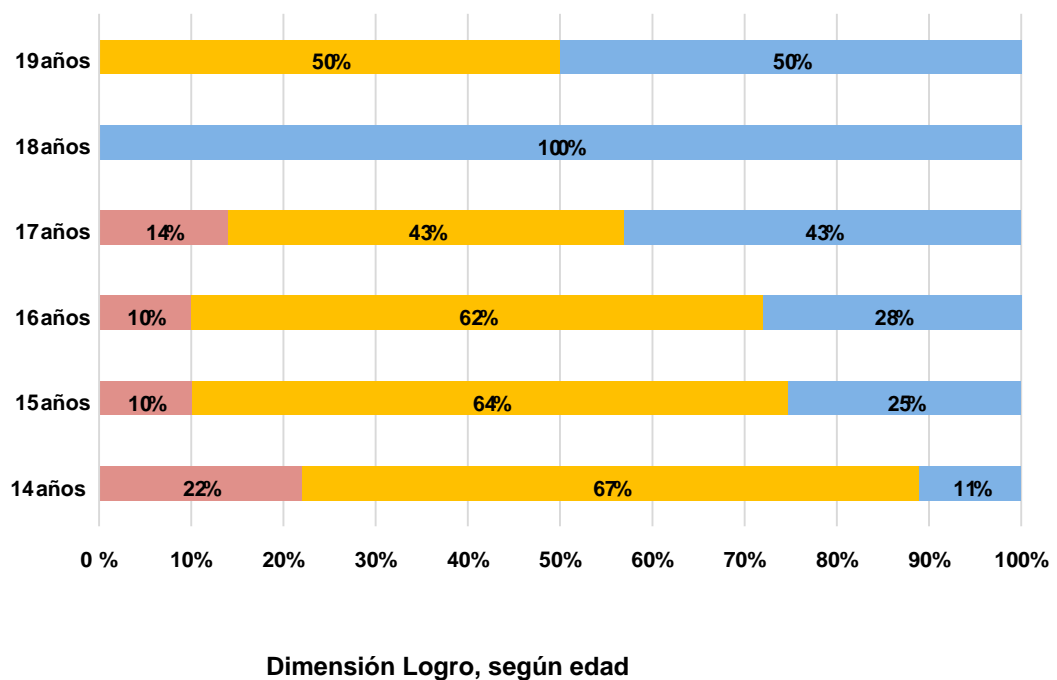
“Perú Canadá”, Tumbes, 2017



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

**Figura 04**

Nivel de motivación de logro, de la dimensión Logro, según Edad en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú- Canadá”, Tumbes, 2017.



## ■ Tendencia Bajo ■ Tendencia alto ■ Alto

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

En la Tabla II, gráfico 2, dimensión afiliación, en el nivel “muy alto” se obtuvo: 2% en estudiantes de 15 años, en el nivel de “alto” 11% en los de 14 años, 23% en 15 años, 21% en los de 16, 50% en los de 17, 100% en los 18 y un 50% en los 19 años, en el nivel de “Tendencia Alta”, 56% los de 14 años, 65% fue de 15 años, 76% de 16 años, 50% de 17 años, y solo 50% en los de 19 años; en el nivel de “Tendencia Baja”, 33% de 14 años y 6% en los de 15 años; en el nivel de “bajo”, 2% en 15 años, 3% en 16 años y por último en el nivel de “muy bajo” 2% en los estudiantes de 15 años.

En la dimensión “Poder”, tenemos en el nivel “alto” un 19% en los estudiantes de 15 años, 34% en los de 16 años, 21% en los de 17 años, seguido del nivel de “Tendencia alto” con 78% en el grupo de los de 14 años, 65% en los de 15 años, 52% en los de 16 años, 71% en los 17 años, 100% en los 18 años y 19 años lo que equivale a 2 estudiantes cada uno respectivamente.

En la dimensión “Logro”, según edad, en el nivel de “alto” un 11% en los de 14 años, 25% en los de 15 años, 28% en los 16 años, 43% en los 17 años, 100% en los 18 años y 50% en los de 19 años que equivale a un estudiante, en el nivel “Tendencia Alta”, 67% en los de 14 años, 64% en los 15 años, 62% en los 16 años, 43% en los 17 años, y un 50% en los de 19 años; en el nivel “tendencia bajo” un 22% en los de 14 años, 10% en los de 15 años y en los de 16 años, 14% en los de 17 años (2) ; en el nivel de “bajo” 2% que equivale a 2 estudiantes.

**TABLA III**

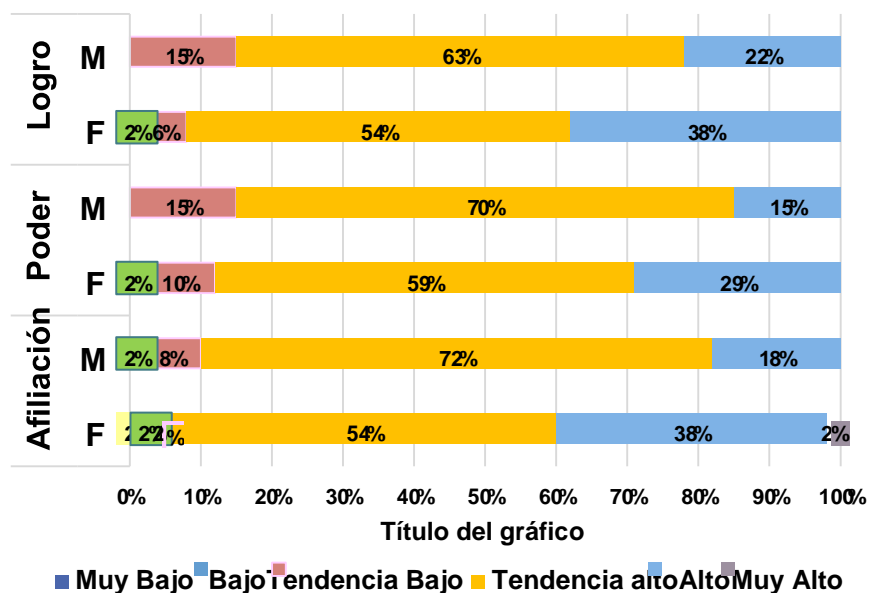
Nivel de las dimensiones de motivación de logro, según sexo en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú- Canadá”, Tumbes, 2017.

Dimensión	Escala de Valoración	Femenino		Masculino		Total	
		Fi.	%	Fi.	%	Fi.	%
Afilación	Muy Bajo	1	2	0	0	1	1
	Bajo	1	2	1	2	2	2
	Tendencia Bajo	1	2	5	8	6	6
	Tendencia alto	26	54	43	72	69	64
	Alto	18	38	11	18	29	27
	Muy Alto	1	2	0	0	1	1
	<b>Total</b>		<b>48</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>108</b>
Poder	Muy Bajo	0	0	0	0	0	0
	Bajo	1	2	0	0	1	1
	Tendencia Bajo	5	10	9	15	14	13
	Tendencia alto	28	59	42	70	70	65
	Alto	14	29	9	15	23	21
	Muy Alto	0	0	0	0	0	0
	<b>Total</b>		<b>48</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>108</b>
Logro	Muy Bajo	0	0	0	0	0	0
	Bajo	1	2	0	0	1	1
	Tendencia Bajo	3	6	9	15	12	11
	Tendencia alto	26	54	38	63	64	59
	Alto	18	38	13	22	31	29
	Muy Alto	0	0	0	0	0	0
	<b>Total</b>		<b>48</b>	<b>100</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>108</b>

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

**Figura 05**

Nivel de motivación de logro, en sus dimensiones afiliación, poder y logro, según Sexo en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú -Canadá”, Tumbes, 2017



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

En la Tabla III, gráfico 5, dimensión “Afiliación” en el grupo femenino, 2% el nivel “muy alto”, el nivel “alto” un 38%, en el nivel “tendencia alto” 54%, en el nivel “tendencia bajo” el 2%, en el nivel “bajo” y “muy bajo” 2% cada uno. En el género masculino, tenemos en el nivel “alto” el 18%, en el nivel “tendencia alto” 72%, nivel “tendencia bajo” 8% y en el nivel “bajo” 2%.

En la dimensión “Poder” en el rubro femenino; en el nivel “alto” el 29%, en el nivel tendencia alto 59%, nivel tendencia bajo 10%, en el nivel bajo 2%. En el grupo masculino, en el nivel “alto” el 15%, en el nivel tendencia alto 70%, en el nivel tendencia bajo un 14%.

En la dimensión “Logro”, en el grupo femenino; en el nivel alto” 38%, en el nivel “tendencia alto 54”, en el nivel bajo 6% y el nivel bajo 2%. En el grupo de varones en el nivel alto 22%, en el nivel “tendencia alto” 63% y el nivel “tendencia bajo” 15%.

#### **4.2. Analisis de resultados**

El presente estudio se realizó mediante la aplicación de la escala de Movitaciòn de logro a los estudiantes de la I. E. “Perú Canadá” de Tumbes; los resultados obtenidos fueron los siguientes:

En la Tabla I, se evidencia en las tres dimensiones: Afiliaciòn, poder y logro que el mayor porcentaje de estudiantes se ubican en el nivel de Tendencia Alto, en las lo que significa que los estudiantes estan en proceso de mejorar el nivel de motivaciòn y con tendencia para alcanzar el éxito, a interactuar en su medio y con cierta necesidad de triunfos, todo se vería reflejado en un buen nivel en los resultados de las evaluaciones censales en los estudiantes. En el estudio de Zevallos(2016), *Influencia de la Motivaciòn en el Aprendizaje Motor de Estudiantes del Cuarto Grado de Instituciones Educativas Ex Variante Técnica Cono Sur Juliaca 2015*, resalta que la motivaciòn ha influido positivamente en la fase cognitiva del aprendizaje de los estudiantes y asimismo, en la fase asociativa demostrando una conducta para el logro de los objetivos planificados por el estudiantes, y que los niveles encontrados se encuentran en los niveles muy buenos y que impulsa a los estudiantes a logro de sus metas. En el estudio de García (2014), *Relaciòn entre la autoestima y la motivaciòn de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, Universidad Católica “Los Ángeles de Chimbote”*, afirma que en el contexto preuniversitario los estudiantes presentan una motivaciòn de logro Baja al igual que su autoestima,

lo que no se observa en la Educación Básica Regular de la muestra de estudio, asumiendo que los estudiantes de la academia preuniversitaria, muchos de ellos subvencionan sus gastos y la responsabilidad es mucho mayor.

En la tabla II, se muestra los resultados de los niveles de motivación de logro, según edad 14, 15, 16, 17, 18 y 19 con las dimensiones. En la dimensión afiliación, muestran que el mayor porcentaje se ubican en el nivel tendencia alto; al igual que en la dimensión poder y logro. Cabe resaltar que la edad que obtuvo mayor porcentaje fueron los de 15 años, los porcentajes que se encuentran en la tabla están descritos de acuerdo al número de estudiantes por edad. De lo anterior podemos observar que los estudiantes se encuentra en todavía en proceso de mejorar el nivel de motivación de logro y mostrar alguna cuya edad está en los 15 años, 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 Winter (1973 citado por Chóliz 2004). Asimismo, McClelland (1917-1998), resalta 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; en el contexto del motivo de poder se puede definir como necesitar crear y tener impacto, tener control o influenciar a otra persona, a un grupo o al mundo en general, el motivo de logro se relaciona con el desempeño del individuo, busca el éxito, capacidad de solucionar problemas, el trabajo en equipo, ser instructor o facilitador. El estudio de Rivera (2014) en su variables de motivación del alumno y rendimiento académico comprobó motivación intrínseca extrínseca en el



rendimiento académico son la autoestima y la autorrealización del estudiantes; señalando que los estudiantes tienen un alto grado de superación y de salir adelante es sus estudios posteriores, obteniéndose un motivación intrínseca excelente del 80.4% y 75.7% de extrínseca; lo que implica que los estudiantes de la presente investigación se encuentran proceso de superación de mejorar su nivel motivacional, teniendo lo factores sociodemográficos de los estudiantes

En la Tabla III, se resalta que los estudiantes de ambos sexos y en las tres dimensiones de la motivación de logro: afiliación, poder y logro se ubicaron en el “Tendencia Alta”; cabe resaltar que el grupo de sexo masculino tuvo mayor porcentaje que el grupo de sexo femenino, lo que significa que tanto los varones como las mujeres, se encuentran en proceso de mejorar su motivación de logro y por ende en buscar interactuar y trabajar en conjunto, que necesita el reconocimiento, seguido de Poder aquí él, necesita manera el control y la influencia sobre otros y en el nivel Logro busca el éxito y el desarrollo de los demás. Al respecto es importante señalar que los jóvenes del género masculino tienen actitudes de ser más independientes y mayores expectativas que las mujeres. En respuesta a los resultados hallados, Alonso (1992), señala que el motivo de logro, surge como resultado de las experiencias tempranas de socialización, el deseo de alcanzar el éxito y el de evitar el fracaso, los estudiantes tienen buenas expectativas, porque se encuentran motivados y que favorecerá para el logro de sus metas planificadas. Asimismo, Cófer (1993), que la orientación social, se relacionan los diferentes comportamientos con la personalidad que no tiene base innata como el temperamento. De igual forma. Alejandro, (2105), en

su estudio del desarrollo psicológico y social, describe la importancia en este periodo de la adolescencia la búsqueda de identidad personal, veremos algunos aspectos: aceptar su propio cuerpo, el conocimiento objetivo y aceptar la personalidad propia, su identidad sexual, su identidad vocacional, la ideología persona y su identidad moral. Otra tarea es el logro de su autonomía, unidos lo emocional y lo material, la independencia de sus padres, tiene que autorregular sus emociones y la habilidades y que esas se relaciones positivamente buscando su bienestar y desarrollo psicosocial. En consecuencia, la madurez psicológica y biológica, independencia, autonomía, etc., tiene mucho que ver en la construcción de la personalidad del individuo.

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

##### **Se rechaza:**

- El nivel de Motivación de Logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú Canadá”, Tumbes 2017, es bajo.
  
- El nivel de las dimensiones de motivación de logro, según edad 14, 15, 16, 17, 18 y 19 años en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017, es bajo.
  
- El nivel de las dimensiones de motivación de logro, según sexo masculino y femenino en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá”, Tumbes, 2017, es bajo.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones:

- El nivel de motivación de logro de los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017, en las 3 dimensiones: en afiliación, poder y logro, se ubican en el nivel de “Tendencia Alto”.
- El nivel de motivación de logro, según dimensiones y su edad, los de 14 años se ubican en el nivel de “Tendencia Alto”.
- El nivel de motivación de logro, según dimensiones y su edad 15 años se ubican en el nivel de “Tendencia Alto”.
- El nivel de motivación de logro, según dimensiones y su edad 16 años se ubican en el nivel de “Tendencia Alto”.
- El nivel de motivación de logro, según dimensiones y su edad 17 años es “Tendencia alta”.
- El nivel de motivación de logro, según dimensiones y su edad 18 años es “Tendencia alta”.
- El nivel de motivación de logro, según dimensiones y su edad 19 años es “Tendencia alta”.
- El nivel de motivación de logro, según sus dimensiones y relación al sexo, los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017, los estudiantes del sexo masculino se encuentran en el nivel de “Tendencia Alto”.
- El nivel de motivación de logro, según sus dimensiones y relación al sexo, los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la

institución educativa “Perú Canadá”, Tumbes, 2017, los estudiantes del sexo femenino se ubican en el nivel “Tendencia Alto”.

## **5.2. Recomendaciones:**

- Elevar el informe a la autoridad de competencia de la institución educativa “Perú Canadá” los resultados encontrados en la investigación, y asuma colaborar con programas o talleres para seguir fortaleciendo y desarrollar la motivación de logro con la finalidad de subir en los niveles de la motivación de logro.
- Del mismo modo, es relevante hacer de conocimiento a la comunidad educativa a través de la escuela de padres, para que asuman con responsabilidad y compromiso con la tarea educativa de los estudiantes/hijos, y continúen con esa actitud proactiva y eleven su nivel motivacional.
- A los directivos y tutores de grado, familiarizar los resultados con la finalidad de contribuir a mejorar el nivel de motivación de los estudiantes que han obtenido bajo nivel de motivación, asumiendo una responsabilidad personalizada, y asimismo, trabajar con todos los grados académicos.
- A las autoridades de la Universidad Uladech – Departamento de psicología, continúen con el apoyo a los estudiantes de la institución educativa “Perú Canadá”, basándose en los resultados encontrados en la presente.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Águila, R. (2013). *La disfuncionalidad familiar y su influencia en el rendimiento académico de los estudiantes del colegio "Hernán Gallardo Moscoso" de la ciudad de Loja*, período académico 2011- 2012. Universidad Nacional de Loja. Ecuador.

Alejandro, M. (2015) *Guía de atención al adolescente* (2015). Sociedad Andaluz e Medicina familiar y Comunitaria. Grupo de estudio del Adolescente. Granada.

Ames, C. (1992). *Objetivos de logro, clima motivacional y procesos motivacionales*. En G. C. Roberts (Ed.), *Motivación en el deporte y el ejercicio* (pp. 161-176). Champaign, IL: Human

Artículo 16. 3. *Declaración Universal de los Derechos Humanos. Asamblea General de las Naciones Unidas* (1948).

Atkinson, J. (1983). *Personalidad, motivación y acción*. Nueva York: Praeger Meiha, M. y Csikszentmihalyi, M. (1991). *Motivación de afiliación y experiencia diaria: algunos temas sobre las diferencias de género*. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 60, 154-164.

Bavaresco, A. (2004). *Las Técnicas de la Investigación*. (4ta. Ed.), ediciones de la Universidad del Zulia (LUZ): Maracaibo, p. 36, 43.

Centeno, M. (2008) *Cuestionario sobre clima motivacional de clase para alumnos de sexto grado de primaria*. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Chávez, N. (2009). *Introducción a la investigación educativa*. Maracaibo, Venezuela.

Chisholm, D. y Trowill, J. (1976). *Respuestas consumatorias como fuentes de refuerzo en comportamientos inducidos eléctricamente*. *Fisiología y comportamiento*, 16, 51-53.

Chóliz, M. (2002) *Psicología de la Motivación y emoción*. Madrid McGraw- Hill Interamericana. España.

Chóliz, M. (2004) *Psicología de la Motivación: El proceso motivacional*. <http://www.uv.es/~cholz>.

Cófer, C. (1978). *Psicología de la motivación*. México, D. F.: Trillas.

Cófer, N. y Appley, M. (1964/1976). *Psicología de la motivación*. México: Trillas  
Comisión Institucional C.F.E, 22 de abril de 2012 *La familia: Primera Escuela*.

Recuperado de <https://www.facebook.com/Comisi3nInstitucionalCfe/posts/160984947361665>

Condry, J. y Chambers, J. (1978). *Motivaci3n intr3nseca y el proceso de aprendizaje*. En M. R. Lepper y D. Greene (Eds.). *Los costos ocultos de la recompensa: nuevas perspectivas sobre la psicolog3a de la motivaci3n humana*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.

Covadonga, M. (2001) *Factores familiares vinculados al bajo rendimiento*. Departamento de m3todos de investigaci3n y diagn3stico en educaci3n. Universidad Complutense. Madrid. Espa1a.

Deci, E. (1975) *Motivaci3n Intr3nseca*. Nueva York: Plenum Press.

Deci, E. L., y Ryan, R. M. (1985). *La escala general de orientaciones de causalidad: autodeterminaci3n en la personalidad*. Revista de investigaci3n en personalidad 19, 109-134.

Deci, E. y Ryan, R. (1994). *Motivaci3n intr3nseca y autodeterminaci3n en el comportamiento humano*. Nueva York: Asamblea plenaria.

Del Valle, M. (2015) *Nivel de motivaci3n al logro en un grupo de docentes (Estudio realizado en el 1er. y 4to. a1o de las carreras de profesorado y licenciatura en educaci3n inicial y preprimaria de la universidad Rafael Land3var)*". Tesis de Licenciatura, Universidad Rafael Land3var, Guatemala.

Dweck, C. S. y Elliot, E. S. (1983). Achievement motivation. En E. M. Hetherington (Ed.), *Socialization, personality and social development* (pp. 643-691). Nueva York: Wiley

Escudero, J. (1978). *Componentes motivacionales de la ense1anza para un aprendizaje adulto*. Aula Abierta.

Eysenck, H. (1985). *Teor3a de incubaci3n del miedo / ansiedad*. En S. Reiss y R.R. Bootzin (Eds.). *Problemas te3ricos en la terapia conductual*. Orlando

F3lix, A. (2015) *Influencia de la motivaci3n en el rendimiento acad3mico de primer a1o de los alumnos de las carreras de ingenier3a en sistemas computacionales, ciencias de la comunicaci3n, administraci3n de empresas y gastronom3a de una universidad privada de M3xico*. Tecnol3gico de Monterrey. M3xico.

Freixa, M. y Pastor, C. (coords.) (1995). *Familia e intervenci3n en las necesidades educativas especiales*. Barcelona, AEDES

Garc3a (2014). *Relaci3n entre la autoestima y la motivaci3n de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria "Alfred Nobel"- Tumbes*. Universidad Cat3lica "Los 1ngeles de Chimbote". Per3

- Garrido, I. (1986). *La motivación escolar: determinantes sociológicos y psicológicos del rendimiento*. En J. Mayor (Dir.), *Sociología y Psicología Social de la Educación*. Madrid; Anaya, pp. 122-151.
- Gonzales, B. (2003). *Factores determinantes el bajo rendimiento académico en educación secundaria*. Tesis de doctorado publicada, Facultad de educación, Universidad Complutense de Madrid, España.
- González, E. (1992). *El adolescente: su entorno social y familiar*. Libro Primeras Jornadas del Colegio Médico en Illapel. Adolescencia. Edit. Depto. Científico y Docente del Colegio Médico de Chile. Pág.: 27-40.
- Gonzales, M. y Rodríguez, C. (2017) *Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico de alumnos de la especialidad de ciencias matemáticas de la escuela de educación secundaria de la universidad nacional de Trujillo, 2012*. Universidad Nacional de Trujillo. Perú.
- Gray, J.(1975). *Elementos de una teoría de aprendizaje de dos procesos*. Londres: académico Prensa.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*: Mc Graw Hill. Pág. 154. D.F, México.
- Hicks, L. (1999) *Motivación y estudiantes de secundaria*. *Eric digest*, Junio. Illinois: 51, 15-18.
- Ibáñez, J. (1992). «*La guerra incruenta entre cuantitativistas y cualitativistas*».
- Larsen, R. y Buss, D. (2002). *Psicología de la personalidad: dominios de conocimiento sobre la naturaleza humana*, 2da ed. McGraw Hillcap. 11 (336369)
- Lepper, M. y Greene, D. (1978). *Los costos ocultos de la recompensa: nuevas perspectivas sobre la psicología de la motivación humana*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Lorenz, K. (1981). *Los fundamentos de la etología*. Nueva York E. U.
- McClelland, D. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Narcea. España.
- Mei-Ha y Caskzntmihalyi (1991) *Motivación de afiliación y experiencia cotidiana: algunos temas sobre la diferencia de género*, *Revista de personalidad y psicología social*. E. U.
- Minedu (2016). *Evaluación Censal de Estudiantes – ECE*. Perú.
- Mora, C. (2007). *La motivación, aprendizaje y logros. Motivación e incentivación*.

Gestión Polis. Extraído el 27 Agosto, 2007 desde <http://www.gestiopolis.com/organización-talento/motivación-aprendizaje-y-logros.htm>.

- Morales, L. (2013). *Variables Psicológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos tres estrellas (Chimbote), Mari Pezo (Pucallpa) y Tútumo (Tumbes)*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote. (Tesis pre grado). Perú.
- Murray, H. (1938). *Exploraciones en personalidad*, Nueva York: Universidad de Oxford. Presione. Invierno, D.G. (1973) *El motivo de poder* N.Y: Prensa gratuita. E. U.
- Nicholls, J. (1984). *Concepciones de habilidad y motivación de logro*. En R. Ames y C. Ames (Eds.), *Investigación sobre la motivación en la educación: Motivación del estudiante* (Vol. I, pp. 3973). Nueva York:
- Núñez, C. y Quispe, S. (2017) *Motivación de logro académico y rendimiento académico en estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa Privada La Salle, Juliaca – 2015*. Universidad Peruana Unión. Perú.
- OEA-CIDI-SEP (2003) *Atención Educativa de niños @ de cero a seis años con discapacidad*. Factores que inciden en los apoyos escuela-familia. México: SEP.
- Osorio, E. (2014) *"La Motivación de Logro en los Estudiantes de los Cursos de Proyectos Arquitectónicos de la Licenciatura en Arquitectura de la Universidad Rafael Landívar."* Guatemala.
- Regalado, E. (2015). *"Relación Entre Motivación de Logro y Rendimiento Académico en la Asignatura de Actividades Prácticas (Tecnología) en los Estudiantes de Séptimo, Octavo y Noveno Grado del Instituto Departamental San José de la Ciudad de El Progreso, Yoro, Honduras"*. Honduras.
- Reeve, J. (2003) *Motivación y emoción* México D.F.: Mac Graw-Hill. Interamericana 623 pp
- Revista IN CRESCENDO (2014). *Variables psicológicas asociadas a la Pobreza material, de los pobladores de los asentamientos humanos*. Ciencias de la Salud - Vol. 01, N° 02, 2014, pp. 495 – 500 Recibido: 26 de setiembre 2014; Aprobado: 20 de noviembre 2014. Perú.
- Rivera, G. (2014). *La motivación del alumno y su relación con el rendimiento académico en los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de Comayagüela, M.D.C., durante el año lectivo 2013*. México.



- Sánchez, J. (2015). *El adolescente y su Familia*. Simposio Medicina del Adolescente. 2da. Parte. Diagnóstico Vol. 54(3) julio 2015.
- Sánchez, W. (2015). *La motivación según Mc McClelland y el rendimiento académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Lima Perú 2012*. Perú.
- Turner, J. y Meyer, D. (2004). *Una perspectiva del aula sobre el principio del desafío moderado en matemáticas*. La Revista de Investigación para la Educación, 97 (6), 311-318.
- Vivar, M. (2013). *La Motivación para el Aprendizaje y su Relación con el Rendimiento Académico en el Área de Inglés de los Estudiantes del Primer Grado de Educación Secundaria*. Universidad de Piura. Perú.
- Wetzell, M. (2009) *Clima motivacional en la clase en estudiantes de sexto grado de primaria del callao*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Perú
- Woolfolk, A. (1996). *Psicología de la educación*. 6" ed. México: Ediciones Programas Educativos. México
- Zevallos, J. (2016). *Tesis Influencia de la Motivación en el Aprendizaje Motor de Estudiantes del Cuarto Grado de Instituciones Educativas Ex Variante Técnica Cono Sur Juliaca*, Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez, Perú .

# ANEXOS

**ANEXO 1 M-L 1996: MOTIVACIÓN DE LOGRO -ESCALA M-L-1996 POR:  
LUIS ALBERTO VICUÑA PERI Y COLABORADORES**

**INSTRUCCIONES:**

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

1 equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO

2 equivale a MUY EN DESACUERDO

3 equivale a EN DESACUERDO

4 equivale a DE ACUERDO

5 equivale a MUY DE ACUERDO

6 equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

		Desacuerdo			Acuerdo		
		1	2	3	4	5	6
<b>1.</b>	<b>Cuando estoy con mis padres:</b>						
a.	Hago lo necesario para comprenderlos						
b.	Cuestiono lo que parece inapropiado						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
<b>2.</b>	<b>En casa:</b>						
a.	Apoyo en la contribución de algún objetivo						
b.	Soy el que da forma a las ideas						
c.	Soy quien logra que se haga algo útil						
<b>3.</b>	<b>Con mis parientes:</b>						
a.	Me esfuerzo para obtener su aprobación						
b.	Hago lo necesario para evitar su influencia						
c.	Puedo ser tan afectuoso como convenga						
<b>4</b>	<b>Cuando tengo un trabajo en grupo</b>						
a.	Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos.						
b.	Distribuyen sus notas para facilitar el análisis						
c.	Finalmente hago visible mi estilo en la presentación						
<b>5.</b>	<b>Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:</b>						
a.	Me sumo al trabajo de los demás						
b.	Controlo el avance del trabajo						
c.	Oriento para evitar errores						
<b>6.</b>	<b>Si el trabajo dependiera de mí</b>						
a.	Elegiría a asesore con mucho talento						
b.	Determinaría las normas y forma de trabajo						
c.	Oriento para evitar errores						

<b>7.</b>	<b>Amigos:</b>						
a.	Los trato por igual						
b.	Suelen acatar mis ideas						
c.	Alcanzo mis metas con o sin ellos						

<b>8.</b>	<b>Cuando estoy con mis amigos:</b>						
a.	Los tomo como modelos						
b.	Censuro las teorías que no me parecen						
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas						
<b>9.</b>	<b>Cuando mi amigo esta con sus amigos:</b>						
a.	Busco la aceptación de los demás						
b.	Oriento el tema de conversación						
c.	Los selecciono según me parezca						
<b>10.</b>	<b>Con el sexo opuesto</b>						
a.	Busco los puntos de coincidencia						
b.	Busca la forma de controlar la situación						
c.	Soy simpático si me interesa						
<b>11.</b>	<b>El sexo opuesto</b>						
a.	Es un medio para consolidar la identidad sexual						
b.	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva						
c.	Permite la comprensión del otro.						
<b>12.</b>	<b>En la relación de pareja</b>						
a.	Ambos se complacen al sentirse acompañados						
b.	Uno de ellos es quien debe orientar la relación						
c.	Intento para obtener mayor utilidad						
<b>13.</b>	<b>Respecto a mis vecinos:</b>						
a.	Busco sus lugares donde se reúnen						
b.	Decido que deben hacer para mejorar algo						
c.	Los ayudo siempre que obtengo beneficio						
<b>14.</b>	<b>En general, con mis conocidos del barrio:</b>						
a.	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos.						
b.	Son fáciles de convencer y manejar						
c.	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad						
<b>15.</b>	<b>En general, con mis conocidos del barrio:</b>						
a.	Acato lo que se decide en grupo						
b.	Impongo mis principios						
c.	Espero que me considere un ganador.						
<b>16.</b>	<b>Siempre que nos reunimos a jugar:</b>						
a.	Acepto los retos, aunque me pare						
b.	Aceptan mi consejo para decidir.						
c.	Elijo el juego en el que puedo ganar						

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

## ANEXO 2

### CONSENTIMIENTO INFORMADO DEL ESTUDIANTE PARTICIPANTE

Estimado estudiante usted ha sido invitado a participar de esta investigación titulada: **MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE CUARTO Y QUINTO GRADO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA “PERÚ – CANADÁ” TUMBES 2017.**

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

La información que se recoja será confidencial y todos los datos serán protegidos usando un número de identificación, por lo tanto, serán anónimas y serán utilizados únicamente con fines para la presente investigación en la formación y desarrollo profesional de la estudiante de psicología Gloria Elizabeth Imán Tineo, con DNI N° 00253133.

Consiento voluntariamente participar en esta investigación como participante y entiendo que tengo el derecho de retirarme de la investigación en cualquier momento sin que me afecte de ninguna manera.

Nombre del Participante \_\_\_\_\_

Huella dactilar del participante



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

Fecha \_\_\_\_\_

Día/mes/año



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FILIAL TUMBES

"AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO"

Tumbes, Diciembre del 2017

Oficio N°1379-2017-COORD-ULADECH CATÓLICA

Sr:

Dr. Anibal Mejía Benavides

Sub Director de la Institución Educativa "Perú - Canada" Tumbes

Presente. -

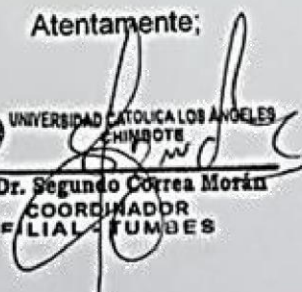
**ASUNTO : Solicito Brindar Facilidades**

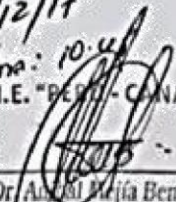
De mi especial consideración:

Tengo el honor de dirigirme a su digno despacho para expresarle mi cordial saludo y a la vez solicitarle se le brinde el apoyo y las facilidades a la bachiller **GLORIA ELIZABETH IMÁN TINEO**, de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Escuela de Psicología de nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, para que realice su **INVESTIGACIÓN DE TESIS** en la institución que usted dirige; denominada: **MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE CUARTO Y QUINTO GRADO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA "PERÚ - CANADÁ" TUMBES 2017.**

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

Atentamente;

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

Recabido.  
02/12/17.  
Hra: 10.45  
I.E. "PERÚ - CANA"  
  
Dr. Anibal Mejía Benavides  
SUB DIRECTOR