



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD**

**ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA**

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ESTUDIANTES DE TERCER  
AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA  
VICTOR RAÚL HAYA DE LA TORRE CERRO BLANCO -  
TUMBES 2019.**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADA  
EN PSICOLOGIA**

**AUTORA:  
ANA CLAUDIA, CAMPAÑA DIOSES  
ORCID 0000-0001-8495-2225**

**ASESOR:  
GUILLERMO, ZETA RODRÍGUEZ  
ORCID 0000-0002-4031-5061**

**TUMBES – PERÚ  
2019**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Campaña Dioses, Ana Claudia

ORCID 0000-0001-8495-2225

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Tumbes, Perú

### **ASESOR**

Zeta Rodríguez, Guillermo

ORCID 0000-0002-4031-5061

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias de la Salud,

Escuela Profesional de Psicología, Tumbes, Perú

### **JURADO**

Bravo Barreto Elizabeth Edelmira

ORCID 0000000424666867

Zapata Coronado Carlos Alberto

ORCID 0000000335268069

Reto Otero de Arredondo Narcisa Elizabeth

ORCID 0000000281071657

**FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

.....  
Mgtr. Elizabeth Edelmira Bravo Barreto

**Presidente**

.....  
Mgtr. Carlos Alberto Coronado Zapata

**Secretario**

.....  
Dra. Narciza Elizabeth Reto Otero de Arredondo

**Vocal**

.....  
Mgtr. Guillermo Zeta Rodríguez

**Asesor**

## AGRADECIMIENTO

*A nuestro Creador por su grande e inmensa fortaleza que me brindo en este largo caminar que con su amor incondicional fue mi soporte, fortaleza y compañía para que día supere todos los obstáculos que se me presentaron*

*Y con todo el cariño e inmenso amor que desde el cielo MADRE MIA te sentirás orgullosa y muy feliz de haber contribuido, motivado y brindado tú mano cuando sentía que desmayaba, infinitas gracias por ayudarme a lograr este anhelado sueño.*

## *Dedicatoria*

*A Dios por darme la vida por  
ayudarme a superar cada prueba a  
aprender a levantarme y demostrar  
que soy más fuerte de lo que  
imaginan*

*A mi padre Pablo, hermanos Pablo y  
Gina, a Damaris, a mis sobrinos  
Pablo y Paolo que día a día con su  
amor y gratitud me ayudaron a  
avanzar en mi carrera profesional....  
Y a aquellas personas que en su  
momento estuvieron a mi lado  
brindándome su apoyo.*

## RESUMEN

Motivación del logro en estudiantes de tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre, Cerro Blanco Tumbes 2019, tuvo como Objetivo General: Determinar los niveles de Motivación del logro en estudiantes de tercer Año de Secundaria de Institución Educativa Víctor Raúl Haya de Torre, Cerro Blanco-Tumbes 2019. La presente investigación tuvo una metodología de tipo cuantitativo del nivel descriptivo con un diseño no experimental de corte transversal; la población está conformada por 50 estudiantes, teniendo en cuenta los criterios de exclusión e inclusión. Se utilizó la escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri de 1997.

Los resultados denotan que el nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019; se encuentran en : tendencia alta 48.00%(24), alto 38,00%(19), tendencia bajo 14.00%(7), muy bajo 0% (0); Concluyendo que los estudiantes de la investigación presentan una Motivación de logro de tendencia Alta con el 48,00% (24), de la Población.

**Palabras clave:** Motivación de Logro, Dimensión de Poder, Dimensión de Logro y Dimensión de Afiliación

## ABSTRACT

Motivation of the achievement in students of the third year of secondary of the Educational Institution Victor Raul Haya of the Tower, White Hill Tumbes 2019, had as General Objective: To determine the levels of Motivation of the achievement in the students of third Year of Secondary of Educational Institution Victor Raúl Haya de Torre, Cerro Blanco-Tumbes 2019. The present investigation had a methodology of a quantitative type of the descriptive level with a non-experimental design of transversal cut; the population is made up of 50 students, taking into account the exclusion and inclusion criteria. The Luis Vicuña Peri Achievement Motivation scale of 1997 was used. The results denote that the level of motivation of achievement in students of the third year of high school of the Educational Institution Victor Raúl Haya of the Cerro Blanco-Tumbes Tower 2019; they are in: high trend 48.00% (24), high 38.00% (19), tendency low 14.00% (7), very low 0% (0); Concluding that the students of the research present a High Trend Achievement Motivation with 48.00% (24) of the Population.

Keywords: Achievement Motivation, Power Dimension, Achievement Dimension and Membership Dimension.

## CONTENIDO

1. TITULO DE LA TESIS .....	i
FIRMA DEL JURADO.....	ii

AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLA.....	viii
ÍNDICE DE GRAFICO.....	ix
I INTRODUCCIÓN.....	14
II REVISION LITERARIA.....	18
2.1 Antecedentes.....	18
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	18
2.1.2 Antecedentes Nacional.....	21
2.1.3 Antecedentes Locales.....	24
2.2 BASES TEORICAS.....	28
2.2.1 Motivación.....	28
2.2.1.1 Definición.....	28
2.2.1.2 Tipos de Motivación.....	30
2.2.1.2.1 Motivación Extrínseca.....	31
2.2.1.2 Motivación Intrínseca.....	31
2.2.1.3 Diferencias entre motivación y personalidad.....	34
2.2.1.4 Proceso motivacional.....	35
2.2.1.5 La motivación en el Aprendizaje.....	35
2.2.1.6 Teoría de la motivación del logro.....	36
2.2.1.7 Características de una Buena motivación del logro.....	37
2.2.1.8 Motivación del logro y el ámbito académico.....	37

2.2.1.9 Motivación y personalidad.....	39
2.2.2 La Motivación De Logro.....	40
2.2.2.1 Enfoque Conductista.....	40
2.2.2.2 Enfoque Humanista.....	41
2.2.3 Teoría de Maslow.....	41
2.2.3.1 Necesidades fisiológicas.....	41
2.2.3.2 Necesidades de seguridad.....	41
2.2.3.3 Necesidades de amor y pertenencia.....	41
2.2.3.4 Necesidades de estima.....	42
2.2.3.5 Necesidades de autorrealización.....	42
2.2.3.6 Necesidad de satisfacción estética: se relaciona al mundo del arte.....	42
2.2.4 Teoría de la Tendencia a la realización.....	42
2.2.5. Teoría de Existencia, Relación y Crecimiento (Erc).....	43
2.2.5.1 Teoría de la Existencia.....	43
2.2.6 Teoría de las Necesidades de McClelland.....	44
2.2.6.1 Logro.....	44
2.2.6.2 Afiliación.....	44
2.2.6.3 Poder.....	44
2.2.7 Enfoque Cognitivo.....	45
2.2.8 Teoría de las Expectativas de Vroom.....	45
2.2.8.1. La valencia.....	45
2.2.8.2 Las expectativas.....	45
2.2.8.3 La instrumentalidad.....	45
2.2.9 Teoría de la Atribución.....	45
2.2.9.1 Locus de Causalidad.....	47
2.2.9.2 Estabilidad.....	47

2.2.9.3 Controlabilidad.....	47
2.2.10 Teoría de la Valía Personal.....	49
2.2.11 Teoría Cognoscitiva Social.....	50
2.2.11.1 Meta de aprendizaje.....	51
2.2.11.3 Meta de desempeño.....	51
2.2.12 Teoría del autoconcepto.....	51
2.2.13 Modelos para Fortalecer la Motivación de Logro.....	54
2.2.13.1 Modelo Target.....	54
2.2.14 Curso Evolutivo de la Motivación al Logro.....	59
2.2.15 Modelos Explicativos de la Motivación al Logro.....	61
2.2.15.1 Motivo.....	61
2.2.15.2 Expectativa.....	61
2.2.15.3 Incentivo.....	62
2.2.16 Modelo Contemporáneo de la Motivación al Logro.....	63
III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	64
3.1 Diseño.....	64
3.2. Población y Muestra.....	65
3.3 Definición y operacionalidad de la variable.....	66
3.4. Técnica e Instrumento.....	67
3.5. Plan de Análisis.....	70
3.6 Matriz de Consistencia.....	71
3.7 Principios Éticos.....	74
IV RESULTADOS	

4.1 Resultados.....	75
4.2 Análisis de los resultados.....	83

## V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 Conclusiones.....	85
5.2 Recomendaciones.....	86

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	87
---------------------------------	----

## ANEXOS

Anexo 1: Escala de motivación de logro M-L1996

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla1.....	
Nivel de motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes, 2019	
Tabla 2.....	
Nivel de motivación de logro en la dimensión de Afiliación, en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes, 2019	

Tabla3.....

Nivel de motivación de logro en la dimensión de Poder en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes, 2019

Tabla4.....

....

Niveles de motivación de logro en la dimensión de Logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes, 2019

## INDICE DE GRAFICOS

### **Grafico1.**

.....

**Distribución de porcentajes del nivel de motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria en la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes, 2019**

### **Grafico2.**

.....

**Distribución Porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión de**

**Afiliación, en estudiantes de tercer año de secundaria en la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes, 2019**

**Grafico**

**3.....**

**Distribución en porcentajes del nivel de motivación de logro en la dimensión de Poder en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes, 2019**

**Grafico4.....**

**.....**

**Distribución de porcentajes del Nivel de motivación de logro en la dimensión de Logro en estudiantes de tercer año de secundaria en la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes, 2019**

## **INTRODUCCION**

El estudio se deriva de la línea de investigación: variables psicológicas en relación a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos; el tema que estudiamos es la motivación del logro como una pieza fundamental para lograr el triunfo, como promotor para realizar las cosas bien, teniendo un inmenso potencial para ejecutar las actividades de la vida diaria, con el afán de hacerlas adecuadamente.

Para llegar a una mejor conceptualización acerca de la motivación, citamos a los escritores de renombre como Mclellan (citado por García, 2015, p. 58.) quien se refirió a

la motivación de logro al concepto de autorrealización llamándole motivación de logro, este autor lo definió como un proceso de planteamiento y un esfuerzo hacia el progreso y la excelencia, tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una elección comparativa con lo ejecutado anteriormente. Recalca que existen tres tipos de motivación entre ellas está la necesidad del logro la afiliación y la del poder. Estas motivaciones son considerables porque preparan a los individuos a actuar en actitudes que damnifican de manera juiciosa el desempeño en su vida diaria. Murray 1998, (citado en De Miguel 2014). Considera que es una energía que alimenta un comportamiento para así poder satisfacer una necesidad.

El individuo que muestra motivación de logro lleva ventaja con los demás individuos en el desempeño para optimizar su realización. De tal modo que estas personas se esmeraran más y obtendrán un resultado exitoso, estas personas con una motivación de logro alto necesitan saber si realmente sus esfuerzos están valiendo la pena o si están acercándose al resultado ansiado.

La población de estudiantes del Caserío de Cerro Blanco es rural, ya que vienen de hogares cuyos padres se dedican a la agricultura, ganadería y al comercio de sus productos agrícolas y no agrícolas, este trabajo se utilizara para saber cuáles es la causa que está interfiriendo en el desenvolvimiento académico desde el lado intrínseco y extrínseco, también que nos ayude a encontrar información para que de esta manera podamos mejorar su rendimiento académico, también poder ayudar en su autorrealización, autoestima a los estudiantes que presenten problema de motivación, así mismo tendríamos un panorama acerca de los problemas que vienen surgiendo en la Institución Educativa y de esta manera poder proponer soluciones.

Es imprescindible obtener el compromiso por parte de los escolares, familia y docentes, para asegurar el bienestar psicológico de los escolares y asegurar el equilibrio

en los diferentes contextos en donde se desenvuelve. En cuenta lo referido anteriormente, se considera propicio la realización de la presente investigación, planteando el siguiente enunciado: ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro en estudiantes de Tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre, Cerro Blanco-Tumbes 2019?

Para dar respuesta al enunciado del problema, se planteará el siguiente objetivo general: Determinar los niveles de motivación de logro en estudiantes de Tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre - Cerro Blanco – Tumbes 2019

Dentro de los objetivos específicos tenemos los siguientes:

- a) Identificar los niveles de motivación de logro según la Dimensión de afiliación en estudiantes de tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco –Tumbes 2019.
- b) Identificar los niveles de motivación de logro según la Dimensión de Poder en estudiantes de Tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre - Cerro Blanco- Tumbes 2019
- c) Identificar los niveles de motivación de logro según la Dimensión de Logro en estudiantes de tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco –Tumbes 2019.

Se considera de suma importancia la realización de la presente investigación, porque ayudara a determinar el nivel de motivación del logro en estudiantes de tercer año de nivel secundario, sino que también desde el punto de vista teórico, se recolectaran y sistematizaran los sustentos teóricos que orientaran a futuras investigaciones, facilitándoles información clara, precisa y veraz para expandir a la sociedad el conocimiento científico de dicha investigación.

En lo práctico, la ejecución de la investigación ayudará a planificar algunos programas de atención psicológica para cubrir las principales necesidades y demandas detectadas en los estudiantes, de manera que estos programas también les ayudara a la toma de sus decisiones ya sea con respecto el entorno personal, social y emocional. Ya que es de interés reconocer los distintos comportamientos que manifiestan los estudiantes de tercer año de nivel secundario de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre, Cerro Blanco-Tumbes 2019.

Esta investigación desde el punto de vista metodológico es de tipo descriptivo simple (por que describe), nivel no experimental(por que no manipula la variable) y un diseño transversal(se realiza en un mismo tiempo y todo a la vez), la población está conformada por 50 estudiantes, teniendo en cuenta los criterios de exclusión e inclusión. Se utilizará la escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri de 1997.

Se recolectaron los datos mediante una encuesta ,observación ,entrevista considerando la Escala de Motivación de Logro del Dr. Luis Vicuña Peri y el análisis documental; para el análisis y procesamiento de los datos se utilizó el Software SPSS versión 22.0 y el programa informático Microsoft Excel 2010, utilizando el análisis estadístico descriptivos como son el uso de tablas de distribución de frecuencias porcentuales; Los resultados denotan que el Nivel de motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria en la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre – Tumbes, 2019; se encuentran en un nivel : tendencia alto 48.00%(24), alto 38,00%(19) tendencia bajo 14,00%(7 ), bajo 0,00%(0) muy alto 0,00%(0),muy bajo 0,00% (0); en relación a los Niveles de la dimensiones de motivación del logro los resultados expresan que en la dimensión de afiliación se encuentra en un nivel de tendencia alto 46. 00%(23), tendencia bajo 28,00%(14), alto26,00%(13), muy alto 0,00%(0), bajo 0,00%(0), muy bajo 0,00%(0). A partir de estos resultados podemos

concluir que la mayoría en estudiantes de tercer año de secundaria en la Institución Educativa Victor Raul Haya de la Torre, Cerro Blanco-Tumbes 2019 se encuentran en un nivel de motivación de logro alto con un 48,00 % de la población, en relación de las dimensiones de la motivación de logro, en la dimensión filiación se encuentra con un nivel de tendencia alto con un 46,00%, en la dimensión poder se encuentra con un nivel de tendencia alto de 54,00%, en la dimensión logro se encuentra con un nivel de tendencia alto de 38,00%.

El informe se estructura de la siguiente manera: I: Título, II: Revisión de la literatura, III: Hipótesis, IV: Metodología, V: Resultados, VI: Conclusiones, VII: Referencias bibliográficas y por ultimo tenemos los anexos de la investigación.

## **II. REVISION LITERARIA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Antecedentes internacionales**

**Alvarado (2015)** en su investigación sobre motivación al logro de los estudiantes de primer y noveno ciclo de administración de empresas de las sedes de la universidad Rafael Landívar en Jutiapa y Escuintla – Guatemala. Tuvo como objetivo decretar el nivel de motivación al logro de los estudiantes de primer y noveno ciclo de administración de empresas contando con una población de 89 estudiantes 39 de Escuintla y 50 de Jutiapa como consecuencia muestra que los estudiantes del primer ciclo sostiene que es mayor su nivel de motivación en semejanza con los del noveno ciclo y así mismo el porcentaje de mujeres motivadas es más alto que el de varones concluyendo que el nivel de motivación al logro es

moderado y existe mayor motivación en la sede de Jutiapa en comparación con Escuintla.

**Flores (2010)** desarrollo un estudio titulada "Estudio sobre la motivación hacia la escuela secundaria en estudiantes mexicanos". La investigación acerca de la motivación se han analizado en tres aspectos que son de vital importancia por sus implicaciones educativas: las variables más significativas para valorar la motivación hacia la escuela; las diferencias motivacionales entre estudiantes con diferente rendimiento académico y los cambios en la motivación conforme se avanza en la escuela. Al estimar estos aspectos se desarrolló el presente estudio con los objetivos de: diseñar, validar y confiabilizar un instrumento psicométrico para indagar cómo se perciben diferentes variables motivacionales ante diferentes actividades escolares típicas de la escuela secundaria mexicana, y verificar si existe una relación entre las variables motivacionales y el rendimiento académico, el grado escolar y el sexo. Los datos obtenidos indican que el rendimiento académico se relaciona con la forma como se percibe la motivación, que los alumnos modifican su percepción de la motivación en el transcurso de su periodo escolar y sólo en ciertos aspectos existen diferencias entre hombre y mujeres. En el estudio transversal en el que se utilizó un diseño transeccional correlacional en cuyas conclusiones: Los alumnos de alto rendimiento muestran una motivación dirigida a la autonomía en el aprendizaje, la cual se caracteriza por una elevada percepción de auto-eficacia, metas de maestría y atribuciones internas controlables. En cambio los de bajo rendimiento muestran una motivación orientada hacia la dependencia en el aprendizaje, caracterizada por metas de desempeño, atribuciones no controlables y una baja percepción de auto-eficacia.

**Guatemala Cruz (2008)** al realizar un estudio sobre la relación entre motivación de logro y rendimiento académico. Su meta es investigar la relación entre las dos variables. Es una investigación no experimental con una muestra de 110 adolescentes entre 16 y 18 años de una institución privada de un nivel económico promedio descubriendo la influencia entre las dos variables y la relación positiva entre ellas. Se valoró mucho los estudios de los estudiantes que están por terminar el bachillerato a conclusión de ver su rendimiento a futuro.

**Osorio (2014)** efectuó su análisis nombrado motivación en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de la licenciatura de arquitectura de la universidad nacional Rafael Landívar – Guatemala. Tuvo finalidad señalar el nivel de motivación de los estudiantes asignados a los cursos de proyectos arquitectónicos que competen a la malla curricular del primer ciclo académico constituida por 136 estudiantes de los dos sexos. La conclusión en base a esta investigación es que los estudiantes de la carrera de arquitectura se encuentran por arriba del nivel promedio. Finalizando que no hay semejanza en los diversos cursos siendo admitida como correcta. Sin embargo en el estudio se encontró que el 80% de los estudiantes se adaptarían y formarían con lo que tiene dejando de buscar nuevos desafíos y oportunidades.

**Palomino (2012)** desarrollo esta investigación titulada Creencias, actitudes y motivación hacia el aprendizaje de el por parte de adolescentes sicilianos sin conocimientos previos de español. En Italia, la universidad de Jaén, con un estudio etnográfico descriptivo en el contexto de una comunidad de la Sicilia sudoriental, tiene un enfoque del constructivismo social, de tipo etnográfico-descriptivo con una población hispanófono en la localidad en la que se lleva a cabo la investigación (en adelante, el Pueblo), contando con una muestra de la población estudiantil

representada por los alumnos del último curso de la única escuela secundaria, su metodología cualitativa que incorpora tanto las técnicas descriptivas e instrumentos de la investigación por encuesta, sus resultados son: el investigador encontro estudios sobre creencias o actitudes en relación con una situación de aprendizaje de español LE dentro de un contexto educativo, en los que el investigador normalmente es el profesor de la LE de los participantes, como el de Constanzo (2010), siendo negativos los resultados sobre estudios centrados en las creencias, actitudes y motivación hacia el aprendizaje del español LE por parte de jóvenes

**Regalado (2015)** desarrolló en su investigación titulada "relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de actividades prácticas (tecnología) en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado del Instituto Departamental San José de la ciudad de el progreso, Yoro, Honduras", tuvo como objetivo general el 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 40 estudiantes. En los resultados obtenidos son que el 33.665% de los estudiantes se ubican en un nivel muy bueno de motivación de logro y el 84% de los estudiantes tienen un buen rendimiento académico, 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.

### **2.1.2 Antecedentes nacionales:**

**Ledesma (2017)** según su investigación sobre Motivación para el logro de los estudiantes del centro de educación técnico productiva “Joaquín López Antay” Ayacucho – 2017. Teniendo como meta determinar el nivel de Motivación para el

Logro de los estudiantes del Centro de Educación Técnico Productiva “Joaquín López Antay” Ayacucho – 2017, a población estuvo conformada por 330 estudiantes y la muestra fue de 178 estudiantes. Se utilizó la técnica de evaluación y de procesamiento, en la cual se usó como instrumento la Escala de Motivación de Logro (ML-1) de Pedro Morales Vallejo. Los resultados indican que un 56.2% de los estudiantes se ubican en un nivel medio, el 36.5% de los estudiantes se ubican en un nivel bajo y solo el 7.3% de los estudiantes se ubican en un nivel alto. Dicha investigación concluye que los estudiantes del Centro de Educación Técnico Productiva “Joaquín López Antay”, se encuentran en un nivel medio significativo de motivación para el logro.

**Morales (2012)** en su investigación basada en “familia, motivación y rendimiento académico de los estudiantes de Chimbote cuyos padres trabajan en el extranjero”, su objetivo general es “determinar la relación entre el clima social familiar, la motivación de logro y el rendimiento académico”. La muestra es 31 estudiantes de educación secundaria de las instituciones educativas San José, San José Obrero y Santa Rosa de Lima. Los resultados indican que el 58,1% de los estudiantes se ubican en el nivel medio del clima social familiar y en cuanto a la motivación de logro se observa que el 51,6% se ubica en la categoría de tendencia alta; el 41,9% en la tendencia baja; y llego a la conclusión que No existe una relación significativa entre el clima social familiar y la motivación de logro.

**Rivera (2017)** desarrollo una investigación sobre motivación para el logro de las víctimas de la violencia sociopolítica que pertenecen a la “ANFASEP” (Asociación Nacional de Familiares de Secuestrados, Detenidos y Desaparecido del Perú) de la provincia de Huamanga, 2017. La muestra estuvo conformada por 11 personas, a los cuales se les aplicó la escala de Motivación para el logro ML-1 de

Pedro Morales Vallejo, para determinar el nivel de motivación de los miembros de la Asociación mencionada. Los resultados indican que el 73% de los miembros que pertenecen a la Asociación ANFASEP, se ubican en el nivel medio de la motivación para el logro, el 27% de los miembros del ANFASEP, se ubican en el nivel bajo de la escala de motivación para el logro y el 0% de la población evaluada, se ubica en el nivel alto. Concluyendo que la mayor parte de los miembros integrantes de la asociación ANFASEP, se encuentran en el nivel medio de motivación para el logro y que no existe un nivel de motivación alto en los integrantes de dicha asociación.

**Ruiz y Quintana (2016)** Se estudió la relación entre la Atribución de Motivación de logro y el rendimiento académico en matemática, en los distritos de Lima en una muestra de 993 estudiantes de secundaria La población está conformada por estudiantes de educación secundaria de sectores socio económicos medio bajo de los distritos de Lima (distritos de S.J.L., Comas y Vitarte) de los cuales se tomara la muestra de 993 estudiantes que cursan el tercero, cuarto y quinto grado de educación secundaria. Los criterios de inclusión en la muestra fueron: Alumnos mujeres y varones del tercero, cuarto y quinto de Secundaria de I.E. de gestión estatal, Provenientes de un sector socioeconómico medio bajo, de los distritos de S.J.L., Comas y Vitarte, De edades entre 14 y 17 años, mediante un diseño descriptivo-correlacional. Con ese objetivo se les administró la Escala Atribucional de Motivación de Logro, EAML (Manassero y Vásquez, 1998-2000) y un informe de rendimiento académico autopercibido, encontrándose una covariación directa y altamente significativa entre el rendimiento académico y la Atribución causal de Motivación de logro en matemática y sus componentes. Concluyéndose que el rendimiento académico guarda relación con el interés por el curso, la atribución de

resultados al propio esfuerzo, la esperanza de obtener un resultado determinado, la Influencia de los exámenes en la nota y con la capacidad del profesor.

**Vargas (2012)** realizó la investigación acerca de “La motivación de logro en estudiantes de la ciudad de Huamanga-Ayacucho, el objetivo general determinar el nivel de motivación de logro de los estudiantes de Huamanga–Ayacucho. La muestra estuvo constituida por 42 estudiantes, en cuanto a los resultados se encontraron que el 40% de ellos obtuvieron puntuaciones en la categoría alta, 36% en la categoría promedio y un 24% en la categoría baja de la variable motivación de logro, concluyendo que los estudiantes se ubican en la categoría media en la motivación de logro.

**Sachun (2017)** en su investigación titulada Relación entre motivación y los estilos de aprendizaje en estudiantes de secundaria de las Instituciones Públicas del Distrito de Coishco – Ancash, 2017. Que tuvo como objetivo general establecer la relación entre Motivación y los Estilos de Aprendizaje en estudiantes de secundaria de las Instituciones Públicas del Distrito de Coishco. Este estudio se realizó con una muestra de 364 estudiantes de primer a cuarto año del nivel secundario; de ambos sexos cuyas edades fluctuaron entre 12 y 16 años de edad, a quienes se aplicó la escala de Motivación Escolar de Gaby Thomberry Noriega 2008, fue adaptada por Leonor Barrientos Chuqui en el 2010 y el Cuestionario de Honey-Alonso de Estilos de Aprendizaje -CHAEA- en el 1974, fue adaptada por Capella et al 2002. El tipo de estudio es descriptivo correlacional, para el análisis del objetivo se aplicó el coeficiente de chi-cuadrado, donde nos muestra la relación entre los niveles de motivación y los estilos de aprendizaje, al analizar los resultados se encontró que hay correlación entre motivación y los estilos de aprendizaje, en donde se aprecia el

resultado de ( $X^2 : 4.670a ; gl: 3; p: 0.001$ ), lo cual quiere decir que el p-valor es menor que 0.01.

### **2.1.3 Antecedentes Locales**

**Apolo (2015)** realizó un estudio titulado "Motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, tuvo como objetivo general: Identificar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, se manejó una metodología de tipo descriptivo del nivel cuantitativo, no experimental de corte transversal. Contándose con una población-muestra de 194 estudiantes, en la recolección de datos se utilizó la encuesta, a través de la escala de motivación de logro ML (Dr. Luis Vicuña Peri, 1996). Como resultados en las dimensiones de motivación de logro en sus dimensiones de LOGRO 66.49% tienen un nivel de tendencia alto, AFILIACIÓN 64.43% tienen un nivel de tendencia alto, PODER 61.34% tienen un nivel de tendencia alto.

**García (2014)** en su investigación designada relación entre autoestima y motivación de logro de la academia universitaria Alfred Nobel – Tumbes. Por su parte como finalidad señalar la relación de los estudiantes de la academia universitaria Alfred Nobel. Teniendo una muestra constituida por todos los estudiantes dando como resultado el 83.2% ubicados en un nivel bajo de autoestima y el 50.5% en un nivel bajo de motivación del logro. Deduciendo que existe una relación entre estas dos variables.

**Guerrero (2018)** ejecuto una investigación sobre motivación de logro de los estudiantes de secundaria de la institución educativa San Juan de la Virgen,

Tumbes- 2018. Teniendo como meta determinar el nivel de motivación de logro de los estudiantes de secundaria de la institución educativa San Juan de la Virgen, Tumbes- 2018. De acuerdo a los resultados se obtuvo un nivel de tendencia alta en Motivación de Logro y la dimensión de afiliación 56,84% en tendencia alta, en la dimensión de poder 48,95% en tendencia alta, en la dimensión de logro 51,58% de tendencia alta y se llegó a la conclusión que los estudiantes de la institución educativa San Juan de la Virgen se encuentran en un nivel de tendencia alta en la escala de motivación de logro.

**Gutiérrez (2015)** efectuó un estudio Titulada “Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la institución educativa 7 de enero del distrito de corrales – tumbes, 2015. Llevo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015. El trabajo se desarrolló con una muestra constituida por 140 estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria. El instrumento aplicado fue Escala de Motivación de Logro que consta de 18 preguntas, elaborado por el Dr. Luis Vicuña Peri. (ML-1), gozando de validez y confiabilidad. encontrándose que el 41.0% de tendencia estudiantes se ubican en el nivel tendencia alto de Motivación de Logro; en Poder 39% alto, y aFiliación 39% en tendencia alto.

**Rosales (2015)** realizo una investigación denominada “Relación entre el locus de control y la motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción - Tumbes”. Tuvo como objetivo general determinar la relación entre el locus de control y la motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015. La muestra estuvo

conformada por 134 estudiantes; los resultados obtenidos indican que el 70.90% de los estudiantes se ubican en un nivel de locus de control interno; así mismo el 76.11% de los estudiantes se ubican en un nivel de motivación de logro con tendencia alto a alto, Se concluye que no existe relación significativa entre locus de control y la motivación de logro según la edad, sexo y sección de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes.

**Rujel (2014)** en su investigación titulada "Relación entre la motivación del logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la institución educativa "Juan Velasco Alvarado" del caserío la Palma del distrito de Papayal - Tumbes, en el año 2014". Tuvo como objetivo general de relación entre la motivación del logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la institución educativa "Juan Velasco Alvarado" del caserío la Palma del distrito de Papayal - Tumbes, en el año 2014". Tuvo como resultados que el 73% se ubica en el nivel promedio. Por otro lado, en el rendimiento académico el mayor porcentaje 70% se ubica en el nivel bueno. Se concluye que la Motivación de Logro no se correlaciona con el Rendimiento Académico de los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa “Juan Velasco Alvarado” del Caserío La Palma Distrito de Papayal –Tumbes, 2014.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. Motivación**

La motivación es el impulso que tiene la persona para llevar a cabo diversas tareas; ya sea para cumplir una determinada función o simplemente porque al realizar dicha labor encomendada obtendrá algún incentivo, premio o castigo. Es así que Quintana (citado por Morales 2017, p. 14) nos manifiesta que la motivación es un constructo psicológico que pretende predecir y explicar la conducta de la persona, el término proviene del latín moveré o motun lo cual significa moverse; es así que el individuo obtiene como consecuencia la realización la meta establecida.

Según Dale (citado por Sachun, 2017, p. 15) manifiesta que la motivación es un procedimiento en el cual se demuestra como base el origen de un motivo o razón por la cual el ser humano dirige su conducta. Más adelante Vásquez (2014, p. 5) dice que “la motivación es un proceso que nos permite adaptarnos al medio; nos activa y dirige nuestra forma de actuar hacia una meta, basada en nuestra capacidad de elegir libremente o no”.

También Sachun (2017) detalla que la motivación es el anhelo de poder crecer, es así que los seres humanos evaden ciertas acciones cómodas porque a través de ellos podrán apoderarse de retos y responsabilidad en donde pondrán a prueba su capacidad para resolver cualquier problema y así luchar por su logro personal; pero Casiello (citado por Vásquez, 2014, p. 5) define que existen diversas personas que necesitan tener continuamente una motivación extrínseca, es decir que tienen que percibir algo a cambio ya sea algún tipo de incentivo, una recompensa o un premio; aunque también existen

personas que realizan sus labores basadas en su motivación intrínseca, ya que sienten gozo, placer y disfrutan al realizar actividades sin esperar nada a cambio.

Dado al aporte de varias investigaciones, la motivación se origina, debido a dos procesos: intrínseco, extrínseco.

a) Motivación intrínseca.- Según Urcola (citado por Almeida 2017, p. 17) La motivación intrínseca o también conocida como automotivación es la predisposición que tiene el individuo para estipular su conducta en base a la satisfacción de sus necesidades, esto produce que la persona determine su comportamiento sin tener que emplear los reforzadores externos, es decir castigos, premios, etc. Así también Gonzales (citado por Yactayo 2010, p. 11) manifiesta que la motivación intrínseca es la que nace de forma natural es decir, que son de manera espontánea sin la necesidad de tener algún estímulo externo.

b) Motivación extrínseca.- Según Camposeco (citado por Almeida, 2017, p. 17) manifiesta que la motivación extrínseca es la que se encuentra dirigida por estímulos externos en forma de recompensa, castigos, premios; siendo estos reforzadores externos quienes movilizan el comportamiento de la persona. Consecuentemente Gonzales (citado por Nuñez y Quispe 2015, p. 23) define la motivación extrínseca como la que está conformada por premios e incentivos externos, es decir, que el individuo realiza labores con el fin de recibir algún premio o por lo contrario de no ser castigados.

Según Gonzáles (2008) la motivación es una compleja integración de procesos psíquicos que efectúa la regulación inductora del comportamiento, pues determina la dirección (hacia el objeto – meta buscado, o el objeto evitado, la intensidad y el sentido (de aproximación o evitación) del comportamiento.

La motivación es un término donde existe la mezcla de ideas y casi complejo, la cual no existe un acuerdo para conceptualizarla. En su posición, Maquilón y Hernández (2015) desde una perspectiva emocional la define como un empuje que otorga la fuerza adecuada para la ejecución de diversas actividades y el alcance de un objetivo determinado.

En ese aspecto, Dornyei (2005) nos dice que la motivación tiene un rol determinante en la vida de cada persona, ya que condiciona el triunfo o derrota en cualquier circunstancia, particularmente en el ámbito académico y profesional.

Es así, que la motivación es un proceso voluble que permite que la persona realice una conducta para alcanzar sus objetivos y se origina en base a necesidades: físicas, psicológicas, sociales.

También Amaru (2008) indica que “la motivación es un estado emocional de disposición, interés y voluntad para alcanzar o realizar una tarea o meta, que se deriva de una socialización de motivos internos y externos”. El autor, define que los motivos intrínsecos que mueve el actuar del individuo son las necesidades: psicológicas, fisiológicas, sociales y cuasi-necesidades, sin embargo añade que también puede estar regulada por motivos externos, tales como: estímulos o incentivos.

#### **2.2.1.2. Tipos de motivación**

En base a las consideraciones anteriores, existen tres tipos de motivación: extrínseca, intrínseca y de logro.

### **2.2.1.2.1 Motivación Extrínseca**

La motivación extrínseca es aquella que está condicionada por estímulos que llegan desde fuera en forma de premios, castigos o incentivos, siendo el premio lo que moviliza el comportamiento de la persona (Camposeco, 2012). destacando, que los estímulos que obtiene el sujeto pueden ser de dos tipos: tangibles (dinero, bonos, méritos) o intangibles (elogios, alabanzas).

### **2.2.1.2.2 Motivación intrínseca**

La motivación intrínseca o automotivación según Urcola (2008) es la inclinación del individuo a inclinación de su comportamiento en base a la satisfacción de necesidades, esta se origina por el gusto que provoca una actividad o por un sentimiento complacencia y se manifiesta por medio del interés y la curiosidad, independientemente de estímulos externos como premios o castigos.

Carrillo, Padilla, Rosero y Villagómez (2009), en el artículo sobre “La motivación y el aprendizaje” indican que la palabra motivación tiene su origen del latín *motivus* relativo al movimiento y aplicado al ser humano, es aquella situación que mueve a actuar, en otras palabras es el impulso de la conducta humana y para que se ponga en acción, es necesario que exista un interés causado por una necesidad que puede ser de origen físico o psicológico. Se expresa como un proceso que se inicia por un sentimiento de una necesidad que causa insatisfacción o inconformidad y en la búsqueda por satisfacerla, se origina una tensión, que rompe la homeostasis en que se encuentra la persona. Una vez satisfecha la necesidad, vuelve la tranquilidad. El grado de energía o fuerza con que la persona ejecute este proceso depende de la motivación.

Naranjo (2009), cita a Santrock (2002), quien define a la motivación como “el conjunto de motivaciones por las que las personas se comportan de las formas en que lo hacen. El comportamiento motivado es fuerte, dirigido hacia un objetivo y sostenido.

Para Moore citado por Díaz-Barriga (2001) y Hernández (2004), la motivación implica “acción, impulsos o fuerzas que nos dan energía y nos dirigen a actuar de la manera en que lo hacemos”.

López (2009) que cita a Brophy, “la motivación es un constructo teórico que se emplea hoy en día para explicar la iniciación, dirección, intensidad y persistencia del comportamiento, especialmente de aquel orientado hacia metas específicas”.

Manassero y Vásquez (2000), señalan que la interpretación teórica del concepto ha variado a lo largo del tiempo, y se ha estudiado entorno a variables distintas como: instinto, impulso, activación, necesidad y energetización que mueven a un organismo a actuar, de lo cual se han derivado a su vez diferentes teorías. Identifica cuatro tipos de motivación: intrínseca, extrínseca, positiva y negativa:

Motivación intrínseca: es aquella que invita a participar sabiendo que no habrá recompensa. Alexander y Murphy (1998), y Schiefele (2009) citados por Schunk (2012), manifiestan que lo importante de este tipo de motivación para el aprendizaje es su conexión positiva con el procesamiento cognitivo y el aprovechamiento. Este tipo de motivación invita a que la persona participe por iniciativa propia.

Motivación extrínseca: aquella por el cual terceros desean que la persona participe en la acción. Es cuando la persona participa en una acción por razones propias, siendo esta actividad solo un camino para llegar al objetivo.

En educación sería la retroalimentación o un halago. Estas personas realizan la tarea para complacer al profesor o solamente para obtener altas calificaciones.

- Motivación Positiva: está dirigida hacia el logro de un objetivo.
- Motivación Negativa: se da cuando la persona desea evitar la acción.

Se identificaron tres formas de motivación intrínseca según Brunner citado por Carrillo, Padilla, Rosero, y Villagómez, (2009).

- ✓ Curiosidad: que satisface el deseo de novedad. Surge así el interés por los juegos y las actividades que sirven para construir y de investigar.
- ✓ Competencia: se refiere a la necesidad de manejar el ambiente. Si eso sucede, aparecerá el provecho por el trabajo y el rendimiento.
- ✓ Reciprocidad: alude a la necesidad de petición de acuerdo con las solicitudes de la situación. Así mismo Brunner, indica que hay cuatro fuentes principales de motivación: Nosotros mismos (equilibrio emocional, pensamiento positivo, aplicación de buenas estrategias, seguimiento de rutinas razonables, etcétera).

Los amigos, la familia y los colegas, en realidad, son el apoyo más relevantes. Un mentor emocional (real o ficticio), el propio entorno (aire, luz, sonido, objetos motivacionales).

Castañeda, Gómez, López y Orozco (1989), la motivación es importante para el ámbito educativo por su engranaje con el aprendizaje, porque se acepta que este ocurre mediante fases sucesivas planeadas, de lo cual se deriva el concepto de motivación de logro.

### **2.2.1.3 Diferencias entre motivación y personalidad**

Según Gonzáles (2008) dentro de las diferencias principales entre motivación y personalidad tenemos:

La personalidad es un conjunto estructurado de propiedades y estados psíquicos, en cambio la motivación es un conjunto de procesos psíquico, es decir la propiedad psíquica de la personalidad es la facultad o potencialidad que tiene el individuo de regular autónomamente el comportamiento y de responder con determinadas actividades psíquicas y externas a unas influencias estimulantes concretas; en cambio el proceso es la actividad psíquica misma, el cambio del estado psíquico, de los reflejos cognoscitivos y afectivos. b. Las propiedades de la personalidad son estables, el proceso motivacional es situacional; es decir mientras las propiedades de la personalidad son el fruto de la vida anterior y relativamente estables, los procesos psíquicos que intervienen en la motivación reflejan la realidad inmediata actual y cambiante que confronta el sujeto. c. La personalidad es tanto cognitiva como afectiva, la motivación es principalmente afectiva; debemos tener en cuenta que la personalidad no solo participa en la regulación inductora o motivación, sino también en la regulación ejecutora de la actividad, la cual hace que el comportamiento se ajuste a la naturaleza objetiva de la realidad para poder obtener la

meta. La personalidad no concierne únicamente al carácter, a lo motivacional, lo inductor, o afectivo, sino también a las capacidades, a lo ejecutor o cognoscitivo, por ello se dice que la motivación, es solo expresión, solo contiene de manera fundamental una parte de la personalidad.

#### **2.2.1.4. El proceso motivacional**

Según Chòliz (2004) refiere que la motivación es utilizada para explicar el por qué y cómo una persona está efectuando una determinada conducta. Este proceso motivacional, es un proceso adaptativo en el que resulta necesario considerar la existencia de diversos componentes. La motivación como proceso es un dinamismo funcional, que tiene como objetivo incrementar la posibilidad de adaptación del organismo a las condiciones cambiantes del medio ambiente.

A continuación, se describirá lo que ocurre cuando el individuo ha detectado un estímulo o necesidad, hasta que ha logrado su objetivo o bien el eventual fracaso. Khull y Deckers (citado por Astorga y Ojega, 2009, p.8) consideran tres momentos en un esquema sencillo que describe lo anteriormente expuesto:

Elección del objeto, 2. Dinamismo conductual y 3. Finalización o control sobre la acción realizada

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

De la Fuente y Justicia (2004) sostienen que la motivación es una variable importante, ya que no hay un modelo de aprendizaje que no incorpore una teoría de la motivación sea implícita o explícita. Por otro lado, es obvio que las actitudes, percepciones, expectativas y representaciones que tenga el estudiante de sí mismo, de la tarea a realizar y de las metas que pretende alcanzar constituyen factores que guían y dirigen la conducta de este en el ámbito académico; sin embargo, es necesario también tener en cuenta las variables externas procedentes del contexto en el que desenvuelven

los estudiantes. Si tomamos en consideración las teorías sobre motivación, tales como la teoría atribucional de la motivación de logro, la teoría de las metas de aprendizaje, entre otras, refieren que son las variables personales las que van a determinar, la motivación en el entorno académico. Por lo tanto el docente debe incidir en: El autoconcepto

Considerado como el resultado de un proceso de análisis, valoración e integración de la información derivada de la propia experiencia y de la retroalimentación de los otros, tales como compañeros, padres y profesores. Se regula la conducta mediante un proceso de autoevaluación de modo que el comportamiento de un estudiante en un momento dado está condicionado por el autoconcepto.

Los patrones de atribución causas están determinados generalmente por las consecuencias afectivo-emocionales derivadas de la realización de la tarea, así como de los éxitos y fracasos obtenidos de la misma.

Las metas de aprendizaje, son los objetivos que pretende conseguir el estudiante, dependiendo de ellas aparecen modos diferentes de afrontar las tareas académicas y distintos patrones motivacionales.

#### **2.2.1.6. Teoría de la motivación de logro**

De acuerdo a Mc. Clelland (citado por Vicuña, Hernández y Ríos, 2004, p.139) existen tres importantes tipos de motivación:

Motivos de afiliación, es el deseo de las personas de establecer y mantener contactos interpersonales, es un fuerte impulso que la mayoría de las personas presentan en cierto grado. Sin embargo, cuando este motivo es el que dirige y domina la acción de un individuo, es decir, su necesidad de seguir perteneciendo, promueve su especial manera de actuar.

Motivos de poder, es cuando la realización de la tarea se convierte en un instrumento para obtener algo, diferente a la aprobación social. La búsqueda del poder, se fundamenta

en la necesidad del individuo por colocarse sobre los demás y ejercer sobre ellos algún tipo de control o dominio. Cuando la actividad desempeñada con esmero tiene por finalidad colocar al actor en una mejor posición frente al grupo, o cuando intenta figurar como el mejor dotado para un ascenso, nos encontramos frente a la motivación por el poder.

Motivos de logro, están relacionados con los deseos de estimación o competencia, está en el deseo más general de lograr algo de importancia; este tipo de impulso está referido al grado de satisfacción que deriva de lo que las personas realizan. Algunos parecen esforzarse mucho por o necesitar constante estimulación en la forma de recompensas tangibles. Obtener la sensación de haber alcanzado una meta difícil, otros en cambio, parecen

#### **2.2.1.7. Características de una buena motivación de logro**

Diversas investigaciones han demostrado que las personas con alta motivación de logro presentan una serie de características que favorecen un mejor rendimiento académico, Bardera y Molero (citado por Thornberry, 2003, p.199) enfatizan las siguientes características: Se plantean realistas a largo plazo, perciben sus metas como instrumentales para su éxito futuro, son perseverantes e innovadores, buscan retro informarse sobre su desempeño, analizan sus resultados de manera positiva, son responsables de sus acciones y presentan una activación ante tareas con estándares de excelencia.

#### **2.2.1.8. Motivación de logro y el ámbito académico**

Es importante enfatizar que la motivación de logro tiene un efecto determinante en los estudiantes en general, como también en las conductas que usan o no para desempeñarse óptimamente en el ámbito académico.

De acuerdo a los aportes de Covington (citado por Ruíz, 2005, p.147) existen tres tipos de estudiantes: los encaminados al dominio, los que evitan el fracaso y los que aceptan el fracaso. Los primeros, poseedores de una alta motivación de logro, generalmente tienen éxito y se consideran a sí mismos personas capaces. Igualmente son propensos a resolver problemas y asumir riesgos que crean retos moderados. Así mismo se desenvuelven óptimamente en situaciones que demandan competencia, aprenden rápidamente, aceptan responsabilidades con facilidad, son más persistentes ante el fracaso, tienen más confianza en sí mismos, evidencia más energía, requieren retroalimentación concreta y buscan captar la manera en que funciona su entorno para ser exitosos; sin embargo los estudiantes que evitan el fracaso no están seguros sobre su propia aptitud y buscan proteger su imagen del fracaso exagerando todo, planteándose metas o bien muy altas o muy bajas, o realizando solo pequeños esfuerzos. Sin embargo, las estrategias para evitar el fracaso conllevan al fracaso mismo y los individuos comienzan a creer que este se debe a su falta de capacidad, convirtiéndose en estudiantes que aceptan el fracaso.

Es importante mencionar que según Baker y Madell (citado por Ruíz, 2005, p.147) afirman que la motivación de logro ejerce una importante influencia sobre el aprendizaje y la retención, así pues, existen dos elementos fundamentales para la obtención de un rendimiento adecuado en un estudiante. En relación al aprendizaje, el efecto catalizador de la motivación se da por medio del aumento de la atención. Los autores antes mencionados refieren que aquellos estudiantes que presentan un alto rendimiento académico son menos propensos a la distracción que los que presentan un bajo rendimiento. Así mismo Werner, Johnson y Merabian (citado por Ruíz, 2005, p.148) sostienen que los estudiantes que presentan alta motivación de logro ensayan y piensan

más sobre los problemas omitidos, en comparación que los estudiantes con baja motivación de logro.

Indudablemente, el éxito del estudiante en la vida universitaria, depende de la acertada elección que este haga de la carrera, la misma que debe estar acorde con sus habilidades e intereses y por supuesto, cuando se ve influenciado por la motivación de logro.

### **2.2.1.9 Motivación y personalidad**

La motivación expresa la personalidad y la contiene y a su vez no coincide con ella y la modifica. La personalidad es el conjunto concatenado de propiedades y estados psíquicos, internos, relativamente estables y superiores (sociales) que se manifiestan y participan en todos los procesos psíquicos del ser humano (cognitivos y afectivos), asumen una forma individual y tienen una función predominantemente activa, autónoma y creadora en la regulación de la actividad del ser humano, a través de la cual se refractan todos los estímulos que actúan sobre él. En síntesis, la personalidad no solo constituye un reflejo de su medio socio histórico, sino que, una vez surgida, se convierte en un factor relativamente autónomo, activo y creador, que transforma dicho medio, crea bienes materiales y espirituales y modifica las relaciones sociales. En esta interacción con el medio la personalidad se mantiene activa, creadora y relativamente autónoma, pero por lo general y en última instancia, con el discurso del reflejo de su medio se van produciendo modificaciones cuantitativas en ella, que en su discurso interno y auto movimiento conducen a transformaciones cualitativas, al surgimientos de nuevos rasgos, tendencias, capacidades, entre otras González (2008, p.68).

### **2.2.2. La Motivación de logro:**

A lo largo del tiempo la motivación se ha estudiado desde varios enfoques teóricos, con la finalidad de encontrar las causas que hacen que las personas estén dispuestas a enfrentar una tarea con el ímpetu de alcanzar el éxito y sentirse competentes. Manassero y Vásquez (1998), conciben este concepto como “la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición con una norma o estándar de excelencia, siendo la realización evaluada como triunfo o derrota, por el propio sujeto o por otros”

Sin embargo, diferentes exploradores coinciden en opinar que es aquello que despierta el interés por hacer alguna situación en especial, y como su estudio ha despertado sumo interés, por lo cual se desarrollan a continuación varias teorías sobre la motivación de logro, cada una direccionada en diferentes variables. Comenzando por Sandtrok (2002), que las clasificó en tres tendencias, siendo estos enfoques:

- El conductista
- El humanista
- El cognitivo

#### **2.2.2.1. Enfoque Conductista**

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

### **2.2.2.2. Enfoque Humanista**

Mientras que el enfoque humanista enfatiza la relevancia del ser humano, poniendo de manifiesto sus condiciones positivas para lograr el éxito. El estudio más importante dentro de este grupo fue desarrollado por Abraham Maslow.

### **2.2.3. Teoría de Maslow**

Maslow (1943), desarrolló el estudio sobre la motivación humana por lo cual indicó que todas las personas tienen carencia de primer orden o importantes y hasta que estas sean cubiertas, se interesarán por las otras de orden superior y una vez satisfechas las necesidades, dejarán de ser motivadoras y posteriormente trabajó una escala de necesidades que hoy se conoce como la pirámide de Maslow.

Naranjo (2009) quien citó a García (2008) que la diferencia entre la motivación y la satisfacción es que la primera es el impulso y esfuerzo por lograr una meta, mientras que la segunda es el gusto que se experimenta una vez alcanzada la meta. Según Santrock (2002) de acuerdo a Maslow, las necesidades se satisfacen en el siguiente orden:

**2.2.3.1 Necesidades fisiológicas:** son todas aquellas necesidades básicas para el sustento de la vida, como: alimento, abrigo, descanso etc.

**2.2.3.2 Necesidades de seguridad:** son aquellas que evitan que la persona corra un riesgo, buscan estabilidad y control del entorno.

**2.2.3.3 Necesidades de amor y pertenencia:** son aquellas de tipo social. Se refieren a las relaciones con los demás.

**2.2.3.4. Necesidades de estima:** se refiere a la autoestima positiva, es decir sentirse bien consigo mismo y con los demás.

**2.2.3.5. Necesidades de autorrealización:** se refiere a desarrollar el potencial de la persona y sentir autocontrol, la autonomía y la independencia y también se relaciona con la autoestima.

Así mismo Maslow, descubrió otras dos necesidades, que solo aquellas personas que ya han satisfecho las anteriores podrán optar por alcanzar y tienen que ver con lo cognoscitivo, siendo:

**2.2.3.6. Necesidad de satisfacción estética:** se relaciona al mundo del arte.

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

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

- ✓ El crecimiento personal
- ✓ El logro de autonomía
- ✓ La liberación del control de fuerzas externas.

Existen factores que influyen en esta búsqueda de la realización como: el ambiente, las experiencias y la forma de interpretar estas.

Rogers creía que la gente tiene una fuerza natural para aprender y que desea hacerlo, señalando que por esta razón el aprendizaje significativo es significativa para el

estudiante porque requiere una autocrítica y autoevaluación constante para la mejora personal.

También creía que la tarea del docente de impartir enseñanza es irrelevante y más que esto, el profesor debía ser un facilitador del aprendizaje y en lugar de preparar las clases deberían ofrecer los recursos para satisfacer sus necesidades.

Schunk (2012), Indica que existe una estrecha relación entre la motivación y el aprendizaje porque influye en lo que aprende y cómo lo hace. No pretendió dar una teoría, aunque es cognoscitiva porque surge de pensamientos y creencias. Este modelo describe tres fases: antes de la tarea, durante la tarea y después de la tarea.

#### **2.2.5. Teoría de Existencia, Relación y Crecimiento (ERC)**

Según Trechera (2005), citado por Naranjo (2009) fue desarrollada por Clayton Alderfer, quien no descubrió nada diferente a Maslow, pero lo fundamentó y agrupó las necesidades en tres categorías, siendo:

- Existencia: son las necesidades básicas, referentes a lo material y seguridad que se satisfacen a través de factores externos.
- Relación: son necesidades sociales y de aceptación.
- Crecimiento: son las necesidades de desarrollo personal.

Lo importante de esta teoría es que menciona que existe una satisfacción que favorece, si la persona toma la pirámide de forma ascendente, pero si lo hace hacia abajo se llama una frustración regresiva, es decir que al no poder satisfacer una necesidad superior volverá al nivel de abajo para satisfacer una de menor jerarquía.

### **2.2.6. Teoría de las Necesidades de McClelland:**

Goleman (1999), señala que también David McClelland estudió el comportamiento humano con un énfasis en la personalidad, ya que creía que esta debe tomar en cuenta los motivos, destrezas y rasgos adaptativos de una persona y las cogniciones o esquemas que lo llevan a la acción, por lo que su teoría se basó en descubrir qué motiva e incita a la persona a la acción, señalando como causas los motivos y necesidades, mayormente inconscientes, lo que lo llevó a identificar tres tipos de necesidades sociales:

2.2.6.1 **Logro:** se refiere al deseo de mejorar la competencia y alcanzar un nivel de excelencia.

2.2.6.2. **Afiliación:** es aquel que desea mantener o mejorar la relación con los demás

2.2.6.3. **Poder:** señala el deseo de influir en los demás.

García (2008), concuerda con lo anterior e indica que estas motivaciones son de tipo social y se aprenden de manera inconsciente, como resultado del medio en que se vive, lo que va de la mano de las recompensas y el refuerzo. Los tres tipos de necesidades pueden ser débiles o fuertes, dependiendo de las experiencias pasadas y las recompensas que se obtuvieron.

### **2.2.7. Enfoque Cognitivo**

El enfoque cognitivo es aquel que señala que lo que la persona determina lo que realmente sucederá, es decir, que las creencias, opiniones e ideas que la persona tenga

sobre sí misma y sus habilidades determinarán el tipo de esfuerzo que realice para ejecutar la tarea. García indica que dentro de esta tendencia se encuentran:

### **2.2.8. Teoría de las expectativas de Vroom:**

García, Trechera y Valdés, señalan que las personas se motivan y esfuerzan por realizar la tarea cuando creen en su valor y además cuando lo que ellas realicen contribuirá a alcanzar la meta y recibirán una recompensa. En otras palabras es cuando una persona hace algo por el valor del resultado, ya sea positivo o negativo.

Vroom indicó que existen tres tipos de variables en la motivación:

2.2.8.1. **La valencia:** se refiere al valor que la persona aporta a la actividad.

2.2.8.2. **Las expectativas:** se definen como las creencias de que una acción será seguida de cierto resultado.

2.2.8.3 **La instrumentalidad:** se refiere a las consideraciones que la persona hace respecto a la importancia del resultado.

El tema de la motivación en el ser humano ha despertado el interés en su estudio, así mismo, ha sido para la educación la motivación de logro en los estudiantes porque está íntimamente asociada al aprendizaje, se ha explicado bajo los enfoques conductista, humanista y cognitivo; de los cuales los dos últimos son de importancia para motivar al alumno a aprender.

Otros autores se han interesado en la motivación dando como resultado otras teorías que se relacionan a su vez a factores diferentes, que para esta investigación son importantes de mencionar porque se refieren directamente al ámbito educativo.

### **2.2.9. Teoría de la Atribución:**

Schunk (2012) cita a Heider, quien en 1958 usó por primera vez el término atribución y llamó a su teoría análisis ingenuo de la acción, lo de ingenuo porque supuso que el hombre promedio desconoce los determinantes del comportamiento. Basada en este modelo, para la segunda mitad del siglo XX, surge la Teoría de la atribución de logro de Weiner fundamentada en la influencia que ejercen las emociones para enfrentar o no la tarea.

Las atribuciones son las causas percibidas de los resultados y este modelo explica cómo ven las personas las causas de su conducta, así como de la conducta de los demás.

Las atribuciones influyen en las creencias, las emociones y las conductas, de lo cual se deriva el locus de control que son las creencias de expectativa del resultado, pueden ser externas o internas, la primera se refiere a que los resultados no tienen nada que ver con su conducta y en el segundo caso se cree que la conducta tiene algo que ver con los resultados.

Este modelo explica la secuencia de motivaciones que se manifiestan cuando una persona obtiene un resultado, ya sea de éxito o de fracaso, y experimenta sentimientos, es decir, emociones independientes a la atribución, en búsqueda de la causa, que estará influenciada por un gran número de factores, llamados dimensiones causales y que estarán

determinadas dependiendo si son internas o externas al observador (lugar de causalidad), estables o inestables en el tiempo (estabilidad) y controlables o incontrolables por alguien (controlabilidad), y que a su vez están relacionadas con las emociones o expectativas específicas de la atribución, tales como:

**2.2.9.1 Locus de causalidad:** sentimientos del ego como autoestima y orgullo. (o lugar de causalidad)

**2.2.9.2 Estabilidad:** cambio o mantenimiento de las expectativas de logro futuro como esperanza o desesperanza.

**2.2.9.3 Controlabilidad:** emociones de relación social hacia sí mismo o hacia los demás como culpabilidad y vergüenza, compasión e ira.

Según Weiner, este modelo relaciona la dimensión de estabilidad a través del principio de expectativa, y se desarrolla en tres formas:

- Si el resultado se adscribe a una causa estable, se anticipará en el futuro con mayor certeza, es decir mayor expectativa.
- Si el resultado es adscrito a una causa inestable, la certeza o expectativa puede mantener, que el futuro puede ser diferente del pasado.
- Los resultados adscritos a causas estables se repetirán en el futuro con mayor grado de certeza que los resultados adscritos a causas inestables.

A este modelo se le critica que solo se ha experimentado en el laboratorio, donde el investigador es quien determina a priori el carácter dimensional de las causas, sustituyendo a la percepción del sujeto.

Atkinson citado por Ruiz (2005), desarrolló la teoría de las expectativas y el valor, por lo que opinó que según su modelo este motivo está relacionado con dos aspectos situacionales: la probabilidad de éxito de la tarea y el valor del incentivo de éxito al realizar la tarea. Este cuenta con cuatro variables:

- La conducta de logro (tendencia de aproximación al éxito)
- La motivación de logro
- La probabilidad
- El incentivo de éxito.

Lo que significa que toma la conducta de riesgo y su dependencia a la motivación de logro, considerando la motivación intrínseca, los estímulos y las expectativas, la relaciona a la personalidad del sujeto y los aspectos situacionales porque ambos lo preparan para que realice tareas de moderada dificultad, persista en ellas, persiga el triunfo y busque la independencia y la innovación, es decir que las acciones de logro conllevan la posibilidad de éxito y fracaso, siendo los conceptos clave los siguientes:

- Tendencia a aproximarse a una meta relacionada con el logro
- Tendencia a evitar el fracaso
- La motivación para el logro resultante
- El motivo para tener éxito
- La probabilidad subjetiva de éxito
- El valor de incentivo del éxito.

Marshall (1995) la motivación tiene que ver con el porqué de la conducta en contraste con el cómo y el qué. Lo que concuerda con el pensamiento de Atkinson porque

indicó que la activación de un motivo de logro prepara a la persona para que tenga ciertas conductas y realice tareas que le signifiquen un reto, también para la persistencia en ellas con el objetivo de alcanzar el éxito ya sea laboral o de estudios de manera independiente.

#### **2.2.10 Teoría de la valía personal**

Según Covington (2009), Beery (1976) y Dray (2002) citados por Schunk (2012), esta teoría perfecciona la idea de Atkinson ya que combina las emociones con las cogniciones, supone que el éxito es valorado y el fracaso se debe evitar porque denota poca capacidad. Lo importante es percibir a la persona como competente y también que ella crea que lo es, es decir, que este modelo destaca la percepción de la propia capacidad como la principal influencia en la motivación, sin embargo esta es una de las muchas influencias en este tema.

Según Almaguer (2000), estas teorías relacionan el locus de control con el éxito académico, entendido el locus de control como el lugar de control donde el ser humano ubica el origen de los resultados obtenidos.

#### **2.2.11. Teoría cognoscitiva social**

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

Un componente de este modelo es la orientación a la meta, que se refiere a la finalidad y enfoque de la participación de un individuo en actividades de logro, mientras que la otra teoría del establecimiento de metas ve la forma en que se establecen y modifican estas y sus características de desempeño. Lo interesante de este modelo radica en que las orientaciones de la meta pueden considerarse como las razones de los estudiantes para realizar las tareas académicas, se distinguen las siguientes:

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

Dweck (2006), citado por Schunk (2012) indica que aquellos estudiantes con objetivos de aprendizaje tienden a tener una mentalidad de desarrollo y crecimiento que refleja la creencia de que las cualidades y capacidades personales se pueden desarrollar por medio de la dedicación y esfuerzo.

Por el contrario quienes tienen metas de desempeño solo se concentran en terminar la tarea, este tipo de metas pueden no resaltar la importancia en los procesos y estrategias.

Modelo contemporáneo de la motivación para el logro:

**2.2.11.1 Meta de aprendizaje** autoeficacia autorregulación progreso logro de la motivación percibido ganancias

Efectos de las metas de desempeño en la motivación:

**2.2.11.2 Meta de desempeño** involucramiento comparaciones sociales evaluación de en la tarea la capacidad Fuente: (Schunk, 2012)

### **2.2.12. Teoría del autoconcepto:**

Byrne (1976) indica que este modelo es uno de los más usados en la motivación de logro académico. Así mismo en trabajos posteriores Marsh, Byrne y Shavelson (1988) muestran que el autoconcepto académico presenta una doble estructura, multidimensional y jerárquica. Por lo cual González (2007) cita a Marsh, Craven y Debus (1999), quienes señalan que el el concepto a sí mismo puede verse desde diferentes perspectivas, porque antepone su componente cognitivo al afectivo, denominándolo autoconcepto, autopercepción, autoimagen o autocompetencia. Mientras que otros lo conocen como autoestima o autovalor.

Según Marsh y Hau (2004), el alumno para conformar su autoconcepto llevará a cabo una doble comparación, en primer lugar, por un lado interpretará sus resultados actuales con otros previos en la misma materia, y por otro los comparará con sus resultados en otras materias, con sus metas y con el esfuerzo realizado. En segundo lugar comparará sus resultados con la institución educativa, sus compañeros, amigos y con los pensamientos y conductas de sus padres y profesores en cuanto al rendimiento académico. Lo fundamental de este modelo para la motivación de logro según Rodríguez (2004), es que se asocia con variables cognitivas, como las estrategias de aprendizaje, supervisión y regulación, como a consecuencias motivacionales ya que las correlaciona con atribuciones del éxito a causas controlables. También se asocia a ciertas consecuencias conductuales positivas, como la elección de actividades en las cuales se sentirá competente. Mientras que Marsh y Yeung (1997), indican que entre las variables emocionales, la autoestima es el elemento emocional del autoconcepto, es decir que si el alumno aprende información donde él se sentirá competente, lo disfrutará.

Schunk (2012), lo define como el conjunto de autopercepciones de una persona que se ha formado a través de las experiencias y de las interpretaciones del ambiente, y que reciben una influencia importante de los reforzamientos y evaluaciones de otras personas significativas. El autoconcepto incluye:

- La confianza de la persona en sí misma: es el grado en que la persona cree que puede producir resultados, alcanzar metas o realizar una tarea de manera competente.
- La autoestima: es el sentido de valía personal.
- La estabilidad del mismo: es la facilidad o dificultad para cambiar el autoconcepto.
- La cristalización de la identidad

Las experiencias que ayudan a formar el autoconcepto provienen de las acciones personales y las experiencias vicarias (modeladas) (Schunk y Pajares, 2005, 2009). El autoconcepto es una estructura que se mueve entre los procesos intrapersonales e interpersonales significativos (Cantor y Kihlstrom, 1987).

De los tres enfoques sobre la motivación de logro, a la educación hoy en día le interesan el humanista y el cognitivo, dado la relación que existe entre la motivación de logro y el aprendizaje. En la Teoría de Maslow se estudió la variable de las necesidades y su escala jerárquica, mientras que en la Teoría de la Tendencia de la realización de Carl Rogers se basó en el crecimiento personal, la que también presenta una escala de necesidades y la Teoría de Existencia, Relación y Crecimiento, que está basada en la de Maslow, indica que para la persona existe una satisfacción progresiva o una frustración regresiva y en la Teoría de McClelland la variable es la personalidad.

En el enfoque cognitivo, se tiene la Teoría de Vroom, con un énfasis en las expectativas, señalando que las personas se esfuerzan si creen que hacerlo valdrá la pena, también está la Teoría de Weiner, llamada de la Atribución con la variable de las emociones para enfrentar la tarea, así mismo la Teoría de la valía personal combinó las emociones con las cogniciones, donde el éxito es valorado y el fracaso evitado, la Teoría cognoscitiva social destaca la variable de las metas, destacando que las hay de aprendizaje y de rendimiento. Por último y no menos importante está la Teoría del autoconcepto que presenta una estructura multi-dimensional y jerárquica, que abarca el componente afectivo y de valor.

Hasta aquí se han explicado bajo diferentes perspectivas el porqué de la motivación de logro en las personas, sin embargo la pregunta clave es cómo se puede fortalecer y qué herramientas son las adecuadas de utilizar por el docente en el aula, para lo cual a continuación se explican modelos desarrollados para trabajar con el alumno, porque apoyan la autorregulación, autoeficacia y el autoconcepto, y por lo tanto refuerzan el rendimiento académico.

### **2.2.13. Modelos para fortalecer la motivación de logro:**

Dentro de estos modelos se encuentran los siguientes:

#### **2.2.13.1 Modelo Target**

Ames (1992), estudió la motivación en la autorregulación, aportando el modelo TARGET que se refiere a las áreas en las cuales el docente puede trabajar para incidir en la creación de un clima motivacional dentro de las aulas, así como a las estrategias empleadas para lograrlo. Por tal motivo identificó seis áreas que trabajándolas apoyan al alumno para lograr un mayor esfuerzo de su parte:

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

Herrán (2008) citado por Naranjo (2009) señala que algunas de las motivaciones que rigen el comportamiento de los estudiantes pueden estar relacionados con:

- La seguridad emocional: necesidad de estar emocionalmente estable, libre de riesgos como humillaciones o amenazas.
- Las sensaciones: necesidad de experimentar satisfacción, placer, emociones y relajación.
- El esfuerzo: reconocimiento, buen trato, contacto físico, tiempo y atención.
- Personas y grupos significativos: necesidad de respeto, aceptación y amistad.

- La autoestima: necesidad de sentir éxito y de sentirse valioso. De lo cual se deriva los aspectos:
- Cognoscitivos: necesidad de entender y saber.
- *Estéticos*: el orden y la belleza.
- Auto constructivos y de mejora social: compromiso, independencia, autonomía.

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

- Entrenamiento para la motivación de logro
- Programas para cambiar la atribución
- Orientaciones de la meta.

Para desarrollar en los estudiantes pensamientos y conductas característicos de las personas altamente motivadas, señala que son los docentes a quienes se debe instruir primero, lo que incluye el estudio personal de la motivación académica, el establecimiento de metas realistas, el desarrollo de planes concretos para cumplir las metas y la evaluación del progreso hacia la meta. Mientras que la motivación del estudiante se deben integrar al contenido académico, abarcando el estudio de los motivos académicos, el pensamiento de la motivación para el logro, el desarrollo del autoconcepto, el establecimiento de metas realistas y el fomento de la responsabilidad personal.

Los programas para cambiar la atribución buscan mejorar la motivación a través de modificar las atribuciones que hacen los estudiantes de sus éxitos y fracasos, para lo cual la retroalimentación de su esfuerzo fomenta y fortalece las conductas hacia la motivación.

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

Marina (2011), que explica la teoría de los tres deseos, la que se fundamenta en que el ser humano es movido a actuar por tres necesidades: bienestar social, vinculación social y la ampliación de las posibilidades de acción. Estas necesidades llamadas deseos en su teoría se explican de la siguiente manera:

- El deseo de bienestar personal: las personas quieren sobrevivir, evitando sufrimiento y teniendo ciertas satisfacciones.
- El deseo de relacionarse socialmente: para formar parte de un grupo o ser aceptado, ya que solo en sociedad la persona se puede desarrollar plenamente.
- También indica que cada persona tiene un tipo de motivación distinto, que se ha concretado a lo largo de la vida en preferencias específicas. Sin embargo se puede influir en ese perfil por medio de:
  - Influir en los deseos.

- Influir en los valores e incentivos.
- Intervenir en los facilitadores.
- Aumentar las expectativas.
- Hacer consciencia de la capacidad para alcanzar la meta.
- La facilidad de la tarea.
- La atribución de control.

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

- Afianzar la creencia en la capacidad de mejorar mediante el entrenamiento, incluida la inteligencia, cuando se les explica a los alumnos, cambia su actitud acerca del esfuerzo y el estudio.
- Hacer referencia a comportamientos, no a rasgos de la personalidad.

Proponer una mentalidad de progreso porque ayuda a soportar la frustración.

- Es importante el modo de interpretar el fracaso, ya que es una condición indispensable para el éxito. En las aulas se debe utilizar el error para el aprendizaje.

- Fomentar el saberse competente para enfrentarse con los problemas, lo que significa que el docente diseñe situaciones de éxito merecido.
- Fortalecer la perseverancia, ya que es el hábito de mantener el esfuerzo para alcanzar la meta, a pesar del cansancio, la dificultad, el aburrimiento y las frustraciones.
- La Universidad Rafael Landívar, ofrece una educación con valores, por lo tanto la motivación de logro es fundamental para fortalecer en sus estudiantes cualidades y valores que en su vida profesional se manifiesten, con el compromiso de trabajar para ellos, su comunidad y su país.

#### **2.2.14. Curso evolutivo de la motivación al logro**

Investigaciones previas han tratado de establecer un esquema ontogenético, para determinar el proceso de adquisición de la motivación al logro durante el desarrollo humano. Reeve (2010) señala que la necesidad al logro aparece en la etapa escolar con el surgimiento de objetivos y metas concretas asignadas por el sistema educativo, a partir de estándares de referencia que establecen el éxito o fracaso en una tarea.

Dicho estudio coincide con Erickson (1974) quien señala que en el desarrollo escolar, el niño enfrenta la crisis psicosocial de laboriosidad vs inferioridad. La laboriosidad implica la motivación para trabajar y terminar con éxito las actividades con el fin de adquirir destrezas y habilidades que exige la cultura, no obstante, cuando el resultado es un fracaso el niño adquiere una sensación de inferioridad.

Este conflicto permite desarrollar la competencia, que significa el empleo de habilidades físicas y cognitivas para la solución de problemas (Feist, 2007). De esta

manera, la laboriosidad favorecerá el desarrollo de la competencia en el niño, sin embargo, Adler (1964) afirma que la inferioridad también constituye un impulso para alcanzar el éxito, no obstante si este es excesivo puede obstruir la actividad productiva.

Asimismo, Gallardo (2000), afirma que un factor determinante en el desarrollo de la motivación al logro durante este periodo es el estilo de crianza, el autor determina que un patrón permisivo carente de un sistema normativo caracterizado por una poca vinculación y sensibilidad para satisfacer las necesidades del niño, al igual que un patrón autoritario con reglas excesivamente rígidas que limitan la autonomía y libertad (Chavarría, 1985) promueven una tendencia a un bajo nivel de motivación al logro.

Mendoza (2013), señala que un estilo de crianza autoritativo constituido por una figura materna que estimule la autonomía e independencia con relaciones afectivas positivas promueve un nivel alto de motivación al logro, puesto que las figuras parentales se identifican con el niño lo que genera demandas y el estímulo constante al éxito.

Otro aspecto a destacar, también, es que la motivación al logro es un factor que va descendiendo con el transcurso de la edad, al inicio de la escolarización las tareas se asumen con absoluta confianza e interés, lo que conlleva que el éxito tome un papel preponderante en el contexto académico. Sin embargo, a partir de la adolescencia la conducta que impera es la evitación del fracaso, debido a que el error ya no es concebido como una tendencia natural para el aprendizaje como en la infancia (González & Ruíz, 2016). Puesto que, en la adolescencia el aspecto social toma una marcada relevancia y es el grupo de pares quienes constituyen la nueva fuente de valoraciones, ante lo cual existe un intenso miedo al fracaso y a la humillación social (Mayora & Morgado, 2015).

### **2.2.15. Modelos explicativos de la motivación al logro**

En base a la literatura científica, se puede identificar diversos modelos teóricos que intentan explicar y describir la motivación al logro. Sin embargo, para la presente investigación, se esboza brevemente los modelos más relevantes: el modelo clásico y el modelo contemporáneo.

### **2.2.16.. Modelo clásico de la motivación al logro**

El modelo clásico fue desarrollado por Atkinson (1964) en base a la teoría de “expectativa – valor”, la cual propone que el comportamiento humano se desprende de la aproximación al éxito o evitación del fracaso (citado en Schunk, 1997). Dichas fuerzas se encuentran integradas por tres factores, que son los siguientes:

Factores determinantes en la motivación al logro según Atkinson

#### **2.2.16.1. Motivo.**

Es la disposición que estimula al individuo a obtener un nivel de satisfacción.

#### **2.2.16.2. Expectativa.**

Estimación subjetiva del éxito o fracaso en una tarea determinada.

#### **2.2.16.3 Incentivo.**

Cantidad de atracción que ejerce el logro, que depende del grado de significación para cada individuo.

Con respecto al primer factor el motivo general de logro es considerado una característica de la personalidad constante e invariable que se deriva de dos motivos básicos opuestos: la aproximación al éxito y la evitación del fracaso (Petri & Govern, 2006).

El primero conduce al individuo a la consecución del logro que suscita satisfacción y orgullo, mientras que el segundo pretende eludir la situación para evitar sentimientos de vergüenza o humillación social ante el fracaso. Por otro lado, según Hernández (2002), la expectativa es un factor cognitivo que establece una probabilidad de éxito o fracaso ante una tarea, la cual se determina a partir de elementos como: el nivel de dificultad y las experiencias previas. Atkinson (1957), destaca que los individuos con elevada motivación al logro prefieren tareas de dificultad medio dado que el desafío es adecuado y realista, a diferencia de los retos extremadamente fáciles o difíciles. En efecto, los retos fáciles implican altas probabilidades de éxito, sin embargo el nivel de satisfacción es mínimo; por el contrario los retos extremadamente difíciles suscitan probabilidades bajas de éxito que frecuentemente conllevan al fracaso.

- Finalmente según Del Valle (2015), el incentivo es el grado de significación de la meta en consecuencia los retos fáciles involucran un bajo valor de éxito; es por ello que dicho valor dependerá del desafío que implique la tarea, por tanto cuanto más difícil sea la tarea mayor será su significancia.

#### **2.2.17 Modelo contemporáneo de la motivación al logro**

El modelo conceptual con mayor trascendencia tanto teórica como empírica ha sido desarrollado por Weiner (1986) y denominado como “la teoría de atribución causal”.

Este modelo parte del paradigma cognitivo de la motivación y se basa en las atribuciones, conceptualizadas como “percepciones o juicios que hacen los individuos acerca de las causas de sus acciones o resultados de las mismas” (Mendoza, 2014).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **Tipo de Investigación**

La investigación será de tipo descriptivo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) refiere que el estudio descriptivo busca especificar las propiedades, las características de importancia que se investigue en grupos ante cualquier fenómeno.

#### **Nivel de la Investigación**

El nivel es cuantitativo. Según Hernández y Cols (2010) expresa comprobar las referencias de forma científica y numérica habitualmente con asistencia de instrumentos estadísticos.

### **3.1. Diseño de la Investigación**

Diseño no experimental-transversal. De acuerdo con el autor (Santa Paella y Feliberto Martins 2010) se realizara sin operar la variable observándose tal y como son en su entorno real para luego examinarla.

#### **Esquema del Diseño no Experimental de la Investigación**

Donde:



M: Muestra

Xi: variable de estudio

O1: Resultados de la mediación de la variable

### **3.2 Población y Muestra**

#### **Población**

La población está compuesta por la totalidad de estudiantes de tercer Año de Secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco – Tumbes 2019.

Tabla 1: Distribución de los estudiantes de tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco- Tumbes - 2019.

Año	Secciones del estudiante		Total
	Sección "A"	Sección "B"	
<b>Tercero</b>	25	25	50
<b>TOTAL</b>	25	25	50

Fuente: ficha única de matrícula de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre, Cerro Blanco- Tumbes 2019

**Muestra:**

Se trabajó con la totalidad de la población denotando una población muestral. La muestra será de 50 estudiantes de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco Tumbes-2019.

**Criterios de Inclusión**

- Los estudiantes respondieron libremente a todos los ítems.
- Los alumnos que cursan el tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019.
- Alumnos que evidencien facultades físicas y mentales para brindar información

**Criterios de Exclusión**

- Los estudiantes que no accedieron a participar con la investigación.
- Los estudiantes que no asistieron el día de la evaluación
- Los estudiantes que no respondieron a todos los ítems.

### 3.3 Definición y Operacionalización de Variables

#### Definición Conceptual (DC)

Según Garrido (2014) la motivación de logro se puede explicar cómo la preferencia a alcanzar una favorable realización en situación que incluyen competencia con grandiosidad siendo el cumplimiento valorado como éxito por el sujeto u otros.

#### Definición Operacional

La motivación de logro en las personas fue determinada en la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri. Tiene 18 ítems de disposición escoltadas por tres elecciones de respuesta reglamentadas.

#### Cuadro de las Operaciones de las Variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Valores o Categorías	T. Variable	E. Medicación
----------	-------------	-------------	----------------------	-------------	---------------

Motivación de logro	Afiliación Poder Logro	Suma de los puntajes directos de las dimensiones o subcategorías	Muy alto: 101-108 Alto: 83.100 Tendencia alto: 65-82 Tendencia baja: 47-64 Bajo: 29-46 Muy bajo: 18-28	Cualitativa	Ordinal
Características Sociodemográficas	Sexo	Varón Mujer	Varón Mujer	Cualitativa	Nominal

### 3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

#### Técnica

Se utilizó la técnica de la encuesta. Al respecto Rodríguez (2008) refiere que la técnica es el medio utilizado para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas y encuestas.

#### Instrumento

Como instrumento se utilizara la Escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri.

#### Escala de Motivación de Logro de L.Vicuña P

#### Ficha Técnica

- Autor: Dr. Luis Alberto Vicuña Peri
- Año: 1996

- Procedencia: Lima - Perú
- Colaboradores: Héctor Manuel Hernández Valz. Rune Arauco Mengoni
- Administración: 20 min aproximadamente
- Objetivo: Se investigara sobre la motivación de logro. Basadas en investigaciones de McClelland.

Tipo de Ítem: Para las situaciones se ven acompañadas por tres elecciones que tienen que deben ser contentadas obligatoriamente. Cada elección corresponde a un tipo de motivación las cuales estarán efectuadas en el desacuerdo (nivel 1) hasta el acuerdo (nivel 6). Administración: Se debe estar atento a las indicaciones que dará el entrevistado luego de que estas estén claras se dará paso a responder cada pregunta realizada.

**Validez:** La manifestación de que si las escalas cumplen con sus interés fue fundada por el método de análisis mediante el juicio de jueces y para su validez se dispuso de 10 psicólogos con maestría en psicología de la motivación quienes opinaron sobre las preguntas estructuradas y sus alternativas las cuales fueron 24 pero quedaron 18 después de un análisis las cuales por el estudio del cuadrado resultaron importantes para los jueces a un nivel de 0.01 de valoración.

**Confiabilidad:** Fue por el procedimiento del test – retest con un intervalo de tres meses entre la primera y la segunda utilización descubriendo un coeficiente de 0.88.

La calificación es muy práctico solo se debe efectuar la suma aritmética de los valores según la respuesta dada por el sujeto siguiendo la siguiente clave:



Para FILIACION sume SOLO de las respuestas correspondientes a las alternativas "A".

➤ Para PODER sume SOLO de las respuestas correspondientes a las alternativas "B".

➤ Para LOGRO sume SOLO de las respuestas correspondientes a las alternativas "C".

Tabla de conversiones de puntuaciones directas a categorías de motivación

AFILIACION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
N	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a
LOGRO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b	b
PODER	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c

**Interpretación:** Las valoraciones conseguidas en cada nivel serán cambiadas por categorías en la tabla de conversión de motivación siguiente:

Niveles	Afiliación	Poder	Logro
Muy alto	101 – 108		
Alto	83 – 100		
Tendencia intermedia	82 – 47		
Baja	29 – 46		
Muy baja	18 – 28		

### 3.5 Plan de Análisis

Los datos serán recolectados y tabulados en una matriz utilizando el Microsoft Word, Excel 2010 posteriormente fueron ingresados en una base de datos en el SPSS versión 22 para ser procesados y presentados. Se representaran a través de tablas de distribución de frecuencia y porcentuales.

### 3.6 Matriz de Consistencia

#### Matriz de Consistencia

Problema	Variable	Indicadores	Objetivos	Metodología	Técnica
			Objetivo General: Determinar los niveles de motivación del logro en estudiantes de tercer año de	Tipo de investigación: Cuantitativo Diseño de investigación:	Encuesta Instrumento:

¿Cuál es la motivación del logro en estudiantes de Tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019?	Motivación de logro	Afilación Poder Logro	secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes2019	No experimental	Escala de motivación de logro de viciuña
			Objetivos específicos:	Población: 50 estudiantes de tercer año del nivel secundario	
			Identificar los niveles de motivación del logro según la dimensión afiliación en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019.		

			<p>Identificar los niveles de motivación del logro según la Dimensión Poder en estudiantes de Tercer Año de Secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019.</p> <p>Identificar los niveles de motivación del logro según la dimensión logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor</p>		
--	--	--	---	--	--

			Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019.		
--	--	--	--	--	--

### 3.7 Principios Éticos

Los resultados obtenidos serán manejados por la evaluadora y se manteniéndose el anonimato de los participantes. Se destacó que los datos no fueron ni serán utilizados en beneficio propio o de algunas entidades privadas que de una u otra manera perjudiquen la integridad moral y psicológica de las poblaciones en estudio.

El estudio cumplirá con los principios básicos de la ética en investigación como el principio de beneficencia, de respeto a la dignidad humana ya que se brindará información a los participantes para que con conocimiento decidieran su participación en la investigación, la que fue refrendada a través del consentimiento informado; principio de justicia y el de derecho a la intimidad porque su información privada no fue compartida con otras personas sino manejada únicamente por la investigadora tal como consta en el consentimiento informado.

## IV RESULTADOS

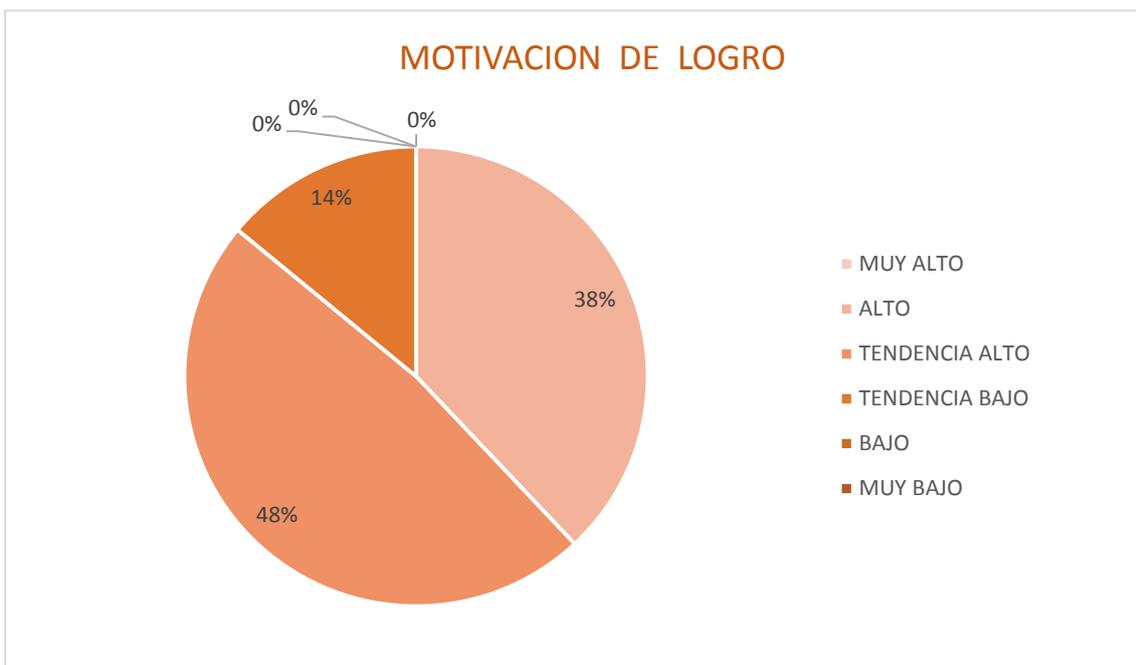
### 4.1 Resultados

TABLA 2

*Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019.*

NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	274 – 324	6	0	0,00%
ALTO	219 – 273	5	19	38,00%
TENDENCIA ALTO	164 – 218	4	24	48,00%
TENDENCIA BAJO	109 – 163	3	7	14,00%
BAJO	55 – 108	2	0	0,00%
MUY BAJO	0 - 54	1	0	0,00%
TOTAL			50	100,00%

**Fuente:** Campaña , A. Escala de Motivación de logro.



**Figura 1.** Gráfico circular de distribución porcentual del nivel de motivación de logro en estudiantes de tercer de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019 .

**Fuente:** Tabla 2

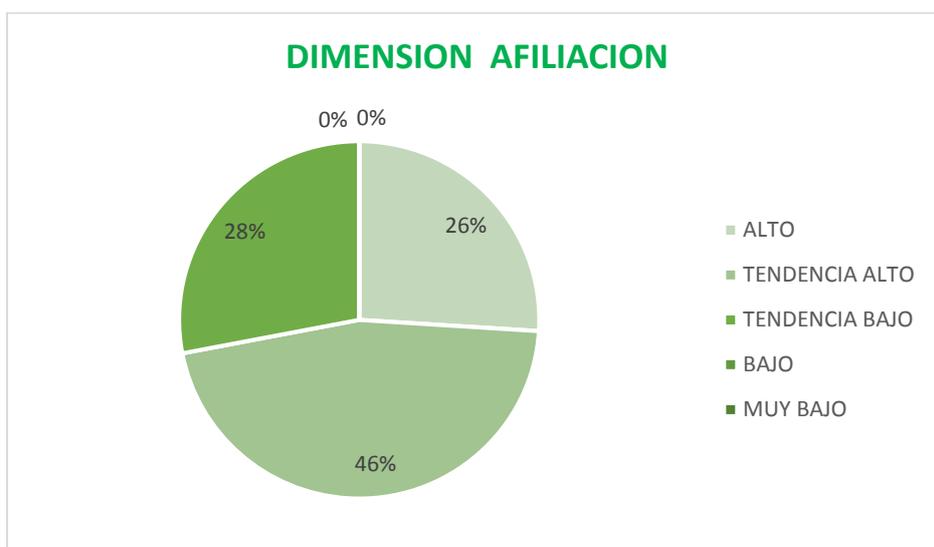
En la tabla 2 y figura 1, el 48,00% (24) de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019 . Se ubican en un nivel de tendencia alto , el 38% (19) de estudiantes se ubican en un nivel alto y el 14% (7) de estudiantes se ubican en un nivel de tendencia bajo.

Tabla 3

*Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación en estudiantes de tercer de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019 .*

NIVEL	PTJE,	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	00	0,00%
ALTO	83 - 100	5	13	26,00%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	23	46,00%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	14	28,00%
BAJO	29 - 46	2	00	0,00%
MUY BAJO	18 - 28	1	00	0,00%
<b>TOTAL</b>			<b>50</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Campaña , A. Escala de Motivación de logro.*



**Figura 2.** Gráfico circular de distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019.

**Fuente:** Tabla 3

En la tabla 3 y figura 2, el 46,00% (23) de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019. Se ubican en un nivel de tendencia alto, el 28% (14) de estudiantes se ubican en un nivel bajo y el 26% (13) de estudiantes se ubican en un nivel alto.

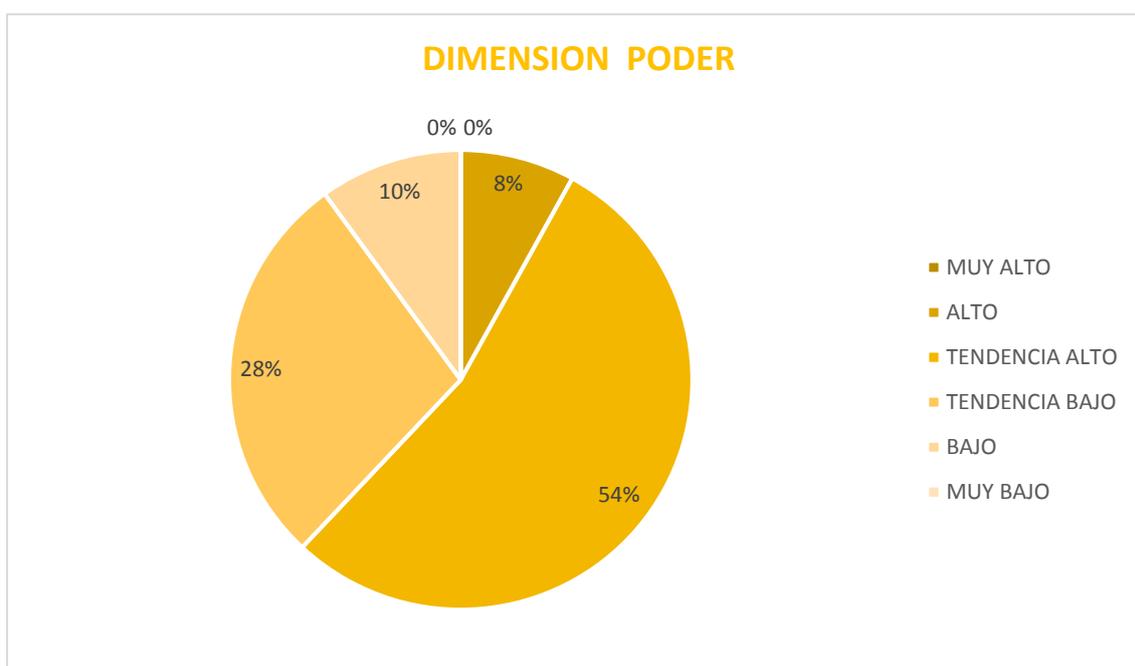
Tabla 4

*Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión Poder en estudiantes de tercer de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019.*

NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	00	0,00%
ALTO	83 - 100	5	4	8,00%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	27	54,00%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	14	28,00%
BAJO	29 - 46	2	5	10,00%

MUY BAJO	18 - 28	1	00	0,00%
<b>TOTAL</b>			<b>50</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Campaña , A. Escala de Motivación de logro.*



**Figura 3.** Gráfico circular de distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión Poder de estudiantes de tercer de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019.

**Fuente:** Tabla 4

En la tabla 3 y figura 2, el 54,00% (27) de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019 . se ubican en un nivel de tendencia alto , el 28% (14) de estudiantes se ubican en un

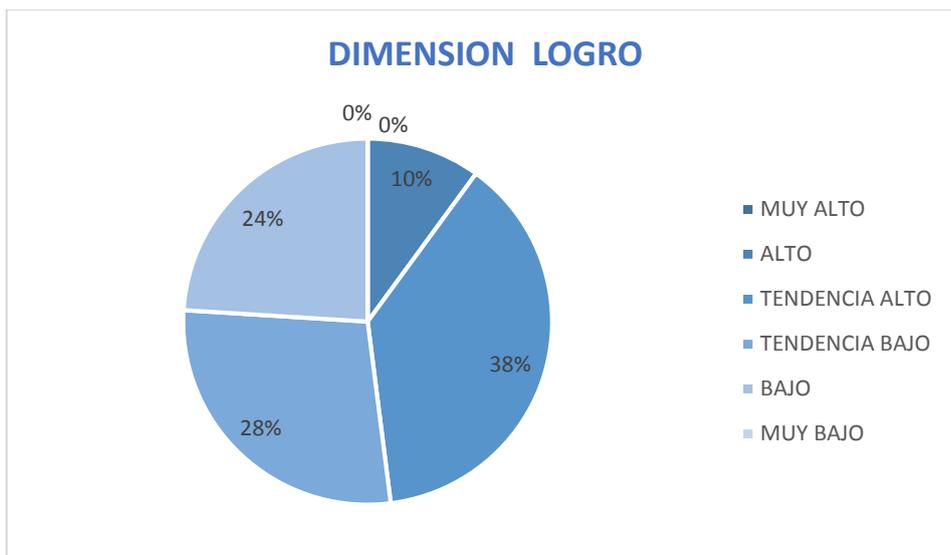
nivel de tendencia bajo , el 10% (5) de estudiantes se ubican en un nivel bajo y un 8% (4) en un nivel alto .

**Tabla 5**

*Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019 .*

NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	00	0,00%
ALTO	83 - 100	5	5	10,00%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	19	38,00%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	14	28,00%
BAJO	29 - 46	2	12	24,00%
MUY BAJO	18 - 28	1	00	0,00%
<b>TOTAL</b>			<b>50</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente:.* Campaña , A. *Escala de Motivación de logro*



**Figura 4.** Gráfico circular de distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión logro de los estudiantes de tercer de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019 .

**Fuente:** Tabla 5

En la tabla 5 y figura 4, el 38,00% (19) de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019 . se ubican en un nivel de tendencia alto , el 28% (14) de estudiantes se ubican en un nivel de tendencia bajo , el 24% (12) de estudiantes se ubican en un nivel bajo y un 10% (5) en un nivel alto .

## 4.2 Análisis del Resultado

La presente investigación se dio a través de la aplicación de la escala de motivación de logro de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco Tumbes 2019; obteniendo los siguientes resultados:

El primer objetivo específico: Identificar los niveles de motivación de logro según las Dimensión de Afiliación, poder y logro en estudiantes de tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco –Tumbes 2019, se evidencio que en la dimensión afiliación lo ubica con un 46,00% en el nivel tendencia alta , en la dimensión poder lo ubica en un 54,00% en el nivel de tendencia alta y en la dimensión logro lo ubica en un 38,00% en el nivel de tendencia alta, siendo estos resultados asemejados a la investigación de Gutiérrez (2015) Motivación de logro en los estudiantes del tercer y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero Corrales Tumbes 2018, se determinó que predomina el nivel de motivación con tendencia alta.

En la dimensión afiliación se denota que los estudiantes se encontraron en un nivel tendencia alta de motivación del logro, siendo Mc Clelland (1917-1995) determinado que la dimensión filiación necesita que los estudiantes se relacionen con los demás, al sentirse deseoso al relacionarse necesitan ser aceptados por otros, donde buscan solucionar los inconvenientes encontrados.

En la dimensión poder los estudiantes se ubicaron en un nivel de tendencia alta de motivación de logro, mostrando los estudiantes a aceptar cada día los riesgos y estar más dispuestos a superarlos con el fin de lograr el poder.

En la dimensión logro se evidencia que los estudiantes se hallaron en un nivel de tendencia alta de motivación de logro. Mc Clelland en su investigación demostró la necesidad de logro que tienen los individuos para sentirse realizados asumiendo los riesgos, siempre actuando con responsabilidad y analizar los distintos retos que se puedan presentar.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusiones**

- Podemos concluir que la mayoría de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre, Cerro Blanco –

Tumbes, 2019 , se encuentran en un nivel de motivación de logro de tendencia alto con un 48.00 % de la población.

- En relación de la dimensión afiliación podemos concluir que la mayoría de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco Tumbes 2019, se encuentra en un nivel de motivación de logro de tendencia alta con un 46.00% de la población.
- En relación de la dimensión poder podemos concluir que la mayoría de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco Tumbes 2019, se encuentra en un nivel de motivación de logro de tendencia alta con un 54.00% de la población.
- En relación de la dimensión logro podemos concluir que la mayoría de estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco Tumbes 2019, se encuentra en un nivel de motivación de logro de tendencia alta con un 38.00% de la población.

## **5.2 Recomendaciones**

- Dar a conocer al director de la los resultados obtenidos con el objetivo de que tome las acciones necesarias para afianzar y optimizar mejores resultados.
- Se recomienda al director promover un ambiente o espacio cómodo para que se pueda disertar talleres vivenciales, ayuda mutua.

- Que el director de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre realice las coordinaciones necesarias ante las Instituciones pertinentes como es la Unidad de Gestión Educativa Local-Tumbes y la Dirección Regional de Educación Tumbes, para implementar el servicio de un Psicólogo y así aumentar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de dicha institución.
- Que el director de Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre en conjunto con los profesionales del servicio de psicología realicen talleres, escuela para padres tratando temas como la autoestima, empoderamiento, habilidades sociales, etc. de tal forma que permita al estudiante fortalecer lo emocional, personal y familiar.
- Que el director de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre deberá incorporar en sus actividades educativas estrategias que conlleven a los estudiantes a mejorar o incrementar la motivación del logro.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- Apolo, M.(2015).Realizo un estudio titulado” Motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, Recuperado de : [repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1958](http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1958)

- Barrientos, L. (2011) “Motivación escolar y rendimiento académico en alumnos del cuarto año de secundaria de una institución educativa estatal de Ventanilla”  
[http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/123456789/1094/1/2011\\_Barrientos\\_Motivaci%C3%B3n%20escolar%20y%20rendimiento%20acad%C3%A9mico%20en%20alumnos%20del%20cuarto%20a%C3%B1o%20de%20secundaria%20de%20una%20instituci%C3%B3n%20educativa%20estatal%20de%20Ven.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/123456789/1094/1/2011_Barrientos_Motivaci%C3%B3n%20escolar%20y%20rendimiento%20acad%C3%A9mico%20en%20alumnos%20del%20cuarto%20a%C3%B1o%20de%20secundaria%20de%20una%20instituci%C3%B3n%20educativa%20estatal%20de%20Ven.pdf)
- Calderón, H. & Cueva, C. (2005). Relación entre el clima social familiar y agresividad en escolares del segundo de secundaria de la Institución Educativa Javier Pérez de Cuellar- Chiclayo Perú. Disponible en [www.psiquiatria.com/articulos/psiq\\_general\\_y\\_otras\\_areas/psi\\_social/34806/15/06/12](http://www.psiquiatria.com/articulos/psiq_general_y_otras_areas/psi_social/34806/15/06/12).
- Cancela, R; Cea, N; Galindo, G. & Valilla, S. (2010). Metodología de la investigación educativa: Investigación ex post facto. Universidad Autónoma de Madrid.
- Carrillo. L. (2009). La familia, la autoestima y el fracaso escolar del adolescente.
- Cruz. P (2014) Relación entre motivación de logro y rendimiento académico. Universidad Francisco Marroqui en Guatemala 2004. Facultad de humanidades departamento de psicología

- Bravo A / González D / Maytorena M (2008) Motivación De Logro En Situaciones De Éxito Y Fracaso Académico De Estudiantes Universitarios. Recuperado de:
- Chóliz. M. (2004). Psicología de la motivación Recuperado de: <http://www.uv.es/=cholz/asignaturas/motivacion/Proceso%20motivacional.pdf>
- Flores R y Gómez J (2010) En un estudio sobre la motivación hacia la escuela Secundaria en estudiantes mexicanos”(Revista. electrónica de investigación educativa) recuperado de: <http://redie.uabc.mx/redie/article/view/243/739>
- Escaño. J, Gil.S (2006) La enseñanza de la motivación y el esfuerzo. La motivación y el esfuerzo como capacidad que se enseña y se aprende.
- García, A. (2014) “Relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, 2014”. (Para obtener el título de Licenciado en Psicología) *recuperado de:* <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/>
- Garzón, C. y Sáenz, S. (2012). La motivación y su aplicación en el aprendizaje Recuperado de:[http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/68497/1/motivacion\\_aplicacion\\_aprendizaje.pdf](http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/68497/1/motivacion_aplicacion_aprendizaje.pdf)
- Gutiérrez, M. (2015). Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la institución educativa 7 de enero del distrito de Corrales –

Tumbes, 2015, Tesis para optar el título profesional de licenciada en Psicología, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, 2017. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044109>

- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación, Quinta Edición. México: McGraw Hill.
- Hurlock, E. (2000). Psicología de la adolescencia. Buenos Aires: Paidós. Universidad de Granada- Facultad de la Educación. Tesis doctoral. Visto el 23 de junio del 2012 en la página web <http://digibug.ugr.es/bitstream/10481/2150/1/17811089.pdf>
- Ledesma. F (2017) Motivación para el logro de los estudiantes del centro de educación técnico productiva “Joaquín López Antay” Ayacucho.
- Luna, r. (2002). *La motivación de Logro de Cassidy y Lynn*. Universidad de Valencia: 12,113-127.
- López – Roldan. P y Fachelli. S (2015). Metodología de la investigación social y cuantitativa. Recuperado de [https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua\\_a2016\\_cap2-3.pdf](https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf)
- Maquilón, J. y Hernández, F. (2011). Influencia de la motivación en el rendimiento académico de los estudiantes de formación profesional. Revista

electrónica interuniversitaria de formación del profesorado, 2011 ABR; 36 (14-1) .15750965 <http://europa.sim.ucm.es/compludoc/AA?articuloId=787708>.

- Maslow A. (1943) Teoría de la motivación humana. Revista Psicológica New York vol. 50
- Méndez. A (2016). Motivación al logro. Euroresidentes, vida inteligente. Recuperado de: <https://www.euroresidentes.com/empresa/motivacion/motivacion-al-logro>
- McClelland, D. (1989). Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea. España.
- Manassero, M. y Vásquez, A. (2013). Validación de una dimensión de motivación de logro. Psicothema
- Palomino, C. (2012). Realizó una investigación titulada: “Creencias, actitudes y motivación hacia el aprendizaje de ele por parte de adolescentes sicilianos sin conocimientos previos de español”. En Italia, la universidad de Jaén. Recuperado: <https://www.clubensayos.com/Ciencia>
- Rivera. A (2017) Motivación para el logro en víctimas de la violencia sociopolítica que pertenecen a la asociación nacional de familiares de secuestrados, detenidos y desaparecido del Perú (ANFASEP) de la provincia Huamanga. Chapman A.

(2007). Maslow's Hierarchy of Needs.Documento en línea Recuperado de:  
<http://businessballs.com/maslow.htm>

- Rujel (2015) Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundaria de la Institución Educativa “Juan Velazco Alvarado” del caserío La Palma del distrito de Papayal – Tumbes, en el año 2014 (tesis de pregrado). Tumbes-Perú.

# ANEXOS

## ANEXO 1: Escala de motivación de logro

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_ Grado de instrucción: \_\_\_\_\_

### ESCALA M.L DE LUIS ALBERTO VICUÑA PERU Y COLABORADORES

**INSTRUCCIONES:** Se le muestra algunas probables situaciones. En cada una debe señalar su nivel de acuerdo o desacuerdo por lo cual deberá marcar un aspa (X) por debajo de cada nivel que explique mejor sus rasgos motivacionales.

- (1) es igual a **definitivamente en desacuerdo**      (2) es igual **muy en desacuerdo**  
(3) es igual **en desacuerdo**      (4) es igual **de acuerdo**  
(5) es igual a **muy de acuerdo**      (6) es igual a **definitivamente de acuerdo**

Preguntas	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 aparenta ser inapropiado					
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo					
<b>2.</b>	<b>En el Hogar:</b>					
a.	Apoyo en la aportación de algún objetivo					
b.	Soy el que da forma a las ideas					
c.	Soy quien consigue que se haga algo útil					
<b>3.</b>	<b>Con mis Familiares:</b>					
a.	Me esfuerzo para obtener su aprobación					
b.	Hago lo necesario para evitar su influencia					
c.	Puedo ser tan cariñoso como convenga					
<b>4</b>	<b>Cuando tengo un trabajo en grupo</b>					
a.	Adapto 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 errors						
<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 errors						
<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 consideren un campeón.						
<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:**

Instrumento -Escala de Motivación de Logro

Ficha técnica:

Autor : Dr. Luis Vicuña Peri.

Año : 1997.

Procedencia : Lima

- Perú. Administración:

Colectiva e individual.

Duración : 20 minutos (aproximadamente).

Objetivos: Explora la motivación de logro en

jóvenes y adultos. Basado en la teoría de Mc

Clelland D.C.

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

**I. 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.

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

Tabla N° 01: De correlaciones escalar, y escalas Test total de la Escala

de Motivación. M – L- 96

	<b>PODER</b>	<b>LOGRO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>FILIACIÓN</b>	0.72	0.61	0.42
<b>PODER</b>		0.84	0.27
<b>LOGRO</b>			0.19

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

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

**CALIFICACIÓN:** Se corregirá sumando los puntajes directos de cada una de las subescalas; A de motivación de afiliación, B de motivación de poder y C de motivación para el logro y adjuntándole un valor diagnóstico de acuerdo a una escala establecida. Para los fines del estudio sólo se utilizan los resultados de la sub escala de motivación de logro se corregirá utilizando un software (Microsoft Excell), dándole un valor diagnóstico a cada puntaje obtenido.

Los puntajes obtenidos en ambas escalas se utilizaron para determinar el promedio de ocurrencia de cada variable en el grupo estudiado y luego se procederá a la correlación de ambos grupos de datos.

El cómputo de las puntuaciones es muy práctico, sólo debe efectuar la suma aritmética de los valores según la respuesta dada por el sujeto siguiendo la siguiente clave:

- Para FILIACIÓN, sume los valores SOLO de las repuestas correspondientes al a alternativa “A”.
- Para PODER, sume los valores SOLO de las respuestas correspondientes a la alternativa “B”.
- Para LOGRO, sume los valores a SOLO de las respuestas correspondientes a la alternativa “C”.

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

<b>CATEGORÍAS</b>	<b>FILIACIÓN</b>	<b>PODER</b>	<b>LOGRO</b>
Muy alto	101 – 108	101 – 108	101 – 108
Alto	83 – 100	83 - 100	83 - 100
Tendencia alto	65 – 82	65 – 82	65 – 82
Tendencia bajo	47 – 64	47 - 64	47 - 64

Bajo	29 – 46	29 - 46	29 - 46
Muy bajo	18 – 28	18 - 28	18 - 28

### ANEXO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Variable	Indicadores	Metodología	Técnica
¿Cuál es la motivación del logro en estudiantes de Tercer Año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019?	Motivación de logro	Afiliación Poder Logro	Tipo de investigación: Cuantitativo	Encuesta
			Diseño de investigación: No experimental	Instrumento: Escala de motivación de logro de vicuña
			Población: 50 estudiantes de tercer año del nivel secundario	

**Anexo 01: Consentimiento Informado.**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE**

**FACULTAD CIENCIAS DE LA SALUD**

**ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA**

**CONSENTIMIENTO INFORMADO**

**TITULO: MOTIVACION DE LOGRO EN ESTUDIANTES DE TERCER AÑO  
DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCION EDUCATIVA VICTOR RAUL HAYA  
DE LA TORRE - CERRO BLANCO-TUMBES 2019**

Yo.....Admito colaborar en la presente investigación. De la cual tomo entendimiento y me ofrezco para el estudio de la investigación. Mi colaboración radica en contestar con sinceridad y de forma manuscrita las siguientes interrogantes planteadas.

A su vez admito que las conclusiones de la investigación pueden ser divulgadas en el país. Donde la investigación se responsabiliza a conservar la confidencialidad y el anonimato de los datos apartando la identidad de las personas entrevistadas. Por el cual consiento mi colaboración firmando en este escrito.

.....

FIRMA