



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ESTUDIANTES DE
SEGUNDO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA N° 001 JOSÉ LISHNER TUDELA – TUMBES,
2018.**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

AUTORA:

MILDRE YOSHIRA SANDOVAL BALLADARES
ORCID: 0000-0002-6901-537X

ASESOR:

GUILLERMO ZETA RODRÍGUEZ
ORCID: 0000-0002-4031-5061

TUMBES - PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

Sandoval Balladares, Mildre Yoshira
ORCID: 0000-0002-6901-537X

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

ASESOR

Zeta Rodriguez, Guillermo
ORCID 0000-0002-4031-5061

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

JURADOS:

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

Miembro

Mgtr. Narcisa Elizabeth Reto Otero De Arredondo

Miembro

Mgtr. Guillermo Zeta Rodríguez

Asesor

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente de manera especial a mi familia, a todas las personas que estuvieron apoyándome siempre, deseándome y brindándome lo mejor en todo el proceso de la realización de mi investigación como también al director y a los estudiantes de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, por brindarme las facilidades necesarias para el desarrollo de la presente investigación.

DEDICATORIA

A Dios, por guiarme a lo largo de mi vida, ser mi luz, dado la fortaleza para seguir adelante y nunca abandonarme en momentos de debilidad.

A mi familia, por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad; muchos de mis logros se los debo a ustedes entre los que se incluye este, por darme la fortaleza para seguir adelante y guiarme por el buen camino.

RESUMEN

Se realizó la presente investigación con el propósito de establecer ¿cuál es el nivel de Motivación de Logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018? La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, diseño transversal, no experimental. Para la determinación de la muestra se utilizó un muestreo no probabilístico trabajándose con una población muestral conformada por 100 estudiantes del segundo año del nivel secundario, aplicándose el Cuestionario de Motivación de logro. Los datos fueron tabulados en una matriz, utilizando el Microsoft Office Word / Excel 2010. Lográndose como resultados: el 63% de los estudiantes está dentro del nivel tendencia alto en motivación de logro, el 62% se ubica en tendencia alto de la dimensión filiación de motivación de logro, el 53% se ocupa el nivel tendencia alto de la dimensión poder de motivación de logro y el 54% está en el nivel tendencia alta de la dimensión logro de motivación de logro. Llegando a conclusión que, las dimensiones de motivación de logro coinciden en el nivel de tendencia alto.

Palabras clave: Dimensión poder, filiación, logro, adolescencia, motivación, colegio

ABSTRACT

The present investigation was carried out with the purpose of establishing what is the level of Motivation of Achievement in the students of the second year of secondary of the Educational Institution N ° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018? the methodology used is a quantitative type, descriptive level, transversal design, not experimental. To determine the sample, a non-probabilistic sample was used, working with a sample population made up of 100 second-year secondary students, applying the Achievement Motivation Questionnaire. The data was tabulated in a matrix, using the Microsoft Office Word / Excel 2010. Achieved as results: 63% of students are within the high trend level in achievement motivation, 62% is located in high trend of the affiliation dimension achievement motivation, 53% is occupied by the high-trend level of the achievement-motivation power dimension and 54% is in the high-trend level of the achievement-motivation achievement dimension. Arriving at the conclusion that, the achievement motivation dimensions coincide in the high trend level.

Keywords: Dimension of power, filiation, achievement, adolescence, motivation, school.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	Pàg.
EQUIPO DE TRABAJO	ii
JURADO EVALUADOR Y ASESOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FÍGURAS	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	05
III. HIPÓTESIS	59
IV. METODOLOGÍA	59
4.1 Diseño de la investigación.....	59
4.2 Población y muestra.....	60
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	61
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	62
4.5 Plan de análisis.....	65
4.6 Matriz de consistencia.....	66
4.7 Principios éticos.....	67
V. RESULTADOS	68
5.1. Resultados.....	68
5.2. Análisis de resultados.....	72
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
REFERENCIAS	76
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

	Pàg.
Tabla 1.....	58
Distribución poblacional en los estudiantes del segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.	
Tabla 2.....	68
Nivel de motivación de logro en los estudiantes del segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018	
Tabla 3.....	69
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión de filiación de la motivación de logro en los estudiantes del segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018	
Tabla 4.....	70
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión de poder de la motivación de logro en los estudiantes del segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.	
Tabla 5.....	71
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión logro de la motivación de logro en los estudiantes del segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.	

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pàg.
Figura 1. Diagrama circular de la distribución porcentual de la Motivación de Logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.....	68
Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión de filiación de la Motivación de Logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.....	69
Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión de poder de la Motivación de Logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.....	70
Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión logro de la Motivación de Logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.....	71

I. INTRODUCCION

El presente estudio procede de la línea de investigación “Variables psicológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos”. Existen muchas definiciones sobre motivación de logro, dentro de ellas podemos encontrar que Mclellan (citado por García, 2015, p. 58.) quien refiere a la motivación de logro como la autorrealización, el autor lo puntualizó como un impulso hacia el progreso y la excelencia, tratando de ejecutar algo único en su naturaleza y manteniendo siempre una elección comparativa con lo ejecutado anteriormente, resultando satisfactoria realizar las cosas siempre de la mejor manera.

Es preciso mencionar la importancia de la Motivación de Logro ya que esta encamina al estudiante a la producción de beneficios máximos, atendiendo a la situación en la que se va a proceder y a su correcta capacidad. Según lo expuesto por Navarro (2018) en cada persona existe la presencia de determinados impulsos que los conlleva a la realización de desafíos, así también al desarrollo adecuado de inconvenientes que se puedan presentar en el transcurso de conseguir alguna meta.

La inseguridad, el desinterés y el desgano en la realización de sus labores escolares, es propio en la mayoría de los escolares de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela del grado de segundo año de secundaria, tener pensamientos negativos que marcan la vida diaria de los estudiantes que por efecto presentan conductas inapropiadas, tales como: no realizan

oportunamente de las tareas, no acatan las normas establecidas y no obedecen las órdenes de los docentes de dicha Institución Educativa.

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 cuento a lo referido anteriormente, considero relevante la ejecución de esta investigación que respondió al siguiente enunciado: ¿cuál es el nivel de Motivación de Logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018?

Para dar respuesta al enunciado del problema, se planteó el siguiente objetivo general: Determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018. Dentro de los objetivos específicos tenemos los siguientes: 1. Identificar el nivel de la dimensión filiación de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018; 2. Identificar el nivel de la dimensión poder de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018; 3. Identificar el nivel de la dimensión logro de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.

Se considera de suma importancia la realización de la presente investigación, porque ayudó a describir la motivación de logro y sus dimensiones en los estudiantes del segundo año de nivel secundario, sino que también es fructífera desde el punto de vista teórico, se recolectaron y sistematizaron los sustentos teóricos que orientarán a futuras investigaciones, facilitando la 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 ayudan a la toma de sus decisiones, ya sea con respecto al entorno personal, social y emocional. Ya que es de interés reconocer los distintos comportamientos que manifiestan los estudiantes del nivel secundario de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes.

En la presente investigación la metodología utilizada fue de tipo descriptivo, de nivel cuantitativo, con un diseño no experimental. La población muestral estuvo constituida por 100 estudiantes en los estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018. Aplicándose el instrumento de motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri.

Los datos de llevaran a trabajar en tablas y gráficas de Microsoft Word Excel 2010. El análisis de los datos se realizó por medio de las técnicas de análisis estadístico descriptivo como son el uso de tablas de distribución de frecuencia porcentuales y gráficos. Lográndose como resultados: el 63% de los

estudiantes está dentro del nivel tendencia alto, el 28% se ubica en el nivel alto y el 9% está ubicada en el nivel tendencia bajo en motivación de logro, el 62% se ubica en tendencia alto, el 30% se ubica en el nivel tendencia bajo, un 6% en el nivel alto y el 2% está ubicada en el nivel bajo de la dimensión filiación de motivación de logro, el 53% se ocupa el nivel tendencia alto, el 41% se ubica en el nivel tendencia bajo, un 3% en el nivel alto y un 3% está ubicada en el nivel bajo de la dimensión poder de motivación de logro y el 54% está en el nivel tendencia alta, el 33% se ubica en el nivel tendencia bajo, el 11% está dentro del nivel alto y el 2% en el nivel bajo de la dimensión logro de motivación de logro. Llegando a conclusión que, las dimensiones de motivación de logro coinciden en el nivel de tendencia alto.

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

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes:

2.1.1. Antecedentes Internacionales:

Bolarin (2015) en España llevó a cabo la investigación titulada “Dimensiones De La Motivación Desde La Perspectiva Del Alumnado: 20 Años Investigación”, tuvo como objetivo general identificar y analizar qué dimensiones se constituyen como factores de motivación o desmotivación hacia el aprendizaje, en la materia de Historia de segundo curso de Bachillerato, desde el punto de vista de los estudiantes. Esta investigación es de tipo cuantitativo transversal. La población estuvo constituida por 1523 estudiantes de la Región de Murcia y entrevistas a 200 estudiantes de diferentes titulaciones universitarias, repartidos por las provincias de Alicante, Almería, Barcelona, Murcia y Sevilla. Los resultados indican una constancia a lo largo de los cursos y ponen de manifiesto una dimensión ligada a aspectos relacionales que contribuyen, en gran medida, a la motivación del alumnado hacia el aprendizaje de la Historia. Así, el clima del aula y el profesor se consideran agentes de motivación, sugiriendo que un profesor capaz de planificar, organizar y proponer tareas lejos de la metodología tradicional y más próximo a crear ambientes dinámicos, a través de actividades cooperativas en un clima de confianza, puede contribuir a fomentar el interés, enganchar y despertar el gusto por la Historia, así como aumentar la calidad académica.

Villanueva (2018) en Colombia llevó a cabo la investigación titulada “Motivación en estudiantes de grado quinto de una institución educativa de la ciudad de Villavicencio”, tuvo como objetivo general determinar la motivación en estudiantes de grado quinto de una institución educativa de la ciudad de Villavicencio. Esta investigación es de tipo cuantitativo transversal. La población estuvo constituida por 97 estudiantes. Los resultados de este estudio han mostrado que la motivación en las clases de EF del alumnado encuestado es positiva, es decir, obtuvieron mayores puntuaciones en las formas de motivación más auto determinadas. Además, se encontraron diferencias estadísticamente significativas en la motivación intrínseca a favor de las alumnas. En cuanto al alumnado que practicaba alguna actividad deportiva fuera del centro, los deportes más practicados fueron: el fútbol, el baloncesto y la natación. Por último, el 25.5% de alumnado no realizaba ninguna actividad física o deportiva extraescolar.

2.1.2. Antecedentes Nacionales:

Acuña (2015) en la investigación denominada “Motivación de logro, estrategias de aprendizaje, juicio crítico y rendimiento académico de los estudiantes del Programa SUBE de la Universidad Cesar Vallejo”, tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre el motivación de logro, estrategias de aprendizaje, juicio crítico y el rendimiento académico de los estudiantes del programa SUBE; El nivel de investigación fue descriptivo y el diseño de investigación fue transversal. La población estuvo constituida por 112 estudiantes del Programa SUBE de la Universidad Cesar Vallejo.

Finalmente luego de realizada la investigación se llegó a la conclusión general que existe relación significativa entre la motivación de logro, estrategias de aprendizaje, juicio crítico y el rendimiento académico de los estudiantes del programa SUBE de la Universidad Cesar Vallejo, al obtener el p-valor.

Sánchez (2017) en la investigación denominada “Motivación de logro prevalente en estudiantes de educación secundaria de una Institución Pública, Cañete, 2017”, tuvo como objetivo general describir el nivel de motivación de logro prevalente en los estudiantes de educación secundaria de una institución pública, Cañete, 2017; la metodología fue observacional, prospectivo, transversal y descriptivo. El nivel de investigación fue descriptivo y el diseño de investigación fue epidemiológico. La población estuvo constituida por todos los estudiantes de cuarto y quinto año de educación secundaria del colegio Alfonso Ugarte, de la ciudad de San Vicente de Cañete. Obteniéndose por resultado en el estudio que la motivación de logro prevalente en los estudiantes de educación secundaria de una institución pública en Cañete, 2017, es bastante alto o bueno.

2.1.3. Antecedentes Locales:

Rojas (2017) Realizó una investigación titulada “Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes”, tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel

descriptivo, el diseño no experimental transversal. Los resultados obtenidos fueron; que el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, poder y logro de los estudiantes tienen un nivel de tendencia alto. Los estudiantes de 13 años de edad son los que han obtenido el puntaje más elevado los cuales los ubica en el nivel de tendencia alto. Los estudiantes del sexo masculino, en las tres dimensiones presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino en las tres dimensiones de motivación de logro se ubica en el nivel de tendencia alto. Se concluyó que no existe nivel alto de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César vallejo Mendoza - Tumbes, 2017.

Guerrero (2018) en la investigación denominada “Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan De La Virgen – Tumbes, 2018.”, tuvo como objetivo general determinar el nivel motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la institución educativa de San Juan de la Virgen –Tumbes, 2018. La investigación planteada es de tipo cuantitativo del nivel descriptivo con un diseño no experimental de corte trasversal; la población muestra estuvo conformada por 190 estudiantes. De acuerdo a los resultados se obtuvo un nivel de tendencia alta en Motivación de Logro y la dimensiones de filiación 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 secundaria de la institución educativa San Juan de la Virgen se encuentran en un nivel de tendencia alta en la escala de motivación de logro.

Navarro (2018) Realizó una investigación titulada “Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa So1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016.”, tuvo como objetivo general identificar la motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza- Tumbes, 2016. Se utilizó una investigación de tipo cuantitativa de nivel descriptiva, con un diseño no experimental, transversal. La población estuvo conformada por 100 estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria. De los resultados se concluye: El 60% de los estudiantes de la motivación de logro se ubicaron en el nivel de tendencia alto en la dimensión afiliación, el 62% de los estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alto de la motivación de logro en la dimensión poder, el 64% de los estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alto de la motivación de logro en la dimensión logro.

Flores (2019) en la investigación denominada “Motivación de logro en estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “Inmaculada Concepción” – Tumbes, 2018.”. Distrito Jesús Nazareno Departamento De Ayacucho, 2018.”, tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “Inmaculada Concepción” - Tumbes, 2018, esta investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo con un diseño no experimental de corte transversal, estuvo constituido muestra probabilística que estuvo conformada por 150 estudiantes. Se encontró que el 60.67%(91) de los estudiantes se ubican dentro del nivel tendencia alto en la

dimensión afiliación, el 66.67%(100) de los estudiantes se sitúan en el nivel tendencia alto en la dimensión poder y el 62%(93) de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto en la dimensión logro, concluyendo que en las tres dimensiones de la motivación de logro la mayoría de los estudiantes se sitúan el nivel tendencia alto. Lo cual nos indica que los estudiantes se muestran dispuestos a asumir responsabilidades para alcanzar sus objetivos.

2.2.Bases teóricas

2.2.1 Motivación

2.2.1.1. Definiciones

Para Woolfolk (citado por Flores 2019, pág. 33) el termino motivación proviene del latín *motivus* (movimiento) y el sufijo – *ción* (acción y efecto). “La motivación se define usualmente como algo que energiza y dirige la conducta”. Se refiere al empuje para llevar adelante lo que uno se propone y la persistencia necesaria para alcanzar las metas.

Por su parte Tolman (citado por Flores 2019, pág. 33) determina la motivación como un constructo confuso, inaccesible a la observación directa, introducido por cuya valor reside en su potencia explicativa y predictiva de las conductas humanas en diversas áreas. En una primera época, hasta la mitad del siglo, la investigación sobre motivación estuvo dominada por el paradigma mecanicista, centrado en variables como instinto, impulso, activación, necesidad y energización, que movían a un organismo a entrar en actividad (tendencias de aproximación, evitación y homeostasis). Después, la competencia entre cuatro enfoques teóricos (impulso, asociacionista-conductista, psicoanalítico y cognitvismo) causó un desplazamiento desde el mecanicismo hacia posiciones más cognitivas, a través del reconocimiento de la diversidad de significados de una recompensa, cada uno de los cuales puede tener implicaciones motivacionales disímiles.

Guerrero (2018 pág. 23) considera que es uno de los aspectos psicológicos que se relaciona más estrechamente con el desarrollo del ser humano.

La motivación no se caracteriza como un rango personal, sino por la interacción de las personas, con la situación, por ello la motivación varía de una persona a otra y en una misma persona puede en diferentes momentos y situaciones.

Se estima que el proceso motivacional realmente comienza cuando uno o varios determinantes motivacionales provocan en el individuo las condiciones necesarias para que adquiera la intención de iniciar una conducta específica.

Entonces, la actividad del comportamiento pone en funcionamiento la conducta de una determinada intensidad, al mismo tiempo que la intención indicará la dirección hacia lo que el sujeto debe dirigir su conducta, también aduce que el mismo proceso motivacional actúa internamente externamente como determinante de la motivación lo cual también depende de dos factores:

a) Actitud hacia la Conducta: se refiere a la evaluación personal. Regalado (Citado por Guerrero, 2018)

b) La norma subjetiva: se refiere a la creencia que ejerce la posición social que induce al sujeto a realizar o no ciertas conductas. Regalado (Citado por Guerrero, 2018).

2.2.1.2. Prototipos de motivación

2.2.1.2.1. Motivación intrínseca: Chavarria (2018, pág.24), definen como una idea para lograr objetivos personales y desarrollar las capacidades propias que al superar, solucionar las dificultades se logrará la satisfacción personal, por lo tanto no será necesario emplear los castigos, incentivos

externos para trabajar, puesto que su labor le será gratificante y atractiva en sí misma.

2.2.1.2.2. Motivación extrínseca: Chavarria (2018, pág.24) explica que, una motivación externa se refiere a aquella que se ve determinada por premios y/o recompensas de estímulos externos, dentro de ello podemos encontrar aspectos económicos, remilgadas o evidenciarse reconocidos a proceder guardametas por desasosiego o obstrucción, esta manera de motivarse es por hacedores percibidos externamente no por algo propio. Que consigue estar encaminada a granjearse un alcance o cuando el hombre impide la energía; estipulando a que la incitación sea: Estimulación Efectiva (orientada hacia el éxito de un objetivo) y Incitación Desaprobación (Cuando el hombre desea esquivar la acción).

2.2.1.3. Proceso de la motivación

Para la distinción de cada uno de los momentos en el proceso de motivación, se debe analizar cautelosamente transcurriendo cuando un singular ha distinguido un acicate o exigencia, incluso que ha adquirido su objetivo o aceptablemente el eventual desmoronamiento. Para ello, se debe distinguir tres segundos en un esquema sencillo que relata lo precedentemente mostrado:

1. Deliberación de una meta
2. Eficacia de un comportamiento

2.2.1.3.1. Finalización o control sobre la acción realizada.

Rojas (2017, pág.28) expone que, en la votación de un objetivo que tiende a convertirse en guardameta, los cuerpos eligen que alegato indemnizará,

y que puerta querrá recaudar en cuanto a gustar mencionado descargo. Por ende la votación de algún fundamento va a depender de la altura del sujeto, de lo atrayente que refleje el anuncio, de la credibilidad intransferible de éxito y de la consideración del vigor exigido para acaparar el objetivo. En el siguiente santiamén, mismo que se percibe motejado ánimo de conducta, describe a las faenas que transporta a fin un ejemplar para observar lograr la portería escogida. Esto es, a zarpar del anuncio compendiado y del entendimiento para finiquitar éste, el singular decide qué diligencias le permitirán procurarse las puertas llevando a promontorio el talante instrumental apropiado para ese término. Es decir, son las energías motivadas en las cuales se implica un ser para agradar un pretexto.

Así mismo y en relación al cumplimiento y al ejercicio relacionada a la energía ejecutada, se refiere al examen del salido conseguido con las distintas actividades o actitudes instrumentales. El presente término, que el subordinado confronta es siempre y cuando la actuación encauzada a promontorio alcanzó almacenar el objetivo sugerido o correctamente si consiguió llenar el lugar nominado. Además, le accede declarar si pretende nuevamente la actividad o proporcionadamente, por contrariedad, dar uno la vuelta de puerta a otra que considere más accesible. Por lo anterior, el desarrollo de motivación puede comprender a partir de la subsiguiente escena: estímulo, aprehensión, tasación - estimación, opción de la audacia de interpretar, actitud motivada, y examen del redundado.

2.2.1.3. Teorías de la motivación

Según Chavarria (2018, pág. 24) las conclusiones en torno a la motivación aportan al rendimiento y a captar la disposición de la habitante desde un enfoque psicológico existen flamantes estilos de deducir el guión de la estimulación y como estas se asimilaban cuatro tratamientos que son la conductual, humanista, cognitivo y socio cultural, todas estas son desde el encuadre escolar.

2.2.1.3.1. Enfoque conductista: Para Chavarria (2018, pág.25) mantiene que un motivo de un escolar empieza en la interpretación de la valía proveniente de la disposición del estudiante, producto valeroso para estimular o inclinar la actuación. Según el ajuste conductista Sostiene que las propinas y los vareos que se dan a la habitante serán concluyentes en la motivación como concluido de los albueros que pueden ser verdaderos o perjudiciales, así también será preciso la retroalimentación del compromiso elaborado.

2.2.1.3.2. Enfoque humanista: Chavarria (2018, pág.25) sostiene que “la mayoría de las personas dejan de madurar sólo después de que han desarrollado un alto nivel de autoestima y el no lograrlo, nunca llegan a autor realizarse”.

Chavarria (2018, pág.25) explica que la necesidad es; "Reconocer que hay que realizar pulsiones y valores. Tensión con el grupo, la naturaleza y la sociedad; que son o pueden ser según ayuda o barrera para la satisfacción de nuestras necesidades. La continua búsqueda de medios que propicien equilibrio, paz, ausencia del dolor con que nos aflige aquella carencia que no

tiene origen y causa en nuestra voluntaria decisión de desprendimiento o claridad, sino en la frustración impotente, no deseada, que sentimos como amputación".

El ajuste humanista enfatiza la habilidad de la cabeza, poniendo de manifiesto sus características positivas para obtener el éxito.

La conclusión más importante en el interior de este equipo fue desarrollada por Abraham Maslow.

De acuerdo a la proposición de la pirámide de estrecheces Maslow se evidencian las subsiguientes miserias:

Necesidades orgánicas: son todas aquellas necesidades cardinales para el yantar de la historia, como: sustento, capote, ocio etc.

Necesidades de convicción: son aquellas que evitan que la cualquiera corra un peligro, buscan inmovilidad y cuidado del ámbito.

Necesidades de afecto y pertenencia: son aquellas de sujeto social. Se refieren a las cuentas con los demás.

Necesidades de amora: se refiere a la autoestima positiva, en otras palabras sentirse proporcionadamente consigo mismo y con los demás.

Necesidades de autorrealización: se refiere a generar el potencial de la cabeza y deplorar autodominio, la emancipación y la liberación y igualmente se relaciona con la autoestima.

Chavarria (2018, pág.26) explica que los autores Woolfok, Gonzales, Maslow concuerdan que la motivación es la eficacia de la habitante que sobresale las particulares objetivas para ganar el triunfo y la fruición de las lacerías cardinales inclusive adelantar que existen sean indemnizadas para atizar motivo a los subsiguientes que florecerán cedidas por el motivo, una ocasión desempeñadas abandonaran el enfoque de motivadoras para dedicar sainete a la época de autorrealización que será conquistada con el empoderamiento del autoestima.

2.2.1.3.3. Enfoques cognitivos de la motivación. Chavarria (2018, pág.27), como explica el ajuste con los mentes de éxito y malogro guiaran la motivación y el logro que serán regaladas de acuerdo a la dedicación y mando de su medio ambiente adonde se desarrolla la habitante fijándose así conclusiones proyectadas y ojeo para su consumación teniendo en suma las obstrucciones que viene del foráneo.

Chavarria (2018, pág.27), manifiesta que *“la motivación es fundamental en la enseñanza y el aprendizaje. Puesto que, los alumnos desmotivados dificultarán su aprendizaje a diferencia de los alumnos motivados quienes mostrarán disposición al aprendizaje significativo”*.

2.2.1.3.4. Enfoques socioculturales de la motivación. Expresan que la cabeza tiene beneficio de participar en las labores de su junta relacionándose con sus tales para tener su identificación socio cultural en su tribu.

2.2.1.5. Características de la motivación

Intensidad: En la redundancia energizante de la motivación oscilamos desde la desgana o letargia incluso el estado de axioma dando así una avizora y de espaciosidad de respuesta. Muchos sufrimos este abanico de situaciones y cada trayecto: nos despertamos por la lejano incapaces de reaccionar y creer, en donde Apolo (citado por Navarro 2018, pág.28) menciona que, a pocas horas, a sucesiones basta una hora, pasamos de la atonía extrema a la obra trepidante. Es un recurso en el que se va incrementando nuestro estado regional de víspera, un desarrollo de activación, de agitación dinamizadora, de movilización de nuestra fuerza.

Direccionalidad: Esta motivación se refiere a la característica de nuestras actividades y disposiciones. Pertenece a las variantes en los ideales de objetivos o de historiales a los que un habitante menciona. Apolo Apolo (citado por Navarro 2018, pág.28) menciona que un tipo realice un largo tramo porque tiene apetito y necesita coger alimentación, o puede que lo haga porque tiene ganas de presentarse a un entretenimiento.

Variabilidad: La influencia varía según los tipos y según las circunstancias del tiempo. ¿qué es lo que suele motivar a esta cualquiera? ¿qué es lo que más le puede motivar en este instante? Puede ajuntar de un instante circunstancial (me motiva en la actualidad el hambre porque no he almorzado; o sin embargo tengo apetito no me voy a yantar porque prefiero personarse a una visita interesante). O puede tratarse de una orientación reflejada por la

madurez (me motiva especialmente el participante artístico). Apolo Apolo
(citado por Navarro 2018, pág.28)

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

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

2.2.1.6.1. Aumenta el nivel de energía y el nivel de actividad del individuo.

Influye en que un individuo se implique en una actividad de forma intensa y activa o a media potencia y con desgana.

2.2.1.6.2. Dirige al individuo hacia ciertas metas. La motivación afecta a las elecciones que hacen las personas y a las consecuencias que encuentran reforzantes.

2.2.1.6.3. Favorece que se inicien determinadas actividades y que la persona persista en ellas. La motivación aumenta la probabilidad de que un individuo empiece algo por propia iniciativa, persista a pesar de las dificultades y reemprenda la tarea después de una interrupción temporal. Los educadores saben que desde hace tiempo que el tiempo en la tarea es un factor importante que afecta al aprendizaje y al rendimiento académico. Cuanto más tiempo pasan los alumnos enganchados a una actividad de aprendizaje determinada, mejor será su rendimiento académico.

2.2.1.6.4. Afecta a las estrategias de aprendizaje y a los procesos cognitivos que un individuo despliega en una tarea. El tiempo en una tarea es, en sí mismo, insuficiente para que se produzca un buen aprendizaje, los aprendices

deben pensar sobre lo que ven, oyen y hacen. Sin embargo no todas las formas de motivación tienen los mismos efectos en el aprendizaje y el rendimiento académico. De hecho, la motivación extrínseca y la intrínseca producen resultados diferentes.

Para García y Betoret (Citado por Rivera, 2014, pág. 27) el papel del profesor es fundamental en la formación y cambio del autoconcepto académico y social de los estudiantes. El profesor es la persona más influyente dentro del aula por tanto el alumno valora mucho sus opiniones y el trato que recibe de él. Un niño que sea ridiculizado ante sus compañeros, que reciba continuas críticas del profesor por sus fracasos, cuya autonomía e iniciativa se anula sistemáticamente está recibiendo mensajes negativos para su autoestima. En cambio, un alumno a quien se le escucha, se le respeta y se le anima ante el fracaso está recibiendo mensajes positivos para su autoestima.

El mismo autor sostiene que el papel que juegan los iguales también es muy importante, no solo porque favorecen el aprendizaje de destrezas sociales o la autonomía e independencia respecto del adulto, sino porque ofrecen un contexto rico en interacciones en donde el sujeto recibe gran cantidad de información procedente de sus compañeros que servirán de referencia para desarrollar, mantener o modificar su autoconcepto tanto en su dimensión académica como social.

2.2.2. Motivación de logro

Para Rojas (2017, pág. 26) múltiples escudriñadores a junto a la incitación de interés reflexionan está, como una línea experimentada de forma potente y

gobierna la actuación hacia guardametas delimitadas. Muchas de esas porterías u objetivo que han sido planteados a lo largo de la existencia pueden ser apurados en la medida en la que los habitantes desdoblen crecimientos semejantes como: correa, filiación de objetivos factibles, definición, postura positiva así como la motivación.

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

La motivación disminuye si el estudiante percibe la tarea muy fácil o difícil. En este sentido, una persona se motiva más cuando la tarea es moderadamente difícil, lo cual coincide con lo mencionado por McClelland.

Según Vargas (Citado por Villareal, 2018, pág. 31) desde que un ser humano nace, surgen las necesidades, ya sea para sobrevivir, pero conforme pase los años, las necesidades sociales y de autorrealización toman un papel muy importante en los seres humanos. Rivera (2014), afirma que:

La motivación de logro es la necesidad que motiva al individuo a ir en busca del éxito, inicialmente dependerá de capacidades cognitivas, y también

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

Desde tiempo remotos la motivación se ha investigado desde diferentes perspectivas teóricas, con la finalidad de entender a las personas que actúan de tal forma, para encontrar el éxito y sentirse competentes.

2.2.2.1. Importancia de la motivación de logro

Diferentes investigadores acerca de la motivación de logro consideran esta importante, ya que, es vista como una predisposición experimentada, que además alimenticia y manda una conducta del individuo hacia metas precisas. Uno de ellos es Rojas (2017, pág. 26) quien ha determinado que varias de las finales u objetivo permiten el planteamiento a largo plazo de fortaleza y pueden ser pillados en la medida en la que los modelos desarrollen sumarios comparables como: calma, filiación de objetivos practicables, explicación, postura positiva así como la motivación. Este autor explica que existen varios tipos de necesidades de logro.

Las personas con necesidades de logro altas buscan situaciones donde tengan que resolver problemas y las que tienen necesidades de logro moderadas, evitan

plantearse metas muy difíciles o fáciles. Postulando además que las huellas predichas en determinado sujeto decretan la perspectiva o evitación de labores encauzadas al éxito. La motivación disminuye si el estudiante percibe la ocupación en gran medida comprensible o inalcanzable. En este sentido, una cabeza se motiva más cuando la labora es comedidamente imprescindible, lo cual combina con lo sugerido por McClelland.

La motivación de logro se define a partir de las acciones y sentimientos relacionados con el cumplimiento de algún estándar de excelencia social. Se debe señalar que se aprende a través de la interacción social, lo cual impulsa a las personas a esforzarse de manera persistente en busca del desempeño exitoso. Todo ello, brinda un aporte importante en cuanto el análisis del efecto del ambiente del aula en la motivación y aprendizaje.

2.2.2.2. Motivación de logro en el ambiente escolar

Para Navarro (2018, pág. 32), la motivación en el aula tiene sus categorías y sus reglas de bases, en donde se utiliza estrategias, por lo que prefiere ser conectado, Muñoz (2005) refiere que ponemos ser tratados de una buena forma con normas de convivencia dando a si énfasis a un buen comportamiento del estudiante dentro del aula y ambiente escolar, teniendo, así como referencia la enseñanza sistemática y reglada que se ven sometidos.

Existen diversas evidencias a lo que concierne el entorno escolar para un alumno eficaz y con una buena motivación, rendimiento académico, de manera que permita ver la organización escolar, en donde las lista de verificación de actividades de aula, sean equipos de mejoría para sus vidas, por ejemplo:

normas y reglas en torno a los estudiantes varones y mujeres (pantalones los chico, falda las chicas) e incluso para los trabajadores del centro de prácticas han sido muy comentados su manera de vestir en su entorno laboral educativo, con respecto a las chicas mencionan que las faldas muy pequeñas pueden ocasionar las diferencias de género. Por el contrario, se puede invertir en un desarrollo de políticas institucionales y en la consecuente formación de un personal para una buena calidad de vida. Eurídice, agencia ejecutiva en el ámbito educativo, audio visual y cultural.

2.2.2.2.1. Principios básicos de la motivación escolar

Los principios básicos, están netamente basados en el concepto de una vida personal del estudiante, Muñoz (citado por Navarro, 2018. Pág. 45) conoce la influencia de los niveles de lo cual se pueda dar una adecuada motivación que ayude al individuo a una adecuada activación de aprendizaje en el campo humano, dando así conocimientos, procedimientos y actitudes, valores.

Los diversos factores ambientales y familiares, son las futuras familias que se logra llegar a cabo con mayor eficacia y una más profunda clarificación que causa efecto de lo que ocurre en esta llamada “actuación inconsciente colectiva”, la paciencia y el amor compartido son factores claves que debe asegurar la familia, aunque no sean cuantificables en el día de la relación familiar. Según Muñoz (citado por Navarro, 2018. Pág. 45) refiere que el amor y la paciencia son motivos de factores claves que debe asegurar el entorno familiar, aunque no sean cuantitativas en el día a día del entorno familiar, así

mismo el tiempo perdido es como las lamentaciones y la vez echar la culpa a los diversos factores familiares y ambientales, la paciencia de las familias actuales y las futuras puede lograr una mayor eficacia, profunda clarificación de una relación de causa- efecto de lo que pasa en los hogares, dando como “actual personalidad” de cada una de las personas.

2.2.2.2.1.1. Tipos de motivación en el aula

La motivación según la etapa evolutiva del alumno, forma parte esencial de una cultura básica del maestro y no se insiste en ello por su obviedad, Muñoz (citado por Navarro, 2018. Pág. 45) menciona que el trabajar desde el conocimiento y saber que los diferentes tipos de motivación (externa, interna) pueden ser aplicados, a su particularidad en el campo de actuación y lo que concierne a una estimulación eterna o interno tiende a poner in tipo rutinario mientras la motivación sea eficaz y rutinario con un desempeño predominante evolutiva.

Motivación relacionada con la tarea, o intrínseca: la asignatura que en ese momento se está estudiando despierta el interés. El alumno se ve reforzado cuando comienza a dominar el objeto de estudio.

Motivación relacionada con el yo, con la autoestima. Al intentar aprender y conseguirlo vamos formándonos una idea positiva de nosotros mismos, que nos ayudará a continuar con nuestros aprendizajes. Las experiencias que tienen los alumnos van formando poco a poco el auto concepto y la autoestima. Es el deseo constante de superación, guiado siempre por un espíritu positivo.

Motivación centrada en la valoración social La aceptación y aprobación que se recibe por parte de las personas que el alumno considera superiores a él. La motivación social manifiesta en parte una relación de dependencia hacia esas personas.

Motivación que apunta al logro de recompensas externas: En este caso estamos hablando de los premios, regalos que se reciben cuando se han conseguido los resultados esperados.

Motivación de logro y el ámbito académico Para Yactayo (citado por Navarro, 2018. Pág. 46) sugiere el aprendizaje académico para incidir una motivación de logro es de una forma de seguir pensando y enseñarle de una forma positiva, entonces las diferentes motivaciones inciden en diferentes resultados de aprendizaje sobre el estudiante y es ahí donde cada alumno refleja sus notas. Plantea que esta se puede comprenderse como el intento de aumentar, Martínez (citado por Navarro, 2018. Pág. 46) menciona que este se debe mantener lo más alto posible la propia habilidad en todas aquellas actividades en las cuales se considera obligada a una norma de excelencia y cuya realización, por tanto, puede fracasar y lograr.

2.2.2.3. Naturaleza de la motivación del logro

En todo proceso de socialización encontramos que tanto los motivados por el éxito como los motivados por el fracaso obedecen a determinadas prácticas sociales que se originan de las relaciones entre individuos y sociedad. Dentro de estas prácticas sociales existen patrones de conductas que pueden encontrarse en la relación familiar y en la relación del individuo con el resto de

la sociedad, ya sean con amigos, extraños o cualquier persona que entre en contacto con la persona. Respeto a ello se considera que una alta motivación es promovida por una educación temprana, basada en autoconfianza y la independencia.

En sí el origen principal de la motivación por el logro y la naturaleza de este subyace en las tres necesidades sociales: la necesidad de Motivación por Afiliación; define como: “el establecimiento o restauración de las relaciones afectivas positivas con otra persona o grupos”; la Motivación por Poder se define como: “el control de los medios para influir sobre otras personas” y la necesidad Motivación al Logro, define como: “el proceso de planificación, de esfuerzo hacia el progreso, tratando de hacer algo único, hacerlo de la mejor manera posible, teniendo siempre una relación de competencia con lo ejecutado anteriormente y superando el estándar de excelencia” (Linares, citado por Rojas, 2017, p. 32).

2.2.2.4.Estados de implicación motivacional

Los adolescentes y sensatos pueden revelar la potestad o gracia, al menos de dos apariencias múltiples, atendiendo a la manera en que es juzgada. En una de estas apariencias es ingerido como noticia el escalón de efectividad de otros significantes para tasar la propia rivalidad. Mientras que, en la otra recital, la cualquiera toma como reseña el nivel de autoridad de partida como ras a exceder. En este sentido, este novelista expone que los niños pequeños conciben la destreza de guisa auto-referenciada. Para ellos, aguantar poca experiencia en una empresa significa no dominarla o no acrecentar acierto

como esperaban. Sin embargo, la motivación del alumnado de Primaria y Secundaria y los cuadernos de vademécum de lecciones adolescentes entienden la gracia tomando como noticia a los demás. Entre los dos pueblos diferencia heterogéneos niveles intermedios.

A partir de estas dos ojeadas Romero (2016, p.37) describe dos direcciones motivacionales en los contextos de lucimientos conocidos con cada una de ellas, tal y como pasamos a achacar rápidamente. - En la línea a la misión las personas juzgan su eficiencia a través de la representación auto-referenciada, en otras palabras, es su genuino nivel precedente de destreza y conocimiento el que toman como antecedente para respetar si mejoran. En consecuencia, cuanto más sienta la habitante que ha fijado máximo apercepción de atribución experimenta.

Las ocupaciones son consideradas difíciles cuando no se paciencia superarlas, por lo que cuanto viejo desvelo se necesite y más caudillaje se perciba hipotecarse de este tipo de encomiendas, máximo generalización de atribución se siente. El dinamismo es visto como el éter a través del cual penetrar la reforma y dolerse que se ha ahorrado éxito en la batalla. Mientras que el desmoronamiento se relaciona con la falta de territorio y adiestramiento y no con la falta de pugna de la cualquiera. -En la dirección al engreimiento la cabeza juzga su pericia tomando como nota la industria de otros fulanos, por lo que estar hacia lo alto de la media es entendido como gran gracia y no adquirir este escalón es sentido como lo contrario. En este azar, el aprendizaje no es conveniente para adivinar capacidad, por lo que percibirla no siempre revela beneficio.

Las misiones difíciles son aquellas en las que otros fallan y mientras tanto más alarde y momento se necesita para dominarlas, fuera de destreza se manifiesta. La verificación de superación respecto al excedente de significantes es percibida como éxito, pues esto es repasado como maduro aptitud. Teniendo en enumeración estas dos aproximaciones, la diferencia entre dos fases de implicación de la cabeza en los contextos de lucros. La implicación al yo es aprovechada a estados adonde la habitante rebusca probar destreza por medio de la metáfora social, entretanto que la implicación a la empresa es perseverante a países en los que la muestra de astucia se relaciona con una estimación auto-referenciada.

En este sentido, la implicación queda determinada por medio de los aspectos disposicionales y ambientales. Los autores disposicionales hacen remisión a aquellas características personales que promoverán una enseñanza hacia la misión o hacia el engreimiento (Nicholls, 1989). Mientras que los aires motivacionales engloban las ambientes por medio de las cuales el gachó puede volver su implicación. Romero (2016, p.37).

2.2.2.5. Características de las personas con motivación de logro

- Buscan el triunfo de forma activa. Se ocupan de buscar soluciones y lo demuestran viendo cada situación como un desafío o reto a superar.
- Son personas que evitan la rutina, pues me atrevería a decir que les aburre.
- Su objetivo es conseguir desafíos nuevos que le permitan ir superando obstáculos en forma creativa e innovadora.

- No creen en la suerte, pues ella es mera probabilidad estadística.
- Confían plenamente en su esfuerzo como mejor aliada para conseguir el éxito.
- Son capaces de asumir riesgos, pero con los pies bien en la tierra. Conscientes de sus capacidades, midiendo y asumiendo las consecuencias de su actuar.
- Realizan las cosas por el gusto de hacerlas lo mejor posible.
- Buscan el control de su propia conducta y se sienten seguros de sí mismos.
- Sus metas implican un reto de carácter moderado, capaces de lograr sin extrema facilidad y sin máxima dificultad. De esa manera, aprenden cosas nuevas y logran lo que se proponen aumentando su autoestima.
- Son características óptimas de personas con capacidades directivas; filántropas; emprendedoras; etc.

2.2.2.5.1. Consecuencias sociales de una intensa necesidad de logro

El éxito profesional. Se les ocurrió a los investigadores que éstas características (de la persona con alta necesidad de logro) deberían de tener efectos importantes en el modo en que se comportaban estos sujetos en la vida real, en el mundo social, tal como lo afirma McClelland en su libro Estudio de la Motivación Humana “si los individuos con alta necesidad de logro poseían las características que acabamos de examinar, deberían de comportarse de modo que, bajo ciertas circunstancias, conducirían a un mayor éxito en el mundo real”.

El éxito emprendedor. Según McClelland, una alta necesidad de logro debe hacer especialmente probable que los sujetos se interesen por los negocios y se muestren capaces en esa actividad, porque los negocios requieren que las personas asuman riesgos moderados y la responsabilidad personal de sus acciones.

Crecimiento económico. McClelland describió algunas de las relaciones entre la necesidad de logro y las condiciones económicas del país donde vive. Por ejemplo en 1965 demostró que los jóvenes con una gran necesidad de logro tendían a escoger profesiones emprendedoras. Si en un país hay muchas personas con gran necesidad de logro y si entran en esos negocios, cabe suponer que allí se registrará un crecimiento económico muy rápido.

2.2.2.5.2. Características de personas con escasa motivación de logro

Según Rodríguez (citado por Alvarado, 2015, p. 22) afirma que hay personas que viven fastidiadas, cansadas y nada les interesa. Su sistema motivacional es inconsistente por no haber definido ni sus valores ni sus metas y objetivos. Agrega que un aspecto importante en la educación de un individuo es la concientización de las motivaciones, que a su vez posibilita los procesos de transformación y de progreso sobre la escala de Abraham Maslow, hasta consolidar las motivaciones al autodesarrollo, al servicio social, a la productividad, a la colaboración y a las realizaciones en los diversos campos.

Para Alvarado (2015, p. 22) la mayoría de los educadores coinciden en que la motivación de los alumnos es una de las tareas fundamentales de la enseñanza, por lo que es importante crear ambientes, situaciones y relaciones

para fomentar la motivación y la participación en el aprendizaje. La motivación es un estado interno que mantiene el comportamiento. Hay muchos factores que influyen en la motivación y la participación en el aprendizaje.

De acuerdo con los perfiles de alumnos de Stipeck, (citado por Alvarado, 2015, p. 22) “cada estudiante representa un desafío motivacional diferente y el docente debe motivar y enseñar a todo el grupo”:

Estudiante A: es el alumno que no da iniciativa, suele casi siempre no comprender nada. Y quien mira a sus alrededores esperando la respuesta correcta.

Estudiante B: es el alumno al que no se le escapa nada y está siempre al tanto de lo que hizo el profesor.

Estudiante C: aquel estudiante que llega a clase con saberes previos, y puede conocer el tema igual o mejor que el profesor.

Estudiante D: suele dominar todas las áreas, y ante una nota baja suele frustrarse porque no es lo que esperaba.

Según Alvarado (2015) la motivación se explica en función a las características de cada individuo. Hay alumnos que perciben la necesidad de logro más fuerte que otros, suelen mostrarse interesados con actividades que para otros no son relevantes y mientras que unos se esfuerzan por ser mejores en áreas que impliquen conocimientos, otros se esfuerzan por destacar en áreas artísticas o lúdicas.

2.2.2.5.3. Estrategias motivacionales

Para Paucar (2015, p.39) “la motivación está referida al conjunto de estados y procesos internos de la persona que despiertan, dirigen y sostienen una actividad determinada. Este concepto de motivación implica que un alumno motivado es aquel que”:

- a) Se ve estimulado no solo por una, sino por todas las materias en cuestión.
- b) Direcciona sus objetivos de manera positiva, logrando obtener sus metas a pesar del esfuerzo y la perseverancia.

La motivación nace al presentarse una necesidad que exija ser satisfecha, si bien es cierto las metas que preferimos se ven direccionadas a ciertos alicientes innatas a ellas. Un incentivo es una fuerza externa que genera actividades relacionadas con la meta por alcanzar.

2.2.2.5.4. Motivación y aprendizaje

Según Paucar (2015) el termino motivación es imprescindible en el trascurso de enseñanza y aprendizaje, ya que le va a permitir que el estudiante refuerce su interés por ciertas actividades, de modo tal logre concretar las metas que se ha propuesto. Para esto es muy importante la labor que realizan quienes dirigen las instituciones educativas, pues de ellos también depende que los estudiantes permanezcan motivados y se esfuercen por alcanzar sus objetivos.

2.2.2.5.4.1. Motivación en la educación secundaria

Para Meece y Miller (citado por Navarro, 2018, pág.60) nos hablan de una verdad mundial conocida como la motivación influye en el aprendizaje y el

interés, e incluso es admisiblemente sabio que sin esta la probabilidad de desmoronamiento es máximo. Estudios longitudinales han evidenciado trastornos en la motivación a lo largo del ciclo escolar. Conforme pasan los años el beneficio por el entrenamiento decrece, esto es debido a que los estudiantes se perciben a excepción de competentes en sus destrezas para desinteresarse con la petición escolar; hay un engrosamiento en la huida de tenacidades puristas y un impacto negativo creciente de las guisas de estimación en las que los ensayos tienen el maduro peso para la calificación.

Sugerido por Eccles (citado por Valle, 2017) que menciona en su investigación que la poca y falta de compromiso entre las instituciones educativas y las necesidades que cada adolescente tiene en su meta u vida, esta tiende a un cambio negativo, vivido por la motivación. Sin embargo, es otra gran efectividad que la motivación del estudiante en el ámbito escolar está en gran medida influida por las tildes de notabilidad, lo que engloba la autoestima, las apreciaciones, las licencias, las finales, etc. así mismo otros datos predominantes son las virtudes, el tipo de actividad y el ambiente o el aire creado en la facultad y en la calidad, entre otros.

2.2.2.1.2. Metas de logro.

Con respecto a la teoría motivacional de las metas de logro surge en base a las exploraciones en espacios educativos de muchos autores abarcan dentro de un contexto de teorías sociales - cognitivo, que se irán construyendo, a su vez sobre los valores y las expectativas que las personas brindan a sus desiguales actividades y metas a realizar.

La definición de la meta como un conjunto de creencias, emociones y atribuciones, que suscitan el propósito o necesidad de actuar, misma que depende de modos incomparables en acercarse, envolver y alegar a las actividades educativas. Existen metas que logran diferenciarse, ya sea por la interacción con patrones determinados de métodos motivaciones contrapuestas, designándose como: metas de implicación con la tarea y de implicación con el yo, metas de aprendizaje y de ejecución y metas de dominio y ejecución.

Cada meta representa diferentes concepciones del éxito y diferentes razones para acercarse e implicarse en actividades de logro, además de diferentes modos de pensar acerca de uno mismo de la tarea y sus resultados, en ambos casos, resultan medidas por el nivel de competencia o confianza en sí mismo del sujeto, además se plantea que esta teoría percibe al individuo como un organismo intencional, dirigido por unos objetivos hacia una meta que opera de forma racional.

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

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

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

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

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

2.2.2.6.1. Importancia de la motivación de logro en el ambiente académico

Según Regalado (2015) la motivación de logro en relación al ambiente académico ha sido muy poco estudiada en instigaciones tecnológicas, sin embargo en áreas relacionadas a la práctica se ve un auge mayor. Conocer cómo se presenta la relación entre la motivación y el área académica y qué consecuencias tiene en los estudiantes no se torna complicado, ya que este se va a reflejar en el potencial cognitivo. Es decir los estudiantes que presentan escasa motivación de logro, van a presentar un bajo rendimiento académico, mientras que los estudiantes que se sienten motivados obtendrán muy buenos resultados en todo lo que realizan, por ejemplo sacaran muy buenas notas,

presentaran muy buenos trabajos y en la fecha que lo requiere, se esforzaran por ser buena imagen frente a sus compañeros y representarlos en lo que sea necesario.

2.2.2.6.2. Motivación y el rendimiento académico

Son muchos los factores que pueden desmotivar al estudiante, algunos pueden ser los problemas personales, familiares e inadaptación al medio universitario y los problemas socioeconómicos, la gama de causas es bastante amplia sin embargo encaminamos la investigación a una de ellas que según las teorías de las dos últimas décadas son de mucha importancia es la motivación de logro.

Diferentes autores proponen que la motivación de rendimiento está determinada por la creencia de los individuos, los cuales incluyen las creencias que tienen de sus capacidades para rendir en una tarea, sus juicios de autoeficacia y control personal sobre sus éxitos y fracasos y las expectativas del éxito. Estas investigaciones indican la existencia de varios componentes motivacionales que inciden en el rendimiento académico, las creencias que el estudiante tiene sobre sí mismo y sus expectativas, si estas son amplias y firmes este luchará por alcanzarlas y mejor aún si confían en ellos mismos suelen rendir eficientemente, si las creencias de sí mismos son pesimistas, los resultados de sus ideas - es que inhibirán la conducta necesaria para el aprendizaje.

Un estudiante desmotivado no tendrá la energía para leer y aplicarse a sus tareas académicas. Parece que sin motivación no hay aprendizaje, o al

menos no hay ejecución el estudiante aprende su lección motivado por intereses intrínsecos a la tarea el valor del material que se ha de aprender o extrínsecas (la nota que va a recibir, la aprobación de maestros compañeros, padres, etc.).

La motivación intrínseca es preferible y más efectiva, pues el interés en un material puede ser despertado por una motivación interna, las teorías o los temas tratados en una clase, asuntos que despiertan la curiosidad y el deseo de conocer e interpretar lo que el docente le está proporcionando, hay temas que no despiertan el interés del alumno, ya sea porque la metodología del docente no es adecuada o por razones propias del estudiante. Muchas veces se le pone menos esfuerzo a las materias generales ya que se tiene la idea de que esas asignaturas “no son de mi carrera” o “¿de qué me van a servir a mí?”.

Ardila menciona que es mejor la motivación intrínseca debido a que si solamente es extrínseca puede que se estudie y memorice la información solo para obtener buena nota en un parcial, pero no porque la información sea de su interés a largo plazo y adquirir un conocimiento nuevo.

2.2.2.6.2.1. Factores que favorecen la motivación de logro.

- ❖ Clara comprensión y conocimiento del trabajo a desarrollar.
- ❖ Proporcionar recompensas y alabanzas.
- ❖ Facilitar tareas que incrementan el desafío, la responsabilidad y la libertad.
- ❖ Animar y favorecer la creatividad.
- ❖ Involucrar a los voluntarios en la solución de los problemas.
- ❖ Ayudar al desarrollo de habilidades personales.

- ❖ Indicar Como el trabajo de los voluntarios contribuye al logro de los objetivos de la organización.
- ❖ Mediar en los conflictos que dificultan el desarrollo del trabajo.
- ❖ Tener los medios adecuados para desarrollar las tareas eficazmente

2.2.2.6.2.2. Factores que dificultan la motivación de logro

- ❖ Fuerte crítica hacia el trabajo.
- ❖ Escasa definición Del trabajo a desarrollar y de sus objetivos.
- ❖ Supervisión de las tareas no adecuada.
- ❖ No dar respuesta sincera a las cuestiones planteadas.
- ❖ Adoptar decisiones unilaterales.
- ❖ No estar dispuesto aceptar nuevas ideas.
- ❖ Ocultar la verdad.
- ❖ No dar elogios por el trabajo bien realizado.
- ❖ Asignar trabajos aburridos o tediosos.
- ❖ Falta explícita de reconocimientos.
- ❖ Ausencia de comunicación entre los diferentes niveles.
- ❖ Sentimiento de no formar parte del equipo.

2.2.2.7. La motivación de logro y sus componentes

- ✓ El deseo de lograrlo
- ✓ El deseo de no fallar

Como antes decíamos la motivación al logro va más allá que otra clase de motivaciones. Es la superación en su sentido más amplio, es la consecución exitosa de todos los objetivos y metas propuestos, es el

deseo por desarrollarse y crecer al máximo exponente.

Por ello, las personas con alta motivación al logro:

- ✓ Evitan tareas fáciles
- ✓ Saben establecer metas
- ✓ Desean mejorar siempre
- ✓ Desean desarrollarse en todos los ámbitos lo máximo que puedan
- ✓ Buscan asumir la responsabilidad para solucionar problemas
- ✓ Luchan por el logro personal

2.2.2.8. Análisis de la motivación como un factor de logro

El análisis de la motivación se ve establecida según (Díaz, 2011, párr. 1) por los siguientes factores:

Tipos

Interna: Se desenvuelve a través de enjuiciamientos de amaestramiento, cuando se ha retenido o campante las pobrezas somáticas, naciente tipo de motivo desemejante de un singular a otro. Es cuando las cualesquiera están primordialmente engendradas interiormente: las exclusivas intrínsecas del sufrimiento la motivan, por si mismas, a operar duro y originar un trabajo de elevación. Externa: Asumen que las cualesquiera reciban méritos, sacrificios y divisiones de interés, las cabezas se motivan por apoderarse guardametas que son específicas,

mediables, intolerantes luego posibles y en las que es potenciales regular el desarrollo.

Interés y disposición:

El ser complaciente posee la vocación e esfuerzos de asimilar y tiende a rehusar lo que no mantiene coherencia, siendo esta una causa que conmueve a la cualquiera a efectuar decretadas energías.

Interés por el uso de tu tiempo vida:

El entorno anímico, todo lo que predomina es aquello influyente a tu Es el estado de ánimo, las que más predominan son los que influyen a tu alrededor las aparecen auténticas que te producen a seguir adelante. Las cosas que te sacuden hacer algo positivo que repercute al futuro.

2.2.2.7. Teorías de la motivación de logro

2.2.2.7.1. Teoría cognitiva de la evaluación

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

Precisamente se enfoca en las codicias cardinales de competencia y autoridad y fue formulada para integrar los resultados que se consiguieron

sobre los enseres de las remuneraciones, el retroalimentación y otras características externos sobre la inteligencia intrínseca.

La gente se comprometen e atraen más o a excepción de con las ocupaciones en funcionalidad del nivel de agrado que experimentan de las tres ansias psicológicas inseparables entretanto las llevan a cordaje, por consiguiente, es esencial para la causa intrínseca la deleite de éstas. Esta lista permitió acoger las situaciones sociales y las heredades de las ocupaciones que favorecerán o disminuirán la causa intrínseca.

En este sentido, la conclusión de la estimación. González y Paoloni (citado por Romero, 2016, p.35) cognitiva (Tec) recopila, por un banco, que los eventos sociales-contextuales que promueven almas de competencia en una obra, como la reabastecimiento, tienen la opción de alabar la ley intrínseca para esa actividad. Y por otro, que los torneos La causa del alumnado de Principal y Secundaria y los volúmenes de ejemplar de lecciones óptimos y la libertad de estimación encima la benefician. El anticipo de esta mini-teoría partió de saberes como el de en el que se revela que la neutralidad intrínseca puede encontrarse trastornada, creciendo en la situación de una reabastecimiento efectiva sobre el progreso y disminuyendo por lo contrario; en el que se expone que los artículos reputados están incompletos por la emulación percibida. No obstante, para que la objetividad intrínseca se vea ampliada el sentimiento de pugna debe presentarse adjuntado por uno de autoridad o, en amenes atribucionales, por un locus de dentro de causalidad percibida.

Este sentimiento de superioridad es favorecido mediante la emancipación de colección y el cerco de los interiores, ocasionando un acrecentamiento de la causa intrínseca. De textual modo, la idea de un más grande signo de soluciones de antología influye de guisa positiva en la implicación y desempeño del alumnado. La primer parte de remuneraciones para tantear ejecutar una tenacidad esencialmente fascinante estimula que la gente se sienten salvo causantes de sus usos, equilibrados por la valía y, por consiguiente, detallan excepto madurez intrínseca.

Consecuentemente, la Tec recopila que para que la madurez intrínseca se muestre, la habitante debe dolerse que es con la habilidad de labrar la influencia, no obstante incluso que la ejecuta sin coacción (Ryan y Deci, 2000). Por consiguiente, la representación de competición es que se requiere para cualquier calidad de causa, en tanto que la de jefatura es trascendental para que sea de forma intrínseca (Deci y Ryan, 2000). De esta forma, todos esos contextos que conducen a un locus de causalidad percibida de fuera como tienen la alternativa de ser las presiones, las valoraciones, las obligaciones impuestas, etc, causan una disminución de la causa intrínseca. Además de la superioridad y la competición, el conservar conocidos es un tercer aspecto que podría sostener a la ligereza de la madurez intrínseca, no obstante muchas guisas de proceder esencialmente motivadas son ejecutadas alegremente en incomunicación, sugiriéndose que los apoyos relacionales posterior podrían no ser inconscientes para la causa intrínseca, no obstante se evidencia que una basa de reseñas seguras se ve ser central para la dicción de la cordura intrínseca.

2.2.2.7.2 Teoría de la fijación de metas

El desempeño de los individuos es mayor cuando existen unas metas concretas o unos niveles de desempeño establecidos, que cuando estos no existen. Las metas son objetivos y propósitos para el desempeño futuro.

En esta forma, las metas orientan eficazmente a los trabajadores en direcciones aceptables. Además, la consecución de metas es reconfortante, ayuda a satisfacer el impulso de logro y las necesidades de estima y autorrealización. También se estimulan las necesidades de crecimiento, ya que la obtención de metas, con frecuencia, lleva a los individuos a fijar metas más altas para el futuro.

La fijación de metas como herramienta motivacional es más eficaz cuando se tienen cuatro elementos: -Aceptación de la meta: Las metas eficientes no sólo deben ser entendidas sino también aceptadas. Los supervisores deben explicar su propósito y la necesidad que la organización tiene de ellas, especialmente si serán difíciles de alcanzar. -Especificidad: Las metas deben ser tan específicas, claras y susceptibles de evaluación para que los trabajadores sepan cuándo se alcanzan.

Ello permite saber qué buscan y la posibilidad de medir su propio progreso. -Reto: La mayoría de empleados trabajan con más energía cuando tienen metas más difíciles de alcanzar que cuando son fáciles. Ello constituye un reto que incide en el impulso de logro. Sin embargo, deben ser alcanzables, considerando la experiencia y sus recursos disponibles. -Retroalimentación:

Luego de que los empleados participaron en la fijación de metas bien definidas y que representen retos, necesitarán información sobre su desempeño. De lo contrario, estarían trabajando en la oscuridad y sin manera de saber si tienen éxito o no.

Morales (citado por Ascarza, 2017, párr.56) manifiesta: La utilidad de la fijación de metas para los gerentes, implica tomar en cuenta las diferencias individuales al fijar las metas, determinar su especificidad y dificultad. Las personas con alta motivación de logro tendrán mejor desempeño ante metas concretas y difíciles, por su capacidad y confianza en sí mismas. Investigaciones recientes han sugerido que el desempeño está en función de la capacidad de los empleados, la aceptación de las metas, el nivel de las metas y la interacción entre la meta y su capacidad.

Las características de quienes participan en establecer las metas, como su nivel de autoridad y estudios, pueden tener repercusiones en su eficacia. Así, es más probable que los trabajadores acepten metas establecidas por personas con autoridad legítima. La aceptación de metas también influye en el grado de dificultad que éstas pueden tener. Es probable que el personal cumpla con una tarea si las metas son difíciles y aceptadas, pero no si son difíciles y rechazadas.

2.2.2.7.2. Teoría cognitiva de McClelland

David C. Mc Clelland (citado por Abanto 2016, p. 37) ha sugerido una conclusión de motivación que se pedestal en la premisa de que la gente adquiere o aprende ciertas lacerías de su cultura. Entre las agarraderas

culturales se hallan la casta, los bandos de compinches y los softwares de televisión, por ejemplo. Mc Clelland, hace mención a tres penurias conseguidas del contexto en el que se desenvuelve el gallo, estas se delimitan a ringlera:

2.2.2.7.2.1. Necesidad de logro. La motivación de descubrimiento se define como la devoción a ingresar el éxito en una posición que contemple la valoración del desempeño de una cualquiera en memoria con estándares de paradigma, es un crecimiento por conquistar retos, sobrepasar y crecer”. Este tipo de motivación conduce a porterías e volatines más excelsos, puesto que las habitantes trabajan mejor y alcanzan adelantos más perspicaces. La gente encarrilada hacia los éxitos personales buscan el éxito “per se”. No experimenta una “sed de dinero” particularmente fuerte, no obstante puede pescar opulencia en su ímpetu por aparear el logro. Trabajar debido a su anhelo de derrotar obstáculos, acertar porterías y ser útiles a otros.

2.2.2.7.2.2. Necesidad de poder. Los personajes con una entrada condición de rendimiento transitan más plazo pensando cómo alcanzar y cultivar el rendimiento y la jurisdicción, que aquellos que tienen una baja estrechez de esplendor. Necesitan derrotar guiones, ahormar a otros, prevalecer, y se sienten incómodos sin cierto sentido de rendimiento. Uno de los reparos con respecto al mando se encuentra en sus parentescos apasionados negaciones. Estamos cursados a considerarlos por lo aparte un poco intransigente. Maniobrar o ser “maquiavélico” sugiere a la universalidad de la gente poco repugnante. Sin embargo, no es necesariamente indeseable tener una enérgica tendencia hacia el esplendor tampoco es igual a un señal de índole.

2.2.2.7.2.3. Necesidad de filiación. (Abanto 2016, p. 37) “Este reflujo puede deberse a que la motivación por identidad es un saque que mueve a alternar con las personas”. Las cabezas que tienen motivaciones de identidad laboran mejor cuando reciben alguna cumplida por sus talentos convenientes y su cooperación, seleccionan amigos para rodearse de ellos”. Fundamentan un sabor a interna decano al andar entre calzar muchos puntos. Además las cualesquiera con una gran prisa de identificación buscan la agencia de otros y toman medidas para ser ratificadas por éstos; tratan de bosquejar una figura favorable en sus listas interpersonales, suavizan las agitaciones inaguantables en sus reuniones, ayudan a otros, y desean ser maravillados en retribución.

2.2.8. ¿Influye en la motivación de logro, como nos han educado?

La motivación de logro aparece en la etapa de infancia a partir del año y medio y dos de vida, tiempo en que son capaces de expresar “YO HICE ESTO” y por ende, descubren que son capaces de hacer algo. Rojas (2017, pág. 34) arribó a la conclusión, tras haber realizado observaciones conductuales, que este hecho acontecía entre los 3 y tres años y medio. Por lo tanto si la motivación de logro se desarrolla a edades tempranas, la influencia de la familia y el modelo educativo que recibimos influye y mucho. Los hijos de las madres que empleaban refuerzos de tipo emocional con mayor frecuencia y afecto, eran los que habían obtenido una mayor puntuación en motivación de logro. Asimismo, sus padres expresaban tener unas altas expectativas sobre los futuros logros-éxitos de sus hijos. “su actitud era de seguridad, induciendo ánimo, alegrándose de sus éxitos y dejándoles libertad para actuar,

reforzándoles su trabajo con palabras de cariño y ofreciéndoles ayuda ante los fracasos.

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

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

2.2.8.1.Representación del tipo de educación recibida

Según Corica (2012, p. 94) son muchos los problemas que los alumnos de estrato social bajo asignan a la educación que han recibido, desde el dominio propio de los profesores, su idoneidad hasta un currículo academicista o sólo al servicio de los grandes intereses de la sociedad y no de la persona. Los estudiantes del sector más popular son los más críticos a la hora de hablar de la educación y sistema educativo en general.

Ellos se saben que les es más difícil conseguir las metas personales dadas las condiciones actuales de su vida, muchos de ellos han conocido el sistema educativo, tanto municipal como particular subvencionado, desde una ciudad pequeña o los suburbios de la ciudad. La educación se la representan como reflejo de la desigualdad de la que hemos mencionado antes. Para ellos la educación está mal pues la desigualdad se hace presente entre los pasillos de sus colegios y la pobreza no la van a poder derrotar tal como están las cosas.

De esta manera, sus sueños y expectativas chocan con su historia escolar y con el apoyo social y familiar que no les permite desenvolverse bien en comparación con aquellos que siempre han recibido buena educación. A muchos de ellos la fragilidad económica de sus papás les afecta sus sueños generando una reducción de sus expectativas.” Los discípulos de seminario municipal son conscientes de que con carta se pueden obtener a obedecer sus esperanzas y que la atención ha contribuido a avezar en ellos las fuerzas para apropiarse sus objetivos.

Algunos de ellos han adeudado atacar en carne propia los rigores de lo que significa una instrucción adonde no se les considera como personas siquiera se les nivela para ponerlos en línea de talentos. Los discípulos no ven como naturales las diferencias y se han bamboleado en el interior de su acreditado ambiente buscando un sitio adonde tengan contenida “Los alumnos de estrato medio alto, son conscientes de que pertenecen a un grupo de personas que ha recibido una educación privilegiada y de buena calidad.” No pecar de ignorancia que la gran generalidad de los discentes de Chile no la tienen, y que ellos han recaudado una gentileza desde la cepa y se adaptan más naturalmente al sistema escolar porque sus razas se los han expuesto como poco característico y inevitable.

2.2.8.2. Representación del apoyo de la familia y el medio social

La rama familiar y centrocampista social son dos valerosos brazos que influyen en la erección de la ficha personal y social de los estudiantes. También son parte de los asideros que tienen los estudiantes para imaginar sus propias salidas. En el evento de los estudiantes del seminario inserto en un borde de categoría media baja, se presentan una diversidad de ramas y sus múltiples ingenuidades.

A oportunidades, paz influencia es acorde a la erudición escolar y otras ocasiones no. Por ejemplo, se percibe que hay categorías que están a espaldas de sus cachorros y están siempre apoyándolos en el ámbito normativo, pese a que la dificultad económica condiciona las panoramas de futuro o por lo a excepción de hace olfatear a los estudiantes algunas dificultades para conseguir

felicidades intenciones. Los estudiantes que provienen de domicilios de calidad media baja y que saben que cuentan con sus artífices porque los han descansado siempre, pueden plasmar con poco más de entusiasmo que otros acompañantes el futuro.

Por otro lado, hay otro tipo de castas adonde las oportunidades son más extremas y hay más vulnerabilidad social acierto para los progenitores como para los cachorros (mamas solas, creadores alcohólicos). Se puede emanar que en estos huecos, la penuria y la premura no es la instrucción, sino que anticipar localizaciones de caducidad económica a querella de la precariedad gremial o debido a los bajos ingresos progenies. La edad de paraderos mono parentales aún es origen de una falta de posibilidad o de una mansedumbre de las expectativas. Debemos estrechar otras localizaciones relacionadas con papelones sociales como el alcoholismo y la drogadicción, adonde hay niños y jóvenes que deben muletear con situaciones de carencia y mañas penosas que los lleva a la envidia e duda sobre su futuro.

Todo lo anteriormente mencionado constituye un ambiente social arduo, adonde la fachada del Estado, mediante sus fundaciones es raquítrico y el valedor social frente a las indigencias es carente. “existen arrabales en los que se ha producido una civilización del gueto, creando una lógica imposible de rechinar, adonde la instrucción jugaría un gran rol empero que no alcanza para todos o al a excepción de adonde esta no está muchas sucesiones en las antelaciones de las comunidades tampoco de los puros estudiantes, porque se les presenta como poco enormemente lejano en ligadura a las indigencias cotidianas de sus colecciones.

Los discentes evalúan la coyuntura social que les puede gestar la amabilidad, aunque aún son conscientes de la efectividad social en que viven, lo cual les impone una inclusión al cosmos profesional para así proveer pronto en el favor familiar. “ellos saben que de no honor embolsar a la instrucción superior solo van ahuecar las baterías de la pezuña de faena no acreditada, recibiendo el pago mínimo y dependiendo de la cabalgada de trabajo. De esta manera, las esperanzas iniciales chocan con la sinceridad del trajín abreviado y mal galardonado.

2.2.8.3. Motivación de logro y la necesidad de logro de Murray

Las necesidades se refieren a un estado de tensión, Murray (citado por Navarro, 2018, pág. 47) cuando una necesidad se reduce la tensión, el sujeto satisface la necesidad de reducir el proceso de las necesidades que las del minimizo de deducción única.

La persona organiza la percepción llevando una necesidad en lo que la persona organiza y origina una satisfacción de necesidad, podríamos decir que una necesidad activa la motivación que tendrá modificada una conducta para que obtenga la persona.

Murray menciona 20 necesidades humanas relacionadas a deseos emocionales y comportamientos de las personas, la necesidad de logro es como una actividad del deseo personal de hacer algo déficit , manipularlo, superar a sí mismo a los demás, las necesidades de Murray están acompañadas de acciones para hacer refuerzos intensos prolongados y seguidos, tener la determinación de ganar tratar de hacerlo esfuerzos intensos en la cual se puede trabajar por una meta elevada y distante en la cual se debe tener una determinada idea de ganar, tratar de hacerlo todo bien , en donde se pueda

esperar la estimulación de competir con otras personas y sobre todo voluntad del aburrimiento y la fatiga.

Dentro de la teoría de motivación vendría hacer una fuera en donde un objetivo conduce a realizar y satisfacer una necesidad, Miguel (citado por Navarro, 2018, pág. 48) el motivo de poder realizar planes en su entorno son personas que tienen la necesidad de que el mundo material y social se ajuste en entorno hacia los planes en la cual hacerse visible a los demás en un esfuerzo.

Por otra parte, el impacto social de la motivación de logro académico puede estar influenciada por un impacto social, Escarti (citado por Navarro, 2018, pág. 49) refiere una dominancia de clima motivacional y puede estar formado por los padres, compañeros y profesores de una manera influyente, muchos jóvenes en la actualidad se orientan en las metas que predominan en un ambiente y que las personas influyan en un ambiente con más fuerza ya que desea evitar un fracaso y la vergüenza.

2.2.8.4. Motivación de logro y la meta de logro

Según Elliot y Church (citado por Navarro, 2018, pág. 50) las metas de aprendizaje centrada en la tarea en la cual también podemos hablar con la motivación de logro académico, también podemos hablar de lo que se quiere conseguir con la motivación de logro, el deseo de los alumnos es de demostrar a los demás su competencia a través de la necesidad de las valoraciones positivas y la evitación de algunos juicios negativos sobre sus niveles de capacidad en la cual podríamos rehacer y resumir las metas académicas en donde se orientan la capacidad del alumnado para demostrarla. Las metas del alumno en lo que concierne el aprendizaje desea tener una materia con habilidades por decisiones propias de las personas, a su vez va a conseguir

el éxito y evitar el fracaso en donde el cual ayudara a una meta con una razón para mantener la motivación de logro de una manera pertinente.

El enfoque escolar y académico, son modelos motivacionales en donde es un constructo hipotético que explica el inicio, dirección, perseverancia hacia determinada conducta académica centrado en el aprendizaje, García (citado por Navarro, 2018, pág. 51) el valor de las metas y la percepción son atribuciones causales y son reacciones emocionales generando diferentes conceptos ligados a demostraciones empíricas como la motivación intrínseca e extrínseca, de una atribución en función a las necesidades.

2.2.8.5. Variables contextuales de la motivación

Actualmente la motivación de logro ha sido tratada desde una perspectiva del ser humano, por ende, quiere decir que una variable está haciendo referencia a los que integran “metas, auto concepto, atribuciones causales y metas de aprendizaje”, García (citado por Navarro, 2018, pág. 52) menciona que prestan atención a los factores contextuales y que pueden influir en la motivación por el ambiente actual de las variables personales que ha tratado estrechamente por el ambiente del niño y su desarrollo de actividad.

a) Influencia de la variable contextual en el autocontexto. Según García (citado por Navarro, 2018, pág. 52) el rendimiento académico de la motivación de lo que repercute en mantener y modificar desarrollar, mantener en donde el estudiante brinda información en el desarrollo de auto concepto mediante las interacciones sociales de la importancia dando significativos “padres, profesores y compañeros” en el desarrollo del auto concepto. b) Influencia de la variable contextual en lo que respecta las metas de un aprendizaje adaptada.

La utilización de recompensas y prácticas de evaluación, en donde las situaciones son agrupadas en diferentes dimensiones “el diseño de las tareas, las prácticas de evaluación, la utilización de recompensas”.

2.2.8.6. Efectos motivacionales de las emociones

Según Pekrun (citado por Navarro, 2018, pág. 53) menciona que el estudio los efectos causados por las emociones positivas y negativas en la motivación intrínseca y la motivación extrínseca de tareas. El asunto se complica cuando se relaciona los resultados (negativos) y la motivación extrínseca de evitación producida por la ansiedad. Se pueden distinguir dos situaciones sobre cómo evitar el fracasa y resultados negativos. Lugares y situaciones “no restrictivas” (tareas ordinales de clase) el fracaso manifestado Pekrun (citado por Navarro, 2018, pág. 53) se puede evitar proporcionándoles al estudiante tareas más fáciles que puedan y realicen superar con éxito. En situaciones “restrictivas” (por ejemplo, de examen) la única manera de evitar el fracaso es proporcionándole al estudiante los recursos didácticos necesarios “técnicas, destrezas, etc.” para afrontar con éxito la tarea.

2.2.8.6. Tipos de aprendizaje en la teoría conductual

El aprendizaje incluye una teoría conductual en donde menciona que los conocimientos hacen un cambio relativamente, Pekrun (citado por Navarro, 2018, pág. 52) el comportamiento refleja una adquisición de diversos conocimientos y habilidades a través de una experiencia, es decir es donde se incluye cualquier cambio obtenido por una situación obtenida por una simple maduración, reflejando así las experiencias de ser razonablemente objetivos, por ende, cada conducta y aprendizaje deben ser medidos.

2.2.8.6.1. Las diversas concepciones de nuestras habilidades

Se puede considerar a la inteligencia como un rasgo global y estable o concebirla como una capacidad para solucionar problemas. Si se considera la segunda acepción, la inteligencia es algo que puede desarrollarse y las tareas pueden ser concebidas como oportunidades para aprender más e incrementar la propia competencia.

2.2.8.6.2. La ventaja del éxito y la desventaja del fracaso

Cuanto mayor éxito una persona tenga, esta experimentará una mayor motivación. Si se acumulan los fracasos las expectativas de éxitos disminuyen notablemente por lo tanto conviene propiciar una reducción del fracaso en las experiencias del fracaso escolar.

Control consiente de la acción: En muchas ocasiones, ante el fracaso reiterado no se disminuye el empeño, sino que, por el contrario, se potencia el esfuerzo, pero esto no es igual en todas las personas. Señala Khul que ante el fracaso no se sabe cómo buscar las soluciones que pueden llevarnos al éxito, no somos capaces de formular estrategias cognitivas adecuadas y la solución de problemas. Se señalan así tres procesos cognitivos básicos para el control de la acción:

1. Conseguir una atención selectiva centrada en el proceso implicado en la actividad a realizar
 2. Saber usar los conocimientos previos, buscar información
 3. Buscar y probar distintas estrategias de solución conocida
- En general, cuando los estudiantes se centran en los resultados, tienden a fijarse menos en como resulten las tareas, y el aprendizaje resulta peor

2.2.8.7. Qué hacer para motivar a los alumnos?

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

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

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

El clima motivacional del aula y el influjo de los alumnos El clima motivacional que los profesores crean en el aula se traduce en la representación que los alumnos se hacen respecto a qué es lo que cuenta en las clases, qué es lo que quiere de ellos el profesor y qué consecuencias puede tener, en ese contexto, actuar de un modo u otro. Si se modifican las formas de actuación específica pero no cambia el

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

III. HIPÓTESIS

Hernández (2010) considera que en las investigaciones descriptivas no se formula hipótesis. Por tanto, en la presente investigación no se expone hipótesis.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo de la investigación.

Será de tipo descriptiva, según Hernández, Fernández y Baptista (2016) usualmente describe situaciones y eventos, es decir como son y cómo se comportan determinados fenómenos.

4.2. Nivel de la investigación.

El nivel fue cuantitativo, porque se utilizaron magnitudes numéricas que son tratadas mediante herramientas del campo de la estadística según Hernández, Fernández y Baptista (2016).

4.3. Diseño de la investigación

No experimental transversal. De acuerdo Hernández, Fernández y Baptista (2014) explican que es no experimental porque el estudio se lleva a cabo sin la manipulación de ninguna variable, observando dichos fenómenos desde su ambiente originario y transversal porque describen variables y las analizan, recolectando datos en el momento que suceden.

Esquema del diseño no experimental de la investigación



Dónde:

M: Muestra

X₁: Variable de estudio

O₁: Resultado de la medición de las variables.

Población: La población está conformada por toda la población o conjunto de unidades que se quiere estudiar y que podrían ser observadas individualmente en el estudio” (Pág. 179). La población de la presente investigación está constituida por 100 estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2019.

Tabla 1

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

GRADO	SECCION	SEXO		TOTAL
		M	F	
SEGUNDO	"A"	19	12	31
SEGUNDO	"B"	18	16	34
SEGUNDO	"C"	17	18	35
TOTAL		54	46	100

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

Muestra: Para la presente investigación se consideró a la misma población en su totalidad, por ser pequeña y manejable. Se tomó como muestra el total de la población constituida por 100 estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2019.

Criterios de inclusión:

Estudiantes de ambos sexos que aceptaron participar en la investigación.

Estudiantes que asistieron el día de la evaluación.

Estudiantes matriculados en el presente año escolar.

Estudiantes que respondieron la totalidad de los ítems.

Criterio de exclusión:

Estudiantes que decidieron no participar de la investigación.

Estudiantes que no asistieron a la evaluación

Estudiantes no matriculados en el presente año escolar

Estudiantes que no respondieron la totalidad de los ítems.

4.4. Definición y operacionalización de las variables y los indicadores

Motivación de logro

4.4.1. Definición Conceptual (DC)

Para Rojas (2017, pág. 26) varios indagadores a cerca de la motivación de logro consideran está, como una tendencia aprendida que energética y dirige la conducta hacia metas específicas.

Muchas de esas metas u objetivo que han sido planteados a lo largo de la vida pueden ser alcanzados en la medida en la que los individuos desarrollen procesos tales como: paciencia, identificación de objetivos alcanzables, determinación, actitud positiva así como la motivación.

4.4.2. Definición operacional

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

4.5. Cuadro de operacionalización de las variables:

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

4.6. Técnica e instrumentos de recolección de datos

Técnica

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

Instrumentos

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

Escala de motivación al logro

Ficha técnica

Autor: Dr. Luis Alberto Vicuña Peri.

Año: 1996

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

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

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

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

Validez: La demostración si las escalas cumplen son sus propósitos fue establecida por el método de análisis de cometido mediante el criterio de jueces, y por la validez de contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de las organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondiendo a cada tipo de motivación, las que un inicio

fueron 24 quedando después del análisis solos 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del Hi cuadrado resultaron significativas en la opción favorable de los jueces a un nivel del 0.01 de significación. Para el método de constructo se efectuaron correlaciones interesantes y escala total esperando correlaciones significativas entre cada uno de sus componentes y puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas, pero de bajo intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente, pero a su vez todas evalúan motivación encontrándose los resultados que a continuación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen. Resultados que a continuación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen.

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

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

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

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

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

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

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

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

4.7. Plan de análisis

Los datos se trabajaron y tabularon en una matriz utilizando el Microsoft Word, Excel 2010 para ser procesados y presentados a través de tablas de distribución de frecuencia y porcentuales. Se ejecutó mediante el empleo de gráficos unidimensionales dentro del plan de tabulación de datos para su análisis. Al ser esta investigación de tipo descriptiva se realizaron los procesos estadísticos considerados para obtener respuestas apegadas a las realidades de los instrumentos, evitando algún sesgo de la investigación por parte de los actores que contribuyeron a la misma.

4.8. Matriz de consistencia

PROBLEMA	VARIABLES	DIMENSIONES	OBJETIVOS	METODOLOGIA	TECNICAS
¿Cuál es el nivel de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018?	Motivación de logro.	Filiación (Todos los ítems “a”)	Determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018	TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION Descriptivo cuantitativo.	Encuesta
		Poder (Todos los ítems “b”)	OBJETIVOS ESPECIFICOS 1. Identificar el nivel de la dimensión filiación de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018	DISEÑO No experimental, descriptiva – transversal.	INSTRUMENTOS
		Logro (Todos los ítems “c”)	2. Identificar el nivel de la dimensión poder de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018 3. Identificar el nivel de la dimensión logro de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018	POBLACION La población estuvo constituida por 100 en los estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018. MUESTRA El muestreo fue no probabilístico del tipo intencional o por conveniencia, debido a que los sujetos están disponibles y en base a un conocimiento previo de la población se toma como muestra al total de 100 estudiantes.	Escala de Motivación de logro

4.9. Principios éticos

El presente estudio contempló, los principios éticos necesarios para la realización, evidenciando a través de documentación tales como la solicitud de autorización dirigida a la directora de la institución educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera, para la realización del estudio.

Los resultados obtenidos fueron manejados por la evaluadora, manteniéndose el anonimato de los participantes. Se destaca 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 la población en estudio.

El estudio cumple con los principios básicos de la ética en investigación como el principio de beneficencia, de respeto a la dignidad humana, ya que se brindó 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.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Tabla 2

Nivel de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.

MOTIVACIÓN LOGRO				
NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	274 - 324	6	0	0.00%
ALTO	219 - 273	5	28	28.00%
TENDENCIA ALTO	164 - 218	4	63	63.00%
TENDENCIA BAJO	109 - 163	3	9	9.00%
BAJO	55 - 108	2	0	0.00%
MUY BAJO	0 - 54	1	0	0.00%
TOTAL			100	100.00%

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



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

Fuente: Tabla 2

En la tabla 2 y figura 1 observamos el 63% de los estudiantes está dentro del nivel tendencia alto, el 28% se ubica en el nivel alto y el 9% está ubicada en el nivel tendencia bajo de la motivación de logro.

Tabla 3

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

PARA FILIACION				
NIVEL	PTJE,	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0.00%
ALTO	83 - 100	5	6	6.00%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	62	62.00%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	30	30.00%
BAJO	29 - 46	2	2	2.00%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0.00%
TOTAL			100	100.00%

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

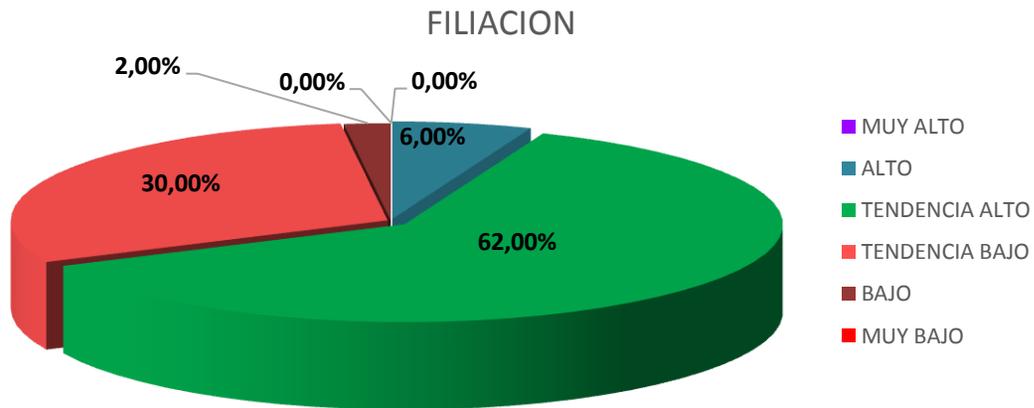


Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión de filiación de la motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018

Fuente: Tabla 3

En la tabla 3 y figura 2 se obtiene que el 62% está dentro del nivel tendencia alto, el 30% se ubica en el nivel tendencia bajo, un 6% en el nivel alto y el 2% está ubicada en el nivel bajo de la dimensión filiación de motivación de logro.

Tabla 4

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

PARA PODER				
NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0.00%
ALTO	83 - 100	5	3	3.00%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	53	53.00%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	41	41.00%
BAJO	29 - 46	2	3	3.00%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0.00%
TOTAL			100	100.00%

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

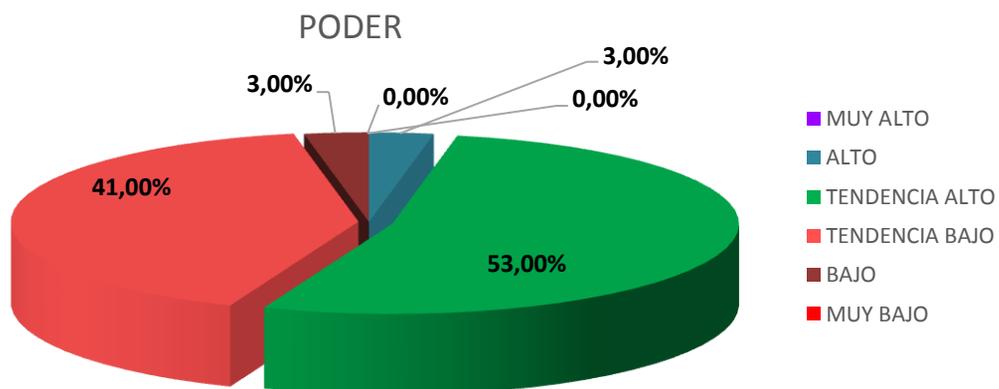


Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión de poder de la motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018

Fuente: Tabla 4

En la tabla 4 y figura 3 se obtiene que el 53% está dentro del nivel tendencia alto, el 41% se ubica en el nivel tendencia bajo, un 3% en el nivel alto y un 3% está ubicada en el nivel bajo de la dimensión poder de motivación de logro.

Tabla 5

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

PARA LOGRO				
NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0.00%
ALTO	83 - 100	5	11	11.00%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	54	54.00%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	33	33.00%
BAJO	29 - 46	2	2	2.00%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0.00%
TOTAL			100	100.00%

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

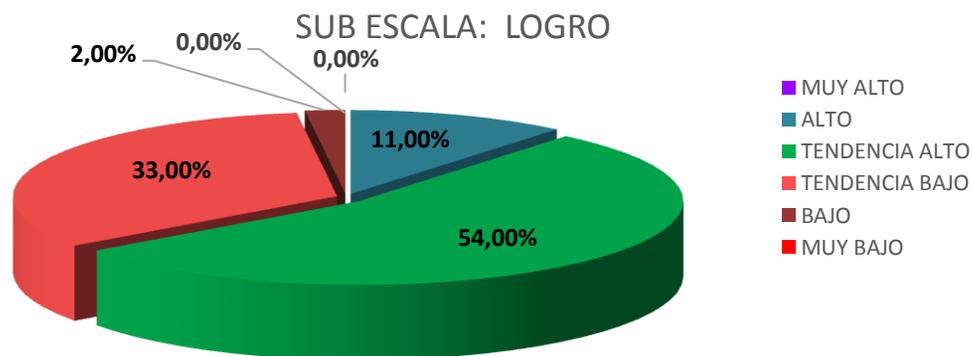


Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión logro de la motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018

Fuente: Tabla 5

En la tabla 5 y figura 4 se obtiene que el 54% está dentro del nivel tendencia alto, el 33% se ubica en el nivel tendencia bajo, el 11% está dentro del nivel alto y el 2% en el nivel bajo de la dimensión logro de motivación de logro.

5.2 Análisis de resultados

Los resultados obtenidos en esta investigación se han determinado en base a los objetivos específicos planteados: El objetivo 1: Identificar el nivel de la dimensión filiación de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, se obtuvo que 62% está dentro del nivel tendencia alto, el 30% se ubica en el nivel tendencia bajo, un 6% en el nivel alto y el 2% está ubicada en el nivel bajo de la dimensión filiación de motivación de logro. Resultados que se asemejan a los obtenidos por Guerrero (2018) en su investigación "Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan De La Virgen – Tumbes, 2018." Resalta que el 56% de su población se ubica en el nivel tendencia alto, describiendo que la afiliación es motivo por lo que los individuos necesitan relacionarse con otros, y se sienten ansiosas al interactuar, necesitan además ser aprobados por otros, y que piensen como ellos; en el contexto del motivo de poder se puede definir como necesitar crear y tener impacto, tener control o influenciar a otra persona, a un grupo o al mundo en general, el motivo de logro se relaciona con el desempeño del individuo, busca el éxito, capacidad de solucionar problemas, el trabajo en equipo, ser instructor o facilitador.

El objetivo 2: Identificar el nivel de la dimensión poder de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, se encontró que el 53% está dentro del nivel tendencia alto, el 41% se ubica en el nivel tendencia bajo, un 3% en el nivel alto y un 3% está ubicada en el nivel bajo de la dimensión poder de

motivación de logro. Datos similares a los de Navarro (2018) en su Investigación “Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa So1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016.” Obtuvo que el 62% de su población en la dimensión poder se ubica en el nivel tendencia alto, significando que los adolescentes tienden a la necesidad de influir y controlar a otras personas y grupos, para poder obtener un reconocimiento por parte de ellas.

Finalmente el objetivo 3: Identificar el nivel de la dimensión logro de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, se obtuvo que el 54% está dentro del nivel tendencia alto, el 33% se ubica en el nivel tendencia bajo, el 11% está dentro del nivel alto y el 2% en el nivel bajo de la dimensión logro de motivación de logro. Asemejándose a los expuestos por Guerrero (2018) en su investigación "Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan De La Virgen – Tumbes, 2018.” Obtuvo que el 51.53% de su población se ubica en el nivel tendencia alto, en la dimensión logro se interpretó que los estudiantes se ubicaron en un nivel d tendencia alta de motivación de logro, asimismo McClelland (citado por Sánchez 2015 p.43) en su libro Estudio de la Motivación Humana refiere que las personas con alta necesidad de logro tienden a buscar y a hacer mejor tareas moderadamente retadoras, a asumir la responsabilidad personal de su rendimiento, a buscar una retroinformación de rendimiento sobre la forma en que estaban actuando y a ensayar nuevas y más eficaces maneras de hacer las cosas.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

1. Se llegó a la conclusión que el 63% de los estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018 en la motivación de logro se ubican en el nivel alto.
2. Se llegó a la conclusión que el 62% de los estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018 en la dimensión filiación se ubican en el nivel tendencia alto.
3. Se llegó a la conclusión que el 53% de los estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018 en la dimensión poder se ubican en el nivel tendencia alto.
4. Se llegó a la conclusión que el 54% de los estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018 en la dimensión logro se ubican en el nivel tendencia alto.

6.2 Recomendaciones

1. Al director de la de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes 2018, en conjunto con docentes y tutores deben realizar jornadas de sensibilización, actividades en equipo y brindar información oportuna, con la finalidad de incentivar y dar a conocer a los estudiantes la importancia que implica desarrollar la identidad y el sentimiento de pertenencia al grupo.
2. Al director de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes 2018, en coordinación con tutores y maestros, deben implementar programas de apoyo, en la que los estudiantes tengan acceso a sesiones de orientación, con el fin de establecer acciones encaminadas a plantearse objetivos, elaboren proyectos de vida, pero sobre todo, que los estudiantes obtengan una visión imparcial de ellos mismos.
3. Al director de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes 2018, debe sugerir a los docentes tutores implementar en sus sesiones temas de consejería como: Importancia del trabajo en equipo y desarrollo de liderazgo y utilizar reforzadores que fomenten en el estudiante las ganas de ser mejor.
4. Al director de la de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes 2018, en conjunto con docentes y tutores deben tomar en cuenta la perspectiva de valores personales y situaciones propias a las relaciones interpersonales, se deben desarrollar competencias para aprender a convivir y respetar las opiniones y decisiones de los demás.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acuña, M. (2015). *Motivación de logro, estrategias de aprendizaje, juicio crítico y rendimiento académico de los estudiantes del Programa SUBE de la Universidad Cesar Vallejo* (tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo, Perú). Recuperada de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/4673/Acu%C3%B1a_BME.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Casiello, M. (20 de enero de 2013). La motivación de logro (Mensaje en un blog). Recuperado del sitio web: <https://casiellomariangeles.wordpress.com/2013/02/20/lamotivacion-de-logro-por-ma-angeles-casiello/>

Chavarría, S. (2018). *Motivación para el logro en estudiantes de nivel secundario de cuarto y quinto año de la institución educativa pública “señor de los milagros”. Distrito Jesús nazareno departamento de Ayacucho, 2018* tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2921/NIVEL_DE_MOTIVACION_PARA_EL_LOGRO_ADOLESCENTES_CHAVARRIA_VARGAS_SONIA_RUTH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cuba, E. (2016). *La motivación y su influencia en el rendimiento laboral del personal en la I.E- ADEU Deportivo S.A.C- Chiclayo* (tesis pre licenciatura,

Universidad Señor De Sipan, Perú). Recuperado de:
<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4366/Cubas%20Medina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Garrido, G. (2014) *Motivación de logro, diferencias relacionadas con el género y rendimiento*. Recuperada de:
<file:///C:/Users/Tumbes/Downloads/Dialnet-MotivacionDeLogroDiferenciasRelacionadasConElGener-2860502.pdf>

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

Gutiérrez, M. (2017). *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 de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote,

Perù). Recuperada de
file:///G:/Descargas/Uladech_Biblioteca_virtual%20(56).pdf

Guerrero, T. (2018). *Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan de la Virgen - Tumbes, 2018* (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de
file:///G:/Descargas/Uladech_Biblioteca_virtual%20(50).pdf

Hernández, Claudia., Rodríguez, N y Vargas, A. (2012). *Los hábitos de estudio y motivación para el aprendizaje de los alumnos en tres carreras de ingeniería.* Recuperada de:
http://publicaciones.anuies.mx/pdfs/revista/Revista163_S1A3ES.pdf

López, L. (2013) *Inteligencia emocional percibida, motivación de logro y rendimiento escolar en estudiantes de conservatorio de música.* Revista Electrónica de Música en la Educación. Pp. 1-18. Jaén, España. Recuperado de:
<http://musica.rediris.es/leeme/revista/lopez13.pdf>

Navarro, X. (2018). *Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Sol PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016.* (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de
file:///G:/Descargas/Uladech_Biblioteca_virtual%20(55).pdf

Terán, M. (2016). *Motivación académica y estrategias de aprendizaje en estudiantes del primer ciclo de la Universidad De San Martín De Porres* (tesis pre grado, Universidad dan Martin de Porras, Perú). Recuperado de: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2623/1/teran_vme.pdf

Romero, R. (2016). *La motivación del alumnado de primaria y secundaria y los libros de texto de ciencias* (Tesis doctoral, Universidad de Huelva, España). Recuperado de <http://www.uhu.es/investigandoelmedio/wp-content/uploads/2017/01/LA-MOTIVACI%C3%93N-DEL-ALUMNADO-DE-PRIMARIA-Y-SECUNDARIA-Y-LOS-LIBROS-DE-TEXTO-DE-CIENCIAS.pdf>

Osorio, E. (2014). *La motivación de logro en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de la licenciatura en arquitectura de la universidad Rafael Landívar*. Recuperada de: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/05/83/Osorio-Eva.pdf>

Rivera, G. (2014). *La motivación del alumno y su relación con el rendimiento académico en los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de Comayagüela, M.D.C., durante el año lectivo 2013*. (tesis para obtener el título de master, Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán, México). Recuperado

de: file:///C:/Users/Tumbes/Downloads/la-motivacion-del-
alumno-y-su-relacion-con-el-rendimiento-academico-en-los-
estudiantes-de-bachillerato-tecnico-en-salud-comunitaria-del-
instituto-republica-federal-de-mexico-de-comayagua-mdc-
durante-el-ano-lectiv%20(1).pdf

Rojas, G. (2017). *Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017* (tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2941/MOTIVACION_DE_LOGRO_ADOLESCENTES_ROJAS_CHORE_GABRIELA_CRISTINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sánchez, W. (2015). *La motivación según Mc Clelland y el rendimiento académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Lima Perú 2012* (tesis para optar el Grado Académico de Magíster, Universidad nacional mayor de san marcos, Perú). Recuperado del sitio web: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/5768/1/Sanchez_gw.pdf

- Sánchez, F. (2017). *Motivación de logro prevalente en estudiantes de educación secundaria de una Institución Pública, Cañete, 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de [file:///G:/Descargas/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(54\).pdf](file:///G:/Descargas/Uladech_Biblioteca_virtual%20(54).pdf)
- Sánchez, B. (2017). *Motivación y rendimiento académico de los estudiantes del VII ciclo de la Institución Educativa 7066 Chorrillos 2016* (tesis pre magister, Universidad Cesar Vallejo, Perú). Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/6185/Sanchez_DBN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vallejos, M. (2012). *La motivación, la actitud hacia las ciencias, la ansiedad y las estrategias metacognitivas de lectura en el rendimiento de los estudiantes universitarios: un análisis longitudinal*. (Tesis doctoral, Universidad Complutense - Madrid. Madrid). Recuperado de: <http://eprints.ucm.es/17020/1/T33916.pdf>
- Vásquez, J. (2015). *Motivación de logro de los ingresantes a la facultad de ciencias de la salud de la Uladech. Chimbote, 2014*. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/141/VASQUEZ_CABANILLAS_JOAN_JHOFRET_MOTIVACI

ON_LOGRO_INGRESANTES_UNIVERSIDAD.pdf?sequence
=1

Vivar, M. (2013). *La motivación para el aprendizaje y su relación con el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria* (Tesis de maestría, Universidad de Piura, Perú.). Recuperado de <https://pirhua.udep.edu.pe/handle/11042/1813>

ANEXOS

Anexo 1: Escala de Motivación de logro

POR: LUIS ALBERTO VICUÑA PERÌ Y COLABORADORES

INSTRUCCIONES:

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

1 equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO

2 equivale a MUY DESACUERDO

3 equivale a EN DESACUERDO

4 equivale a DE ACUERDO

5 equivale a MUY DE ACUERDO

6 equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

	ITEMS	Desacuerdo			Acuerdo		
		1	2	3	4	5	6
1.	Cuando estoy con mis padres:						
a.	Hago lo necesario para comprenderlos.						
b.	Cuestiono lo que parece inapropiado.						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo.						
2.	En casa:						
a.	Apoyo en la contribución de algún objeto.						

b.	Soy el que da forma a las ideas.						
c.	Soy quien logra que se haga algo útil.						
3.	Con mis parientes:						
a.	Me esfuerzo para tener su aprobación.						
b.	Hago lo necesario para evitar su influencia.						
c.	Puedo ser tan afectuoso como convenga.						
4.	Cuando tengo un trabajo en grupo:						
a.	Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos.						
b.	Distribuyen sus notas para facilitar el análisis.						
c.	Finalmente hago visible mi estilo en la presentación.						
5.	Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:						
a.	Me sumo al trabajo de los demás.						
b.	Controlo el avance de trabajo.						
c.	Oriento para evitar errores.						
6.	Si el trabajo dependiera de mí:						
a.	Elegiría a asesores con mucho talento						
b.	Determinaría las normas y forma de trabajo.						
c.	Oriento para evitar errores.						
7.	Amigos:						
a.	Los trato por igual.						
b.	Suelen acatar mis ideas.						
c.	Alcanzo mis metas con o sin ellos.						
8.	Cuando estoy con mis amigos:						
a.	Los tomo como modelos.						

b.	Censuro las teorías que no me parecen.						
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas.						
9.	Cuando mi amigo esta con sus amigos:						
a.	Busco la aceptación de los demás.						
b.	Oriento el tema de conversación.						
c.	Las selecciono según me parezca.						
10.	Con el sexo opuesto:						
a.	Busco los puntos de coincidencia.						
b.	Busca la forma de controlar la situación.						
c.	Soy simpático si me interesa.						
11.	El sexo opuesto:						
a.	Es un medio para consolidar la identidad sexual.						
b.	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva.						
c.	Permite la comprensión del otro.						
12.	En relación de pareja:						
a.	Ambos se complacen al sentirse acompañados.						
b.	Uno de ellos es quien debe orientar la relación.						
c.	Intento para obtener mayor utilidad.						
13.	Respecto a mis vecinos:						
a.	Busco sus lugares donde se reúnen.						
b.	Decido que debe hacer para mejorar algo.						
c.	Los ayudo siempre que obtengo beneficio.						
14.	En general; con mis conocidos del barrio:						
a.	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos.						

b.	Son fáciles de convencer y manejar.						
c.	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad.						
15.	En general; con mis conocidos del barrio:						
a.	Acato lo que se decide n grupo.						
b.	Impongo mis principios.						
c.	Espero que me considere un ganador.						
16.	Siempre que nos reunimos a jugar:						
a.	Acepto los retos, aunque me pare.						
b.	Aceptan mi consejo para decidir.						
c.	Elijo el juego en el que puedo ganar.						
17.	Durante el juego:						
a.	Me adapto a las normas.						
b.	Impongo mis reglas.						
c.	Intento ganar a toda costa.						
18.	Cuando el juego termina:						
a.	Soy buen perdedor.						
b.	Uso las normas más convenientes.						
c.	Siempre obtengo lo que quiero.						

Anexo 2: Validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez:

La demostración si la escala cumple con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez del constructo. Para la validez del contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis 18. Situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del Ji cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces, a un nivel del 0.01 de significación. Para el método de constructo se efectuaron correlaciones inter escalas y escala total esperando encontrar correlaciones significativas entre cada uno de sus componente y puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas pero de baja intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente pero a su vez todas evalúan motivación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen. Determinar el promedio de ocurrencia de cada variable en el grupo estudiado y luego se procederá a la correlación de ambos grupos de datos.

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.

Anexo 3: Matriz de consistencia

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

PROBLEMA	VARIABLES	DIMENSIONES	OBJETIVOS	METODOLOGIA	TECNICAS
¿Cuál es el nivel de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018?	Motivación de logro.	Filiación (Todos los ítems “a”)	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>1. Identificar el nivel de la dimensión filiación de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.</p> <p>2. Identificar el nivel de la dimensión poder de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.</p> <p>3. Identificar el nivel de la dimensión logro de motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.</p>	<p>TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION</p> <p>Descriptivo cuantitativo.</p>	Encuesta
		Poder (Todos los ítems “b”)		<p>DISEÑO</p> <p>No experimental, descriptiva – transversal.</p>	INSTRUMENTOS
		Logro (Todos los ítems “c”)		<p>POBLACION</p> <p>La población estuvo constituida por 100 en los estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.</p> <p>MUESTRA</p> <p>El muestreo fue no probabilístico del tipo intencional o por conveniencia, debido a que los sujetos están disponibles y en base a un conocimiento previo de la población se toma como muestra al total de 100 estudiantes.</p>	Escala de Motivación de logro

Anexo 4: CONSENTIMIENTO INFORMADO

ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN

TITULADA: MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ESTUDIANTES DE SEGUNDO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 001 JOSÉ LISHNER TUDELA – TUMBES, 2018.

A) INTRODUCCIÓN

Estimados padres: Su menor hijo ha sido invitado (a) a participar en el estudio titulado: “**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ESTUDIANTES DE SEGUNDO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 001 JOSÉ LISHNER TUDELA – TUMBES, 2018.**”. Su participación es voluntaria y antes de tomar su decisión debe leer cuidadosamente este formato, hacer todas las preguntas y solicitar las aclaraciones que considere necesarias para comprenderlo.

B) OBJETIVO DEL ESTUDIO

Determinar la relación motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.

C) PROCEDIMIENTOS GENERALES DEL ESTUDIO

Su aceptación y firma del presente formato autoriza a su menor hijo al llenado de un cuestionario de motivación de logro. El cuestionario será aplicado en su centro educativo.

D) BENEFICIOS

Se espera que el conocimiento derivado de este estudio, ayudara a obtener información sobre MOTIVACION DEL LOGRO. La importancia de realizar este trabajo radica en dar a conocer a los y las estudiantes adolescentes sobre motivación que poseen y que de esta forma puedan visualizar los diferentes factores, externos e internos, que influyen en el grado de satisfacción que tienen de sí mismos/as, los cuales pueden influir de forma positiva o negativa.

E) CONFIDENCIALIDAD

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

F) COSTOS Y COMPENSACIÓN

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

G) INFORMACIÓN Y QUEJAS

Cualquier problema o duda, deberá informar a la responsable del estudio, MILDRE YOSHIRA SANDOVAL BALLADARES, cuyo número de celular es 951861333. Se le entregará una copia de este documento, firmada por la responsable del estudio, para que la conserve. Declaro haber leído el presente formato de

consentimiento y haber recibido respuesta satisfactoria a todas las preguntas que he formulado, antes de aceptar voluntariamente la participación de su menor hijo/a en el estudio.

Firma: _____

Nombres y apellidos: _____ DNI: _____

Fecha: Tumbes, _____ de _____ 2019