

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

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

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

**AUTOR**

**FREDY CARCASI CHIPANA**

**ORCID: 0000-0001-5844-5828**

**ASESOR**

**GUILLERMO ZETA RODRÍGUEZ**

**ORCID: 0000-0002-4031-5061**

**TUMBES – PERÚ**

**2019**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Carcasi Chipana, Fredy

ORCID: 0000-0001-5844-5828

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

### **ASESOR**

Zeta Rodríguez, Guillermo

ORCID: 0000-0002-4031-5061

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

### **JURADO**

Bravo Barreto, Elizabeth Edelmira

ORCID: 0000-0004-2466-6867

Zapata Coronado, Carlos Alberto

ORCID: 0000-0003-3526-8069

Reto Otero de Arredondo, Narcisa Elizabeth

ORCID: 0000-0002-8107-1657

**FIRMA DE JURADO Y ASESOR**

.....  
Mgtr. Elizabeth Edelmira Bravo Barreto  
**Presidente**

.....  
Mgtr. Carlos Alberto Zapata Coronado  
**Miembro**

.....  
Mgtr. Narcisa Elizabeth Reto Otero de Arredondo  
**Miembro**

.....  
Mgtr. Guillermo Zeta Rodríguez  
**Asesor**

## **AGRADECIMIENTO**

**A la Directora**, Docentes y Estudiantes de tercero, cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela de Tumbes, por su apoyo en la realización de la presente investigación quienes participaron de una forma desinteresada en la aplicación del cuestionario, que hicieron viable la realidad de esta investigación, al docente asesor de la presente investigación, a todos ellos mis más sentidos agradecimientos.

## **DEDICATORIA**

A mi familia: por su amor, ejemplo y consejos, son quienes me inculcaron, enseñaron que el éxito del ser humano está basado en la educación.

A mi esposa: Vilda, compañera y sobre todo amiga, que siempre me apoyo y ayudo en todo momento a realizar mi sueño.

A mis hijos: Sthephano y Pedro, son ellos el horizonte y el sentido de mi vida, que siempre están y estarán en mi mente y mi corazón.

## RESUMEN

La presente investigación se planteó como problema de estudio conocer ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018?, tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, el tipo de metodología fue descriptiva del nivel cuantitativo, no experimental. se trabajó con toda la población la cual estuvo constituida por 280 estudiantes de tercero a quinto año de secundaria, se aplicó como instrumento el cuestionario de la escala de motivación de logro ML1 (Dr. Luis Vicuña, 1996). Los resultados obtenidos de la variable de estudio, indica que los estudiantes tienen un nivel de motivación de logro con tendencia alta con un 43%, estos resultados concluyen que se tienen una tendencia alto a alto de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela.

**Palabra Clave:** estudiantes, motivación, logro, extrínseca, intrínseca

## **ABSTRAC**

The present investigation was raised as a study problem to know What is the level of motivation of achievement in students from third to fifth year of secondary school of the Educational Institution No. 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018 ?, had as a general objective to determine the motivation level of achievement in students from third to fifth year of secondary school of the Educational Institution No. 001 José Lishner Tudela - Tumbes, the type of methodology was descriptive of the quantitative level, not experimental. We worked with the entire population, which was made up of 280 students from third to fifth year of secondary school. The ML1 achievement motivation questionnaire was applied as an instrument (Dr. Luis Vicuña, 1996). The results obtained from the study variable, indicates that students have a motivation level of achievement with high trend with 43%, these results conclude that they have a high to high trend of achievement motivation in students from third to fifth year High School of the Educational Institution No. 001 José Lishner Tudela.

Keyword: students, motivation, achievement, extrinsic, intrinsic

## CONTENIDO

|          |   |      |
|----------|---|------|
| 1.       | TITULO DE LA TESIS .....                    | i    |
| 2.       | EQUIPO DE TRABAJO .....                     | ii   |
| 3.       | FIRMA DE JURADO Y ASESOR .....              | iii  |
| 4.       | AGRADECIMIENTO .....                        | iv   |
| 5.       | DEDICATORIA .....                           | v    |
| 6.       | RESUMEN .....                               | vi   |
| 7.       | ABSTRAC .....                               | vii  |
| 8.       | CONTENIDO .....                             | viii |
| 9.       | INDICE DE TABLAS .....                      | xii  |
| 10.      | INDICE DE FIGURAS .....                     | xiii |
| I.       | INTRODUCCIÓN .....                          | 1    |
| II.      | Revisión de literatura .....                | 4    |
| 2.1.     | Antecedentes .....                          | 4    |
| 2.1.1.   | Antecedentes internacionales .....          | 4    |
| 2.1.2.   | Antecedentes Nacionales .....               | 6    |
| 2.1.3.   | Antecedentes locales .....                  | 11   |
| 2.2.     | Bases teóricas de la investigación.....     | 15   |
| 2.2.1.   | Motivación .....                            | 15   |
| 2.2.1.1. | Definiciones.....                           | 15   |
| 2.2.2.   | Tipos de motivación.....                    | 18   |
| 2.2.2.1. | Motivación intrínseca .....                 | 18   |
| 2.2.2.2. | Motivación de logro .....                   | 20   |
| 2.2.2.3. | Motivación Extrínseca.....                  | 23   |
| 2.2.2.4. | Motivación de poder.....                    | 26   |
| 2.2.2.5. | Motivación de afiliación.....               | 26   |
| 2.2.2.6. | Teoría de la motivación de logro.....       | 27   |
| 2.2.3.   | Características de la motivación.....       | 28   |
| 2.2.3.1. | Intensidad: .....                           | 28   |
| 2.2.3.2. | Direccionalidad: .....                      | 29   |
| 2.2.4.   | Motivación en la educación secundaria ..... | 29   |
| 2.2.4.1. | Motivación intrínseca del aprendizaje.....  | 31   |



|             |   |    |
|-------------|---|----|
| 2.2.4.2.    | Motivación extrínseca del aprendizaje .....                         | 32 |
| 2.2.5.      | Importancia de la motivación .....                                  | 32 |
| 2.2.6.      | Importancia de la motivación en el logro de aprendizajes .....      | 34 |
| 2.2.6.1.    | Motivación y personalidad .....                                     | 34 |
| 2.2.6.2.    | Diferencias entre motivación y personalidad .....                   | 35 |
| 2.2.6.3.    | El proceso motivacional .....                                       | 36 |
| 2.2.7.      | Teorías de la motivación .....                                      | 36 |
| 2.2.7.1.    | Teoría cognitiva.....   | 36 |
| 2.2.8.      | Teoría del impulso.....   | 38 |
| 2.2.9.      | Teoría Contemporánea .....  | 39 |
| 2.2.10.     | Teoría de la motivación de logro.....                               | 39 |
| 2.2.11.     | Modelos Teóricos de diferentes autores de Motivación de Logro ..... | 40 |
| 2.2.11.1.   | Teoría de Motivación de Maslow .....                                | 40 |
| 2.2.11.1.1. | Necesidades Fisiológicas: .....                                     | 41 |
| 2.2.11.1.2. | Necesidades de amor y pertenencia: .....                            | 42 |
| 2.2.11.1.3. | Necesidad de estima: .....  | 42 |
| 2.2.11.1.4. | Necesidades de autorrealización: .....                              | 42 |
| 2.2.11.1.5. | Fisiológicas: .....   | 43 |
| 2.2.11.2.   | Motivación de logro según Kurt Lewin.....                           | 44 |
| 2.2.11.3.   | Motivación y necesidades de logro según Murray .....                | 44 |
| 2.2.11.3.1. | Enfoque Conductista.....  | 45 |
| 2.2.11.3.2. | Enfoque Humanista.....  | 45 |
| 2.2.11.4.   | Motivación de logro según McClelland .....                          | 46 |
| 2.2.11.4.1. | Motivo de filiación.....  | 47 |
| 2.2.11.4.2. | Motivo de poder.....  | 48 |
| 2.2.11.4.3. | Motivo de logro. ....   | 49 |
| 2.2.11.5.   | Motivación de logro y modelo motivacional de Weiner .....           | 50 |
| 2.2.11.6.   | Elementos que influye en la motivación de logro .....               | 51 |
| 2.2.12.     | Condiciones que involucran y satisfacen la necesidad de logro.....  | 52 |
| 2.2.12.1.   | las tareas relativamente difíciles:.....                            | 52 |
| 2.2.12.2.   | Competencia: .....  | 52 |
| 2.2.13.     | Dimensiones de la motivación de logro académico .....               | 52 |

|             |  |    |
|-------------|--|----|
| 2.2.13.1.   | Acciones orientadas al logro .....                           | 53 |
| 2.2.13.2.   | Aspiraciones orientadas al logro .....                       | 53 |
| 2.2.13.3.   | Pensamientos orientados al logro .....                       | 54 |
| 2.2.13.4.   | Curiosidad por aprender .....                                | 54 |
| 2.2.13.5.   | Expectativas de logro escolar .....                          | 55 |
| 2.2.13.6.   | Compromiso académico .....                                   | 55 |
| 2.2.14.     | Factores que determinan la motivación escolar.....           | 56 |
| 2.2.14.1.   | En relación al estudiante.....                               | 56 |
| 2.2.14.2.   | En relación al docente .....                                 | 56 |
| 2.2.14.3.   | En relación al ambiente donde se desarrolla el alumno .....  | 56 |
| 2.2.14.4.   | Factores Instruccionales .....                               | 57 |
| 2.2.14.5.   | La motivación escolar.....                                   | 57 |
| 2.2.14.6.   | Tipos de motivadores .....                                   | 59 |
| 2.2.14.6.1. | Motivadores monetarios .....                                 | 59 |
| 2.2.14.6.2. | Motivadores no monetarios .....                              | 60 |
| III.        | METODOLOGIA .....  | 61 |
| 3.1.        | Tipo de Investigación.....                                   | 61 |
| 3.2.        | Nivel de la investigación de la tesis.....                   | 61 |
| 3.3.        | Diseño de la investigación .....                             | 61 |
| 3.3.1.      | Esquema del diseño no experimental de la investigación ..... | 61 |
| 3.4.        | Población y muestra.....                                     | 62 |
| 3.4.1.      | Población.....   | 62 |
| 3.4.2.      | Muestra.....   | 62 |
| 3.5.        | Definición y operacionalización de variables .....           | 63 |
| 3.5.1.      | Definición conceptual (DC) .....                             | 63 |
| 3.5.2.      | Definición operacional (DO).....                             | 63 |
| 3.5.3.      | Cuadro de operacionalización de variables.....               | 64 |
| 3.6.        | Técnicas e instrumento de recolección de datos .....         | 65 |
| 3.6.1.      | Técnica .....  | 65 |
| 3.6.2.      | Instrumento .....  | 65 |
| 3.6.2.1.    | Escala de motivación de logro de Vicuña .....                | 65 |
| 3.7.        | Plan de análisis.....  | 68 |

|      |  |    |
|------|--|----|
| 3.8. | Matriz de consistencia .....                 | 69 |
| 3.9. | Principios éticos .....                      | 70 |
| IV.  | Resultados .....                             | 73 |
| 4.1. | Resultados .....                             | 73 |
| 4.2. | Análisis de resultado .....                  | 77 |
| V.   | Conclusiones y recomendaciones .....         | 79 |
| 5.1. | Conclusión .....                             | 79 |
| 5.2. | Recomendaciones .....                        | 80 |
|      | REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS: .....            | 82 |
|      | ANEXOS .....                                 | 89 |
|      | Anexo 1: Escala de Motivación de Logro ..... | 89 |
|      | Anexo 2: Consentimiento Informado .....      | 93 |
|      | Anexo 3: Matriz de consistencia.....         | 95 |

## INDICE DE TABLAS

|  |    |
|--|----|
| <b>Tabla 1.</b> Distribución poblacional de los estudiantes según sexo y grado de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2017.....                                    | 62 |
| <b>Tabla 2.</b> Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. ....                              | 73 |
| <b>Tabla 3.</b> Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018..... | 74 |
| <b>Tabla 4.</b> Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. ....     | 75 |
| <b>Tabla 5.</b> Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. ....     | 76 |

## INDICE DE FIGURAS

|   |    |
|---|----|
| <b>Figura 1.</b> Gráfico circular del nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.....                            | 73 |
| <b>Figura 2.</b> Gráfico circular del nivel de motivación de logro en la dimensión filiación en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. .... | 74 |
| <b>Figura 3.</b> Gráfico circular del nivel de motivación de logro en la dimensión poder en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. ....     | 75 |
| <b>Figura 4.</b> Gráfico circular del nivel de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. ....     | 76 |

## **I. INTRODUCCIÓN**

La presente investigación se deriva de la línea de investigación variables perisológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos, al transcurrir los años se puede evidenciar que el nivel de la motivación de logro de como asumen los estudiantes del nivel secundario en su educación, no es lo adecuado donde no lo están asumiendo responsablemente, en este sentido tomamos en cuenta realizar la investigación ya que en los últimos años se ha observado en este sector los estudiantes no están respondiendo eficientemente y con falta de responsabilidad a sus obligaciones educativas, situación que se hace aún más preocupante al existir un pobre interés por su preparación y superación, esta situación es muy alarmante y preocupante para nuestra sociedad, ya que los estudiantes son el futuro de nuestro país, se puede apreciar que no tienen una motivación de lograr alguna meta u objetivo que alcanzar, dejando de lado con esta conducta una de las aspiraciones más importantes para los adolescente que es la motivación del logro, por ello el objetivo de esta investigación es identificar el nivel de la motivación de logro; Existe varias definiciones, sobre la motivación de logro, así tenemos a Gutiérrez (2017) quien considera que la motivación de logro es considerada como un factor importante para alcanzar el éxito, como promotor para hacer las cosas bien, utilizando al máximo sus potencialidades y para alcanzar estándares de excelencia en varios contextos. Esta contribuye de forma intrínseca al individuo, ya que influye sobre el sentimiento de satisfacción por lo que hace, aumentando su autonomía y autodeterminación, así mismo Sánchez (2017) manifiesta, que es una forma de motivación intrínseca: la recompensa, es el logro de la meta o el querer hacer, lo cual impulsa a la superación correspondiente a un criterio de la excelencia, por lo que las situaciones de logro se fortalecen en la

medida que el sujeto observe y perciba que se reconocerán sus esfuerzos generándole admiración y status, y el sentirse mejor que los demás; en la Institución Educativa se ha observado la falta de interés y motivación de los estudiantes por querer superarse o continuar una carrera en su vida, Teniendo en cuenta lo referido líneas arriba, se considera pertinente la realización de la presente investigación, planteando el siguiente problema; ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018?; En base a ello nuestro objetivo general es: Determinar la motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018. Para ello, se debe cumplir antes con los objetivos específicos: 1: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela- Tumbes, 2018, 2: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder en estudiantes del tercero al quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018, 3: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes del tercero al quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018; La presente investigación se justifica ya que es necesario identificar los niveles de motivación de logro en los estudiantes, para que de esa manera se puedan instaurar programas de intervención los cuales posibilitaran el reajuste o plantear políticas de acciones concretas, dirigidas a mejorar tanto su entorno familiar como académico, como bien se sabe que el alumno recibe motivación tanto en casa como en la Institución Educativa; Por ello se considera importante y fundamental la realización de la presente investigación con la finalidad de brindar información, ya que no solo

ayudara a identificar los niveles de motivación de logro en sus dimensiones como son filiación, poder y logro de los estudiantes de nivel secundario, sino también con la finalidad de poder apoyar a los estudiantes para mejorar la motivación en sus diferentes campos donde hay problemas de motivación, ya que impulsara y brindar la información a futuras investigaciones que puedan realizar en nuestra ciudad y ver las falencias de motivación; Asimismo, es conveniente resaltar que la población muestral estuvo constituida por 280 estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución educativa N° 001 José Lishner Tudela, se utilizó un diseño no experimental, transversal, la técnica de recolección de datos fue basado en la encuesta, específicamente a través de la aplicación de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri. El análisis y procesamiento de los datos se procesó en el Microsoft Excel 365; se utilizó la estadística descriptiva, cuyos resultados se ilustran mediante tablas de frecuencia y porcentuales de acuerdo a los objetivos planteados en la investigación, obteniéndose los siguientes resultados: El 54% (151) se ubica en tendencia alto, el 33% (92) se ubica en tendencia bajo, el 9% (26) se ubica en alto y el 4% (11) se ubica en bajo de motivación de logro, por lo cual se concluye que el 63% (177) se ubican en un nivel de motivación de logro de tendencia alto a alto en los estudiantes de tercero al quinto año de secundaria de la Institución educativa N° 001 José Lishner Tudela;

Se ha considerado estructurar la presente investigación de la siguiente manera: Introducción, revisión de la literatura considerando antecedentes y bases teóricas, metodología de la investigación, resultados y análisis de resultado, conclusiones y recomendaciones, por último, encontramos referencias bibliográficas y anexos.



## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

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

Amores y Erazo (2018) en su investigación titulada La motivación extrínseca y el rendimiento escolar en quinto y sexto grado de la escuela de Educación Básica Juan Enrique Pestalozzi del Cantón Ambato, tuvo como objetivo general determinar la influencia de la motivación extrínseca en el rendimiento escolar de los estudiantes del quinto y sexto Grado de la Escuela de Educación Básica Juan Enrique Pestalozzi del Cantón Ambato. La problemática encontrada es la inapropiada motivación extrínseca en el rendimiento Escolar, causada por el escaso conocimiento de técnicas de enseñanza aprendizaje, la ausencia de recursos y materiales didáctico innovadores y la aplicación de una metodología de enseñanza tradicional enfocada solo a adquisición de conocimientos. La motivación extrínseca se define todo tipo de recompensa que se da por efectuar una tarea designada, condicionada por el interés personal del individuo, el rendimiento académico se sustenta en la valoración de carácter cuantitativo de las calificaciones obtenidas y en logro de aprendizaje logrados en el aula de clases. El estudio es cualitativo – cuantitativo, bibliográfico, de campo, descriptivo, correlacional, la muestra de estudio se encuentra representada por 23 estudiantes a quienes se aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 78% de los estudiantes se sienten motivados cuando obtienen éxito escolar, el 44% a veces espera regalos de sus padres por cumplir y ser responsable en la escuela, el 87% considera que el reconocimiento y felicitación del docente si les motiva a ser buen estudiante, el 48% se encuentran en el rango que domina los aprendizajes requeridos en el aula con calificaciones que oscilan entre 7 y 8. Los datos obtenidos muestran un buen desarrollo de la motivación escolar

pero es necesario trabajar con los padres y los docentes en técnicas que ayuden a su fortalecimiento sin esperar recompensas externas, se determina una relación entre las variables de estudio para un desarrollo óptimo y una formación integral de los educandos.

Gómez y Mas (2016) en su investigación denominado “Estudio de la motivación de logro y orientación motivacional en estudiantes de educación física”, tuvo como objetivo general analizar la motivación de logro y la orientación motivacional en función del sexo y el nivel educativo del alumnado, la muestra estuvo compuesta por 228 estudiantes; los resultados se han encontrado valores altos en la dimensión de compromiso y entrega en el deporte y orientación hacia la tarea y medios en ansiedad ante el fracaso y el estrés, competencia motriz percibida y orientación hacia el ego. En cuestión al género de los estudiantes se puede apreciar que los chicos presentan una orientación hacia el ego y una competencia motriz percibida superior a las chicas; mientras que, por el contrario, estas muestran una ansiedad ante el fracaso y el estrés superior a los chicos, con respecto al nivel educativo de los estudiantes, muestran unos valores superiores en las categorías de compromiso y entrega con el aprendizaje y orientación hacia la tarea en los alumnos de educación primaria y en contraposición, los alumnos de educación secundaria mostraron mayores niveles de competencia motriz percibida y orientación hacia el ego, en conclusión han mostrado unos niveles superiores de orientación hacia el ego y competencia motriz percibida, en los chicos y en los estudiantes de secundaria; así como unos mayores niveles de orientación a la tarea y ansiedad ante el fracaso y el estrés en las chicas y en los estudiantes de primaria. Además, una mayor orientación hacia el ego producirá unos niveles mayores de

competencia percibida mientras que una orientación hacia la tarea producirá mayores niveles de compromiso y entrega en el deporte.

Gonzales y Martin (2016) realizó la investigación denominada “Motivación de logro y lenguaje escrito en adolescentes españoles”, tuvo como objetivo general analizar la relación entre la motivación de logro y el nivel académico con el lenguaje escrito en una muestra de adolescentes españoles, la población estuvo constituido por 203 alumnos españoles que cursan los tres primeros niveles de la educación secundaria obligatoria; los resultados obtenidos indican que la motivación de logro explica un 17% de la comprensión escrita y entre un 16 y 27% de la comprensión lectora, según el curso. Se destaca la relación de la motivación de logro con el lenguaje escrito y su posible repercusión en los problemas de composición escrita y comprensión lectora en la adolescencia, también se confirmó la hipótesis sobre la variabilidad predictiva según nivel académico, ya que se muestra que la motivación de logro predice al lenguaje escrito en la muestra de adolescentes españoles, siendo la relación con la composición escrita más evidente en los primeros niveles educativos (12 y 13 años), mientras que con la comprensión lectora en los siguientes niveles (13 y 14 años). En conclusión, se confirmó la relación predictiva entre la motivación y el nivel académico con la comprensión lectora, ya que ambas variables explican de manera considerable su varianza.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Arista (2010) en su investigación denominada “motivación de logro en educación física y capacidades motrices en alumnos de una Institución Educativa del Distrito de

Bellavista”, cuyo objetivo general fue determinar la relación de la motivación de logro para el aprendizaje en educación física y capacidades motrices en estudiantes de quinto grado de educación secundaria de un institución educativa pública del distrito de bellavista en la región callao, la población estuvo constituida por 375 estudiantes,; los resultados obtenidos, la motivación en educación física, tiene una tendencia positiva en un 85%, al igual que las capacidades motrices en un 65% existiendo una correlación positiva ( $r=76.2\%$ ) entre las capacidades motrices y a la motivación, estos resultados se discuten en relación a la trasmisión de la información por parte del profesor para mejorar la habilidad del alumno, la motivación intrínseca y el rendimiento, donde destaca que el 48.57% de los estudiantes se encuentran de acuerdo con la motivación del estudiante, el 36.43% totalmente de acuerdo y el 15% se encuentra indecisos.

Gonzales y Rodríguez (2013) realizo la investigación denominada “relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico de alumnos de la especialidad de ciencias matemáticas de la escuela de educación secundaria de la Universidad Nacional de Trujillo, cuyo objetivo general fue establecer la relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico de alumnos de la especialidad de ciencias matemáticas de la escuela de educación secundaria, la población muestral estuvo constituida por 48 estudiantes del pregrado de los años de 2° a 5° de la especialidad de ciencias matemáticas de la escuela de educación secundaria, los resultados obtenidos sobre la relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en alumnos universitarios de la especialidad de ciencias matemáticas de la escuela de educación secundaria, se percibe que la prueba estadística de correlación identifica relación positiva de grado medio y significativa ( $p<0.05$ ), entre la motivación de logro y el

rendimiento académico de referidos alumnos de la especialidad de ciencias matemáticas con un 66.7% regularmente motivado, se observa que el nivel de motivación de logro en la mayoría de los alumnos de la especialidad de ciencias matemáticas, es el nivel motivado con un 56.3%, seguido del nivel altamente motivado con el 35.4% y el restante porcentaje de 8.3% con el nivel poco motivado.

Núñez y Quispe (2016) en su investigación sobre “motivación de logro académico y rendimiento académico en estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa Privada La Salle, Juliaca”, tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre motivación de logro académico y rendimiento académico, la muestra estuvo conformada por 59 estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la institución educativa privada “La Salle”; los resultados indican con respecto a la motivación de logro, con respecto al nivel de motivación de logro académico, se muestra los niveles de motivación de logro, el 45.6% de los estudiantes presenta un nivel alto, de motivación de logro académico, el 33.3% de los estudiantes presentan un nivel bajo de motivación de logro, y finalmente el 21.1% presenta un nivel de motivación de logro académico medio, en los niveles de rendimiento académico que presentan los estudiantes del quinto año de educación secundaria, y se aprecia que el 54.4% de los estudiantes se encuentran en proceso de lograr los aprendizajes previstos, seguido del 43.9% de estudiantes que evidencian un logro previsto y finalmente el 1.8% evidencia un logro destacado, demostrando un manejo solemne y muy satisfactorio en todas las tareas propuestas, en los niveles de motivación de logro académico en su dimensión de acciones orientadas al logro que presentan los estudiantes del cuarto y quinto grado, se aprecia que el 42.1% se evidencia

un nivel alto, seguido del 38.6% con un nivel medio en acciones orientadas al logro y finalmente el 19.3% de los estudiantes presentan un nivel bajo de motivación de logro académico en esa dimensión, en conclusión el nivel de significancia del 5%, existe correlación directa y significativa entre acciones orientadas al logro y rendimiento académico de los estudiantes del cuarto t quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa La Salle de la ciudad de Juliaca, es decir a mayor nivel de acciones orientadas al logro mayor rendimiento académico.

Sánchez (2017) en su estudio “Motivación de logro prevalente en estudiantes de educación secundaria de una Institución Pública, Cañete, tuvo como objetivo general describir el nivel de motivación de logro prevalente en estudiantes de educación secundaria de una institución pública, la población estuvo constituida por 45 estudiantes de cuarto y quinto grado de educación secundaria; los resultados obtenidos indican que el 82.30% presenta un nivel de motivación de logro bastante bueno, de los cuales el 64.50% son del sexo masculino y un 35.50% son del sexo femenino, un 60% son del cuarto año de educación y un 40% del quinto año, y el 55.50% son de zona de residencia urbana, y el 44.50% son de zonas rurales, se concluye que la mayoría de la población estudiada presenta un nivel de motivación de logro bastante bueno o alto, lo que significa que son personas relativamente estables, con buenas relaciones sociales, constantes en sus propósitos, piensan en su futuro tratan de asumir responsabilidades de riesgo, luchan por sus metas, desean lograr estándares más altos.

Tarazona (2017) en su investigación denominada Motivación de logro y rendimiento académico en estudiantes del programa dual de electricidad industrial en una Institución

de Educación Tecnológica de Villa El Salvador, tuvo como objetivo general establecer los niveles de la motivación de logro y del rendimiento académico y determinar la relación que existe entre las dos variables mediante una investigación de tipo cuantitativo, descriptivo y correlacional, con una muestra de 277 estudiantes de la carrera de electricidad industrial del tercero al sexto semestre del sistema de aprendizaje dual. El instrumento es una adaptación de un cuestionario de escala de actitudes, estructurado sobre el grado de motivación de logro en base a la teoría atribucional de Weiner, cuya validez es de alta significancia por correlación de Pearson  $p < 0,001$  y su confiabilidad mediante Alfa de Cronbach es 0,944. Como resultado, encontramos que el 63,54% de la muestra tiene motivación de logro de nivel medio, el 63,71% tiene rendimiento académico de nivel medio con puntuaciones de (10,5 a 13,6), y la relación entre la motivación de logro y rendimiento académico es positivo ( $r = 0,187$ ) de alta significancia ( $p = 0,003$ ) en el entorno de aprendizaje de seminario de complementación práctica. No existe relación significativa en los entornos de aprendizaje práctico en la empresa ni en la formación tecnológica.

Yactayo (2010) realizó la investigación denominada “motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una Institución Educativa del Callao”, tuvo como objetivo general establecer si existe relación entre la motivación de logro académico y el rendimiento académico, en los alumnos de secundaria de una Institución Educativa de Ventanilla – Callao, la población estuvo constituido por 340 alumnos entre niños y niñas; los resultados obtenidos indican que el 44.1% de los examinados presentan los niveles de motivación de logro académico, un 26.9% muestra un nivel medio y un 29.1% solo muestra un nivel de motivación de logro alto, en

cuestión a la motivación de logro académico según filiación del género se aprecia que el nivel bajo de motivación de logro académico muestra un 44.1% total de mujeres, mientras que el 46.2% en los varones, en los niveles medio presentan un 24.4% de mujeres y un 28.8% en los varones, por otra parte en el nivel alto destacan un 34.2% de las mujeres y un 25% de los varones, en todos los casos los promedios se ubican en la categoría de tendencia baja, con influencias significativas, se puede observar que el nivel de motivación de logro académico alto se encuentra en algunos alumnos con rendimiento académico bajo, esto indica, la motivación de logro académico y sería necesario analizar los otros tipos de factores para tener una visión más real.

### **2.1.3. Antecedentes locales**

García (2015) en su investigación denominada “relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes, tuvo como objetivo general determinar la relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred nobel” – Tumbes, 2014, la población estuvo constituida por 95 estudiantes de la academia preuniversitaria; los resultado indican que 16.8% de estudiantes se ubica en un nivel de muy baja en la motivación de logro, 50.5% se ubica en el nivel bajo, 18.9% se ubican en el nivel promedio, así mismo 7.4% en el nivel alto y el 0.0% en el nivel muy bajo, en conclusión la escala de motivación de logro encontramos un 50.5% de estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred nobel” – Tumbes, 2014 ubicándose en un nivel bajo, en relación significativa entre autoestima y el nivel de motivación de logro en los estudiantes del academia preuniversitaria “Alfred Nobel” Tumbes, 2014.



García (2017) realizó la investigación denominada “relación entre motivación de logro y la ansiedad en los estudiantes de secundaria de la institución educativa san Jacinto del distrito de san Jacinto – Tumbes, cuyo objetivo general fue determinar la relación entre motivación de logro y la ansiedad en los estudiantes de secundaria, la muestra estuvo constituida por 169 estudiantes de ambos sexos; los resultados obtenidos indican que el 92.3% de la motivación de logro en los estudiantes, se encuentran en el nivel de tendencia alta, y el 89% se encontró en un nivel mínimo moderado de ansiedad, el 57.4% se ubica en el nivel de tendencia alta de la dimensión poder de motivación son del sexo masculino, y el 42.6% son del sexo femenino, en conclusión no existe relación significativa entre la motivación de logro y la ansiedad en los estudiantes de secundaria.

Guerrero (2018) en su 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 transversal; la población muestra estuvo conformada por 190 estudiantes, teniendo en cuenta los criterios de exclusión e inclusión. Se utilizó el instrumento de la escala de motivación de logro Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri de 1997. De acuerdo a los resultados se obtuvo un nivel de tendencia alta en Motivación de Logro y las 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.

Iman (2018) en su investigación titulada Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá” Tumbes 2017, tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú- Canadá” de Tumbes, el tipo de metodología fue descriptiva del nivel cuantitativo, no experimental de corte transversal. La población son los estudiantes de la institución educativa “Perú – Canadá”, una muestra de 110 estudiantes pertenecientes al cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú- Canadá” de Tumbes, se aplicó como instrumento un cuestionario a la escala de motivación de logro ML1 (Dr. Luis Vicuña, 1996). Los resultados obtenidos de la variable de estudio, muestra que los estudiantes tiene un nivel de motivación de Tendencia alta, con un promedio de 65% en Poder, 64% en Afiliación y logro; e igualmente el grupo de estudiantes con mejor actitud se ubica en el grupo etario de 15 años, seguido de 16 y 14 años, respectivamente; respecto a la relación con el sexo, el grupo masculino tiene el mayor porcentaje con un promedio de 70%, seguido de las mujeres con un 56% con un nivel Tendencia Alto. En consecuencia, el estudio concluye que los estudiantes tienen un nivel de motivación de logro “Tendencia alto” en las diferentes dimensiones de la variable de estudio.

Navarro (2018) en su investigación denominada 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; para la recolección de datos se aplicó la escala de M-L motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri. El análisis y procedimiento de datos se realizó en el programa Microsoft Excel 2010 y en el programa estadístico SPSS versión 22, obteniendo medidas de estadísticas descriptivas, como tablas de distribución de frecuencia y porcentuales. 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.

Rujel (2014) en su investigación “relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa “Juan Velasco Alvarado” del Caserío la Palma del Distrito de Papayal -Tumbes, en el año 2014”, tuvo como objetivo general determinar la relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes, la población está constituida por 101 estudiantes de ambos sexos del tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario, los resultados indican que el nivel de motivación de logro el 73% de los estudiantes poseen un nivel promedio, luego el 23% de los estudiantes poseen un nivel alto de motivación de logro, seguido del 5% de estudiantes que presentan el nivel

bajo, en conclusión la mayoría de los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa “Juan Velasco Alvarado” del Caserío la Palma del Distrito de Papayal – Tumbes, 2014 se ubican en el nivel promedio de motivación de logro.

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

### **2.2.1. Motivación**

#### **2.2.1.1. Definiciones**

Gracia y Seques (2017) en su libro, expresa que la inspiración es una de las palabras más utilizadas en el mundo escolar para hacer, aclarar o legitimar la gran o mala ejecución o avance de un estudiante que es la inspiración; no está motivado, tendría que planear algo para persuadirlo, no tengo la menor idea de cómo despertarlo, regularmente califica el deber de ser enviado al suplente, pero de vez en cuando se le atribuye Para el instructor o para los guardianes, lo principal que toca el acorde. Cuando escuchamos la palabra inspiración es un premio, numerosos educadores entregan una calcomanía al suplente que completa primero, quien teoriza la respuesta apropiada, quién actúa bien, otros piensan en eso. no necesita dar premios, que el niño debe intentar ya que es su compromiso, una parte de las actividades o intercesiones que el instructor puede hacer para obtener el esfuerzo y la inspiración del estudiante es la utilización de los elementos generales de Las clases, diferencian las mediaciones, demuestran el suplente que confiamos en él, entre otros.

Como lo indica Chappaz (2015), la palabra inspiración se origina en el motus latino o motus cuyo significado es "razón para el desarrollo" en términos no exclusivos, la inspiración está conectada a una amplia gama de motivaciones, por ejemplo, deseos,

necesidades y Las necesidades, esa es la razón por la que se trata de necesidades que experimenta el individuo, la razón es todo lo que impulsa a un individuo a actuar con un objetivo específico en mente, que ofrece ascender a un patrón particular, al igual que la conducta particular, las inspiraciones son una impresión de deseos, los ayudantes son creativos y recompensas que fortalecen la motivación para satisfacer esos deseos.

Gan y Trigené (2012) piensan que la inspiración de los individuos es la consecuencia de numerosas variables e intersecciones, tanto individuales como agregadas, inherentes y extrañas entre ellas, metodologías individuales no exclusivamente para mejorar las actividades y las diferentes razones (se puede aumentar la inversión). alentando a ciertos individuos, más a otros), al igual que la forma de gestionar los problemas y la forma de visitarlos, y los choques con sus causas y las repercusiones entusiastas se consideran refuerzos que apuntan a que la inspiración individual y grupal en el trabajo puede fortalecerse desde varios puntos de vista, Lo hemos considerado como básico para incorporar dos instrumentos explícitamente propulsores.

Osorio (citado por Gutiérrez y Ccari, 2017, p.29) Muestra que la inspiración es lo que te mueve a actuar, por así decirlo, es el motor de la conducta de los individuos y, para comenzar, es vital que exista una intriga provocada por una necesidad que podría ser mental o fisiológica. raíz. Se muestra como un procedimiento que comienza con la inclinación, una necesidad que causa decepción o datos y, en el viaje para satisfacerla, surge una presión que rompe la paridad con la que el individuo se encuentra. Cuando se satisface la necesidad, vuelve tranquilo. El nivel de poder con el que el individuo ejecuta este procedimiento se basa en la inspiración.

Muños (2015) piensa que la inspiración incorpora motivaciones inconscientes y cognitivas, es decir, está relacionada con el marco del individuo, que es lo que las personas piensan sobre sí mismas y lo que las abarca, y además a través de sus encuentros, necesidades y estructuras fisiológicas. Por lo tanto, tenemos en el ciclo persuasivo dado por el surgimiento de una necesidad que rompe con la condición de armonía en la que se encuentra un individuo, creando una condición de tensión que lleva a la persona a desarrollar una conducta, que ocurre en una intrincada jerarquía social. conducta, atributos individuales, la condición que la abarca, su cultura social, que proporciona una visión expansiva que determina a qué se parecerá el acto del individuo en un dominio específico.

Gómez (2017) piensa que estas son formas que influyen en la fuerza, el incansable esfuerzo y el comportamiento que un individuo hace para adquirir su objetivo, que incorpora las variables que razonan, la conducta humana y la canalizan para apoyar lo que la población general hacer. los individuos y trabajan y pueden comunicar al individuo y las circunstancias que lo rodean y pueden ser impulsados y el resultado adquirido por esta conexión es lo que permitirá que la persona se inspire o no.

Gómez (citado por Regalado, 2015, p.8) describe que el procedimiento de inspiración y las evaluaciones de que el procedimiento persuasivo realmente comienza cuando al menos uno de los determinantes inspiradores realmente comienza cuando al menos uno de los determinantes persuasivos causa en el individuo las condiciones vitales para que procure el objetivo de iniciar una conducta particular. En ese punto, la actuación de la conducta pone en práctica la conducta de un poder específico, mientras que la intención demuestra el curso hacia el cual el sujeto debe coordinar su conducta, al mismo tiempo sostiene que el procedimiento de inspiración equivalente actúa dentro

o de forma remota como un factor determinante de la inspiración. lo que adicionalmente se basa en dos factores a) el estado de ánimo hacia la conducta: alude al aumento individual) el estándar emocional: alude a las convicciones practicadas por la posición social que instiga al sujeto a desarrollar prácticas específicas o no.

### **2.2.2. Tipos de motivación**

#### **2.2.2.1. Motivación intrínseca**

Sánchez (2017) es esa inspiración interna o externa, lo que se origina en el individuo mismo, ya que pueden ser ejercicios que realiza por la alegría de hacerlos, prestando poca atención a si adquiere un reconocimiento o no, fundamentalmente tiene beneficios tanto más preocupantes la conexión del sujeto mismo, de ahí la inspiración característica que se considera cada vez más significativa, ya que refleja la afinidad normal de la persona para aprender y absorber, razón por la cual es esencial para la autosuficiencia, la habilidad y la relación.

Soriano (2016) La inspiración inherente depende de un pequeño arreglo de necesidades mentales, por ejemplo, seguridad en sí mismo, interés, viabilidad, que están a cargo de la diligencia, el comienzo y la recuperación de la conducta sin fuentes extrañas de inspiración.

Astorga y Ojeda (2009) Cuando la inspiración se origina a partir de información interna, se llama inspiración natural, cuando estos estudiantes los exalta el estudio no requiere los impulsos y los diferentes casos con el fruto de trabajar con sus objetivos, se dice entonces que la organización Debería ser posible sin el aporte de nadie, lo principal es el reconocimiento de la lucha, esta inspiración depende de una progresión de las necesidades mentales internas, algunas de las cuales son autogobierno, realidad, calificación, beneficio, etc.

Un autor similar piensa que la inspiración inherente es una legitimidad aparente y está conectada, para impactar en una ocupación que deberíamos escuchar a más constituyentes, y estamos más impulsados por esta implacabilidad, esta predicción tiene dos clases fundamentales: a) la gente debe poner el stock en el impacto de una prueba, b) para influir en la inspiración natural para la eficacia de la sierra, el personal aparente debe estar en un entorno que favorezca la oportunidad, cuando uno descubre que los géneros no son exclusivamente técnicas intelectuales, sino también estrategias que reaccionan Sinceramente a las realidades que le suceden a su valla, ya que en general se asociarán con las mejoras progresivas que las continúan de manera imprevista, y se adapta entonces a palpar, esto es inquietante inquietud y perturbación, a su engrosamiento que termina en el Sujeto una pieza decente de la entusiasta cárcel, que produjo la estación central que comienza según (Astorga y Ojeda, 2009).

Como lo indicó Gonzales y Rodríguez (2013), hace referencia a que la inspiración característica rechaza las formas no limitadas entregadas por el ser directo que busca vencer las dificultades mentales que impulsan la disposición sin requerir refuerzos externos, el intercambio no es simbólico solo por el ejemplo de que los requisitos por lo que atribuyen sus resultados a los ángulos internos que pueden controlar (por ejemplo, la horda de energía que aportaron, no un conocimiento o experiencia específica), para confiar en que pueden ser operadores viables para cumplir las expectativas que necesitan para tener éxito (Ejemplo de resultados que no son controlados por el percance) son propulsados a la meta del sujeto para determinar una asignación.

Según Gonzales (citado por Ccoyllo, 2018, p. 18 ) manifiesta que las personas con este tipo de motivación tienden a querer realizar las cosas buscando el beneficio



propio; es decir que este tipo de individuos no buscan recompensas, incentivos de algún índole, sino que realizan las cosas porque les nace hacerla ya que su única recompensa es la satisfacción de que ha realizado las cosas de una manera correcta, como por ejemplo: estudiar para mejorar y sentirse realizado, hacer lo que se te pide porque sabes que es tu deber y así te sabes mejor persona, hacer el trabajo porque lo asumes como tu obligación y así te sientes satisfecho contigo o participar deporte para superarte.

En otras palabras, la motivación intrínseca es el deseo que realizar las cosas buscando la satisfacción propia. Del mismo modo Gonzáles (citado por García, 2015, p.76) refiere que “este tipo de motivación nace del sujeto es por ello que el individuo no necesita de estímulos externos como castigos, recompensas para lograr alcanzar algún objetivo y/o meta planteada por el mismo”.

Según Yactayo (2010) esta motivación provoca en los estudiantes una participación activa, la que los moviliza, los orienta y hasta se puede decir que los guía y en este proceso se puede percibir que las diversas tareas escolares las realizan gozando, llenos de alegría, con una satisfacción por aprender, por desarrollar competencias y capacidades sin que haya de por medio recompensa alguna. Esto también se puede experimentar en sus hogares, y diversos lugares donde se desenvuelven.

#### **2.2.2.2. Motivación de logro**

Soriano (2016) La motivación del logro se manifiesta en los largos períodos de la vida del individuo, en oposición a las presencias específicas, como un comportamiento ante desviaciones específicas, circunstancias y diligencias que infieren aptitud y se muestra en dos prácticas que son la marca y la edificación de la

inclinación del tema: la dimensión del problema de las empresas elegidas y el lanzamiento de una boleta de hardware para trabajar, más explícitamente, la inspiración del logro aparece cuando el sujeto percibe la consecuencia de sus tareas depende de él y no de la situación, la naturaleza, el artículo u otro individuo; al final del día, cuando los relacionan con su propio ser, los experimentan como victorias o decepciones cercanas al hogar, y tienen la opción de encontrar satisfacción o indignación por su incomodidad, normalmente a partir de los 3 y 4 años.

Sanz, Menéndez, Rivero y Conde (2013) consideran que en su libro la inspiración de los logros son las razones auxiliares que se describen a la persona, por no tener una premisa natural inconfundible y ser realizada, es decir, dictada por el modo de vida donde se hacen, que se crean y organizan a través de la asociación entre individuos y comunicación, como los procesos de pensamiento esenciales, la promulgación y la coordinación de la conducta. Son un poco demasiado para la supervivencia de la persona, sin embargo, asumen un trabajo importante en la mejora entusiasta de las personas, y son de la persona. La inspiración del logro es la inclinación de la persona a buscar el logro en circunstancias de prueba que incluyen una prueba, que incluirá la capacidad de crear.

Gómez (2017) lo caracteriza como la conducta hacia una brillante rivalidad, se considera que las personas con altos logros necesitan realizar las cosas preferidas y, en todos los aspectos, efectivamente sobre diferentes personas, las personas son representadas con altos logros y tienen principalmente tres atributos en el En la primera ocasión, aprecian la definición de sus propios objetivos y la búsqueda de la prueba para establecer decisiones problemáticas, y solicitan consejo a especialistas que puedan proporcionarles las habilidades que están buscando, en la segunda instancia,

se establecen objetivos moderados, y tampoco se confundieron para lograr su investigación. En el tercer caso, buscan compromisos que les brinden una entrada rápida, y se les refiere que les gusta saber cómo están avanzando.

Correa (2017) considera en su exploración que la inspiración del estudio en la condición de la escuela puede verse afectada por los aspectos más destacados, el carácter, las atribuciones, los objetivos, las convicciones, la atmósfera producida y por la condición de la escuela, entre otras, la atmósfera de la sala de estudio da la impresión de los alumnos de la relación que los establece entre ellos y sus instructores y en la forma en que son educados.

Alonso (citado por Rojas, 2017) Se cambian las bases de la motivación de los logros, dado que algunos logros se despiertan naturalmente, mientras que otros dependen de la inspiración externa, por ejemplo, los objetivos externos o los impulsos externos, en cualquier caso, es importante Ofrezco una persuasión extraña para gestionarlos. Por ejemplo, las personas que no han utilizado pueden dudar en comenzar a utilizarlas y necesitar que se les ofrezca una chispa extraña para que las haga como tales; En cualquier caso, cuando tienen un uso óptimo, pueden ser atractivos y convertirse en una inspiración natural, los estudiosos que no son tan característicos aprenden a no requerir fuerzas motivadoras o recompensas para desempeñar una tarea. Cuando tienen el sentimiento de ser una empresa, les da placer hacerlo, ya que la inspiración innata se identifica con las necesidades mentales de la capacidad y la seguridad en sí mismas, por lo tanto, los ejercicios escolares deben ser decentemente probatorios y fascinantes. en el caso de que sean extremadamente simples pueden provocar cansancio. Una cantidad tan grande de desafíos puede provocar desilusión, tensión y sentimientos de ineptitud. Este punto se identifica con ciertas partes de la

propuesta, por ejemplo, la necesidad de abordar empresas problemáticas y mantener una distancia estratégica con respecto a aquellas que se consideran extremadamente problemáticas, cuando están asociadas a dificultades según lo indicado por sus capacidades, cuando los premios son Dado o son compensados. Aclamar y en la temporada de permitirles estar a cargo de su aprendizaje.

### **2.2.2.3. Motivación Extrínseca**

García (2017) considera en su examen que la inspiración externa acentúa las sugerencias en un tipo de movimiento que incluye la actualización externa, ya que la conducta es el impulso para los componentes, por ejemplo, recompensas, disciplinas, por lo que tiene ventajas y daños, una parte de estas ventajas de este tipo de inspiración es que en las personas es que se esfuerzan por lograr y pueden ser remunerados, y que el detrimento de este tipo de inspiración es que las personas solo hacen un esfuerzo menor para cumplir sus compromisos, que es la razón por la que finalmente pueden detener la mejora de una acción cuando ven que no recibirán un impulso debido a la actividad que se les otorga, y deben recibir compensaciones de manera persistente para continuar con su asignación, lo que puede causar decepción y odio.

La inspiración externa de Julca (2015) piensa en el reconocimiento y el apoyo de las fuentes externas, por ejemplo, motivadores, agradecimientos, felicitaciones, dinero relacionado, entre otras cosas, por lo que se considera extraño a la luz del hecho de que será impulsado Por variables externas al individuo, la desmotivación se da sin inspiración externa, es cuando los individuos no ven cambios en sus efectos posteriores de su trabajo, y los sentimientos de ineptitud se dan al no ver algún tipo de reconocimiento de los deseos falsos que no se cumplen de forma remota.

Correa (2017) designa que la inspiración extraña es el punto en el que la inspiración se origina en fuentes externas, la motivación detrás de por qué todo lo que origina todas las cosas consideradas y no se origina desde el interior de la persona, como son las adulaciones o la mejora de efectivo, y además pueden ser disciplinas que se imparten Después de una conducta específica e influyen en la posibilidad futura de tal conducta, esta inspiración es progresivamente explícita para las personas con el objetivo de que la acción laboral no es un fin en sí misma, sino una forma de diferenciarse. Fines, que son ventajas de la persona originaria del exterior.

Soriano (citado por Sánchez, 2017, p.32), la inspiración externa o externa depende de tres ideas que son significativas, "ímpetu, disciplina y recompensa". Una recompensa es un elemento ecológico atractivo que se otorga hacia el final de un acuerdo de conducta y que aumenta la probabilidad de lograr lo que se requiere, además, esa conducta puede darse nuevamente en medio de la mejora de un movimiento. Una disciplina es un artículo feo y natural que sucede hacia el final de una sucesión de conducta y disminuye la probabilidad de que la conducta vuelva a suceder. Un motivador es un elemento natural que atrae o repele a la persona para que realice o no una sucesión de conducta con la utilización de las tres ideas como segmentos aplicables.

Soriano (2016) la inspiración extraña depende de las tres ideas principales de remuneración, disciplina y motivación. Una recompensa es un artículo natural atractivo que sucede hacia el final de una agrupación de conductas y que mejora la probabilidad de que la conducta vuelva a ser disciplinada, es un elemento ecológico que no responde que ocurre hacia el final de una sucesión de conductas y eso disminuye. La probabilidad de que esta conducta vuelva a suceder. Los premios y la

disciplina están dados por el comportamiento y mejoran o disminuyen la probabilidad de volver a subrayarse, mientras que las motivaciones se dan antes del estado de ánimo y vigorizan su origen.

Según Angulo (citado por Navarro, 2018, p. 23) ostenta que la motivación extrínseca es la que se origina a través de los estímulos externos; es decir que los seres humanos con este tipo de motivación actúan esperando a cambia algún tipo de recompensa, incentivos los cuales sean retribuidos por su buen accionar. Por ejemplo: el estudiar para el examen y sacar buenas notas, para que así se eviten algún castigo por parte del padre de familia.

La motivación extrínseca el comportamiento es motivado por el deseo de obtener algo deseado o evitar un resultado adverso. A si mismo García (2015, p. 77) los motivos extrínsecos individuales son aquellos que impulsan a estudiar como una manera de obtener buenas notas, ser valorado socialmente, recibir la aprobación, ocupar un buen lugar en el grupo, en el centro de trabajo y en el medio social y también como una vía para obtener un mejor salario y asegurar el bienestar material. Se ha encontrado que las recompensas pueden ser útiles en el aula y que además pueden servir como un incentivo para ocuparse en tareas cuyo caso objetivo sea controlar el comportamiento de los estudiantes y transmitir información acerca de la destreza o pericia.

Según Yactayo (2010) esta motivación genera en los estudiantes que participen en las diversas actividades a académicas y obtengan un buen desempeño escolar por recompensas como las notas altas, buenos tratos, atención, amor de las personas más cercanas que lo rodean, regalos entre otros, de aquí que muchos investigadores hablan en sus estudios sobre la importancia de trabajar esta motivación en diferentes ámbitos

como la escuela, los hogares, y cualquier otra parte donde se desenvuelvan los adolescentes, nos encontramos con el investigador.

#### **2.2.2.4. Motivación de poder**

Sanz, Menéndez, Rivero y Conde (2013) caracterizada por la inspiración de la intensidad como un efecto de necesidad, impacto o autoridad sobre otro individuo, la reunión o el mundo como una regla, se conoce de dos maneras diferentes que se comunican como la inspiración de la intensidad, cuyo poder individual tiene como objetivo general de control de la actividad sobre diferentes personas y esa es la perspectiva más conocida cuando se habla de la inspiración del poder y, además, el poder social cuya razón de existir es aumentar el bienestar o la ventaja de los demás y, en este sentido, se considera como una pieza constructiva de la inspiración. de intensidad.

#### **2.2.2.5. Motivación de filiación**

Sanz, Menéndez, Rivero y Conde (2013) se caracteriza como la explicación detrás de la conexión como la necesidad de desarrollar, mantener o recuperar una asociación positiva y llena de sentimientos con otra persona o personas. Crea en la juventud temprana, hacen hincapié en mantenerse al día o acumularse en asociaciones de sentimientos con diferentes personas, no como una tarea necesaria, sino como un fin en sí mismo. En general, no son los más conocidos en su condición social, una y otra vez la explicación detrás de la conexión no solo incluye la realidad de identificarse con los demás, de permanecer solo, pero además el temor de ser rechazados, de ser objetados o de no haber reconocido el reconocimiento. en su reunión, se requiere una metodología alternativa que estime las partes positivas de la lógica de la alianza.

Gómez (2017) es considerado en individuos con una sólida inspiración de alianza, deben ser constantes, restablecerse y mantenerse cerca de las asociaciones locales con diferentes personas, lo que mantiene la interfaz más cercana en su condición social, razón por la cual son progresivas dedicado. Humano y lucrativo que los individuos que no reportan tenerlo en su condición.

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

McClelland (citado por García, 2016, p.37) ha propuesto una hipótesis de inspiración que depende de la razón por la cual los individuos obtienen o se familiarizan con las necesidades específicas de su estilo de vida. Los impactos sociales incorporan a la familia, reuniones de pares y programas de televisión, por ejemplo. Mc Clelland, alude a tres necesidades ganadas en el entorno donde el individuo se acumula, esto se caracteriza a continuación:

Necesidad de logro: "la inspiración de realización se caracteriza por la propensión a avanzar en una circunstancia que incorpora la evaluación de la presentación de un individuo en relación con los modelos de magnificencia, es una motivación para vencer las dificultades, avanzar y desarrollarse.

Necesidad de poder: el proceso de pensamiento de intensidad se caracteriza como el efecto de necesidad, control o impacto en otra persona, en la reunión o en el mundo cuando todo está dicho. Las personas con un requerimiento intenso de poder en contraste con las personas que necesitan fuerza se esfuerzan por ser percibidos como pioneros en pequeñas reuniones, sienten motivaciones de visita hacia la animosidad, favorecen las ocupaciones donde pueden aplicar cierto impacto y agregan cosas elevadas.



Necesidad de filiación: es la motivación detrás de la razón por la cual las personas necesitan conectarse con otras personas y comúnmente están al tanto de estas conexiones. Además, estos individuos temen la objeción a otras personas y lo que será un esfuerzo por conocer la posición que usted tiene de ellos, buscar el bienestar en el resto de la población general, lo cual, lamentablemente, es un ejemplo de conducta que, en general, los hará menos prominente.

### **2.2.3. Características de la motivación**

De acuerdo a Imán (2018) refiere que existen tres características de la motivación y son:

- La direccionalidad: se refiere a la cualidad de todas nuestras acciones, dicho sujeto es importante que tenga una dirección en todo lo que haga.
- La variabilidad: esta acción varía según los sujetos y de acuerdo al momento que se dé.
- La intensidad: depende de las energías, actitud que el sujeto ponga a realizar las actividades, lo cierto es que no todos los días amanecemos de buen humor o nos sentimos capaces de hacer las cosas, lo importante es darnos cuenta e incrementar esas energías perdidas.

Es así que Navarro (2016) menciona varias características entre ellas tenemos las siguientes:

#### **2.2.3.1. Intensidad:**

El sujeto vivencia momentos de desganancia y a la vez estados de activación de energías lo cual hace que tenga ganas de querer realizar sus actividades cotidianas y en otros momentos se pueda sentir incapaz de sentirse confianza en él, todo esto se

debe al axioma que permite que tengamos este abanico de situaciones lo cual puede repercutir de manera positiva o negativa.

#### **2.2.3.2. Direccionalidad:**

la motivación del individuo presenta esta característica que hace posible la realización de las actividades que se hace día a día, además está permite que la motivación sea duradera y a que dicha motivación tenga un tiempo más extenso y así el individuo logre sus metas.

#### **2.2.4. Motivación en la educación secundaria**

Para Meece y Miller (citado por Navarro, 2018, p.35) nos iluminan con respecto a una verdad mundial conocida como inspiración que impacta en el aprendizaje y la calidad superior, e incluso es sorprendentemente astuta que sin ella la probabilidad de ruptura es más importante. Los exámenes longitudinales han aparecido en inspiración durante todo el año escolar. A medida que pasan los años, la ventaja para la preparación disminuye, esto se debe a la forma en que se ve a los alumnos de nivel inferior, excepto a los capaces de no poder participar en la demanda de la escuela; hay un engrosamiento en el viaje de tenacidades perfeccionistas y un efecto negativo en expansión de los controles de estimación en los que los preliminares tienen la carga adulta para la capacidad.

Para Wetzell, nos revela que los estudiosos con una sólida inspiración para el logro, independientemente de lo que sea en general, serán francos en sí mismos, para asumir la responsabilidad de sus actividades, al igual que para reconocer los problemas, debido a su alto nivel de consideración departamental y sobre la mayor confianza. al igual que se estimula más por el aumento cercano al hogar, que, por el logro del reconocimiento o la brillantez social, lo que hará que, a pesar de ver que la

vocación o la meta no es fundamental, se rompa y continúe haciendo eso, debido a su Conclusión individual en sí mismo y su solidaridad para animar los disuasivos y desafiarse a sí mismo.

Así mismo Arzapalo (2017) indica que “los estudiantes con una fuerte motivación de logro sin embargo tienden a tener confianza en sí mismos, asumir la responsabilidad de sus actos, así como tomar riesgos, esto debido a su alto locus de control interno y una elevada autoestima” (p. 20).

Según Arzapalo (2017) señala que “motivación influye en el aprendizaje, el rendimiento, y también a la la probabilidad de fracaso es mucho mayor. Además la motivación del estudiante en el ámbito escolar está muy influida por los rasgos de personalidad, lo que engloba la autoestima (p. 19).

Es así que Navarro (2016, p.22) menciona que “motivación del estudiante en el aula tiene sus categorías y sus reglas de bases, en donde se utiliza estrategias para que un alumno sea eficaz y tenga una buena motivación, rendimiento académico, de manera que logre obtener un buen aprendizaje”.

De esta forma Sánchez (2017) refiere que “la falta de ajuste entre el ambiente de la institución secundaria y las necesidades de las personas adolescentes, contribuye a un cambio negativo observado en la motivación. El personal docente se vuelve más controlador cuando las personas requieren más autonomía” (p. 39).

Además, Sánchez (2017) ostenta que “la motivación del estudiante en el ámbito escolar está muy influida por los rasgos de personalidad, lo que engloba la autoestima, las creencias, las atribuciones, las metas, etc. así mismo otros factores influyentes son las recompensas, el tipo de tarea” (p. 40).

De acuerdo a Sánchez (2017) afirma que “estudios longitudinales han mostrado cambios en la motivación a lo largo del ciclo escolar. Conforme pasan los años el interés por el aprendizaje decrece, esto es debido a que los estudiantes se perciben menos competentes en sus habilidades para cumplir” (p. 39).

Según Gutiérrez (2017) ostenta que la motivación escolar es un proceso por el cual hace posible que el sujeto se encuentre con ganas de querer realizar sus labores escolares conduciéndolo hacia una misma meta.

#### **2.2.4.1. Motivación intrínseca del aprendizaje**

De acuerdo con Solís (citado por Lezcano, 2018, p.27) La inspiración inherente aparece cuando se hace algo que está encantado; Cuando la empresa misma es la recompensa, la inspiración innata es relacionar los ejercicios de la clase con las primas del suplente, para despertar el interés, para mostrar errores sorprendentes entre las convicciones de los suplentes y las realidades, para hacer que la tarea principal de aprendizaje sea divertida. Algunos resultados posibles son mostrar ejercicios a través de recreaciones o entretenimientos o utilizar ideas novedosas y comunes. Puede cambiar la estructura de los objetivos de las empresas (útil, agresivo e individualista), al igual que para utilizar diversos métodos pedantes.

Entonces, de nuevo, González (citado por Lezcano, 2018, p.27) considera la investigación de los modelos de inspiración innata que van desde la dirección general a los objetivos, la prima, el detalle y el cumplimiento de los objetivos, creando auto idea, auto viabilidad, tomar la atribución causal y la estimación emocional de los mandados de la inspiración social, hasta que desarrollen sus ideas esenciales, sus componentes y resultados de moldeo y sus asociaciones con la ejecución académica.

#### **2.2.4.2. Motivación extrínseca del aprendizaje**

Solís (citado por Lezcano, 2018, p.27) Demuestra que la inspiración extraña es lo que lleva al sujeto o suplente a realizar una o varias empresas que no necesita en todo, excepto que lo hace a la luz del hecho de que se da cuenta de que finalmente habrá una recompensa, demuestra que la inspiración externa ocurre cuando las conexiones no son claras, y este es el lugar donde se deben aclarar las relaciones con los suplentes. Lo que expresan los creadores muestra que, en una inspiración extraña, las demostraciones individuales, ya que se da cuenta de que habrá una recompensa por lo que está haciendo, no lo hace porque está concebido. Es el lugar en el que es importante exhibir a los alumnos que los alumnos deben tener un espíritu de cooperación con ellos mismos y con los demás.

#### **2.2.5. Importancia de la motivación**

Casiello (citado por García, 2017, p.22) se podría decir que la inspiración es un procedimiento que nos permite adaptarnos a la tierra; Inicia y coordina nuestro método para actuar hacia un objetivo, a la luz de nuestra capacidad para elegir sin inhibiciones o no. Hay personas que siempre necesitan inspiración extraña, es decir, controladas por la naturaleza y recogiendo, anticipando algo en consecuencia: una recompensa o recompensa. Otros, por otra parte, dependen de su inspiración innata, por la alegría que les brinda la certeza sin importancia de completar el movimiento. No anticipan productos en efectivo o materiales; Básicamente aprecian lo que hacen.

Julca (2015) piensa que el significado de la inspiración comienza o se convierte en un factor significativo, ya que permite desviar la seguridad, la conducta general y la vitalidad de la persona hacia el logro de los destinos u objetivos que intrigan los fundamentos y / o asociaciones. y para un individuo similar, por lo tanto, los

supervisores y ejecutivos podrían estar intrigados a volver a los ángulos con la inspiración para agregar al logro de los objetivos.

Según Nole (2017) afirma que la motivación tiene una gran importancia en el individuo ya que a motivación se le conoce como aquel impulso que hace que dicho sujeto se comporte de determinada manera y esto lo conlleva a que ponga todo su esfuerzo y así pueda alcanzar su objetivo.

Del mismo modo Nole (2017) infiere que “motivación está compuesta de necesidades, deseos, tensiones, incomodidades y expectativas. Constituye un paso previo al aprendizaje y es el motor del mismo. La ausencia de motivación hace complicada la tarea del maestro por ello que requiere de un gran trabajo” (p. 27).

De esta forma Sánchez (2017) menciona que “la motivación escolar es un proceso psicológico que permite, determina la manera de enfrentar y realizar las actividades, tareas educativas y entender la evaluación que contribuye a que el alumno/a participe en ellas de una manera más o menos activa” (p. 33).

Indiscutiblemente Apolo (2017) refiere que “es frecuente encontrarse con la queja de muchos maestros de que sus alumnos no tienen interés por aprender, no se esfuerzan ni parecen mostrar interés por la escuela, ni estudiar la cuestión es que el alumno ponga de su parte” (p. 35).

Es por ello que Nole (2017) afirma que para que el alumno tenga una buena motivación es importante que se organice para realizar sus actividades, ya que así podrá tener más tiempo, hará con más calma sus labores escolares evitando caer en el famoso fracaso escolar.

## **2.2.6. Importancia de la motivación en el logro de aprendizajes**

Según Velásquez (2018, p.22) la motivación, es considerado como un componente importante en la realización del aprendizaje, ejercicios que se llevan a cabo a través de fuerzas motivadoras para las exposiciones realizadas por los suplentes. Actividad que no debe significar ninguna separación en su ejecución. El camino hacia el logro de la clase es la inspiración para vigorizar y promover el entusiasmo por los estudiantes de nivel inferior, para enfatizar que el compromiso que se intenta es productivo, que cada esfuerzo trae remuneración. Las mejoras fundamentales, a las que se debe unir el deber y una conciencia decente de las expectativas de los demás, estiman que en edades posteriores serán un componente específico en su experiencia y conciencia de sí mismos. Al percibir los logros de los estudiantes de nivel inferior, permite que las perspectivas, por ejemplo, la confianza aumente, junto con el reconocimiento propio y la seguridad en sí mismo, columnas que impactarán la mejora entusiasta del estudiante por una duración asombrosa. Este segmento termina uno de los increíbles motores para una ejecución escolar decente. En la realización de los logros de aprendizaje se asume una importante sensación de trabajo que permite procurar, almacenar, recuperar datos, intercambiar datos. Si bien debe haber un ambiente escolar decente, es la principal ayuda para lograr un aprendizaje crítico.

### **2.2.6.1. Motivación y personalidad**

Es el lugar donde la inspiración comunica al personaje y lo contiene, sin embargo, lo que no concuerda con él, sino la posibilidad de que lo altera, como tal, el carácter es la disposición de propiedades y estados místicos, interiores, generalmente estables y predominantes que muestre y participe en todos los procedimientos de clarividencia de la persona y tenga una capacidad funcional, independiente e

imaginativa como guía de los compromisos de la persona, donde a través de ella se retiran todas las mejoras 22 que siguen su seguimiento. En pocas palabras, el personaje no solo hace una impresión de su condición socio-social, sino que también se convierte en un factor moderadamente independiente e innovador. Hacer material, mercadería profunda y cambiar las conexiones sociales. El personaje con el medio se mantiene dinámico. Gonzales (citado por Silva, 2018, p.21).

#### **2.2.6.2. Diferencias entre motivación y personalidad**

Según Gonzales (citado por Silva, 2018, p.22) nos dice que:

La personalidad es un conjunto estructurado de propiedades y estados psíquicos, en cambio la motivación es un conjunto de procesos psíquicos, en otras palabras, la propiedad psíquica de la personalidad es la facultad que tiene una persona de regular el comportamiento y de responder con determinadas tareas psíquicas y externas. Las propiedades de la personalidad son estables y donde el proceso motivacional es situacional, en otras palabras, las propiedades de la personalidad es el objetivo de la vida pasada y relativamente es estable, mientras que en los procesos de la motivación reflejan lo presente y la realidad actual e inmediata.

La personalidad es cognitiva como afectiva, y sin embargo la motivación domas es afectiva; por lo cual es importante tener en cuenta que la personalidad no solo participa en la regulación inductora o motivacional, si no en la regulación planeadora de actividades ya que esta hace que el comportamiento se ajuste a la naturaleza objetiva de la realidad para poder tener un logro adecuado.



### **2.2.6.3. El proceso motivacional**

Según Deckers (citado por Silva, 2018, p.23) nos indica que la motivación se utiliza para explicar por qué y cómo un ser humano está mostrando una conducta. Este proceso motivacional es adaptativo ya que resulta necesario para la existencia de varios componentes, la motivación tiene como objetivo incrementar la posibilidad de adaptar al ser humano a los cambios del medio ambiente. Donde lo considera tres momentos:

- Elección del objeto
- Dinamismo conductual
- Finalización o control sobre la acción realizada

### **2.2.7. Teorías de la motivación**

#### **2.2.7.1. Teoría cognitiva**

Las teorías cognitivas van con una reacción del conductismo asociado, Orozco (citado por Navarro, 2018, p.22) menciona que la teoría estructuralista con respecto a la psicología, surge en los años cincuenta y sesenta, “pretende explicar el aprendizaje humano como un proceso integral en que entran a función los mecanismos de defensa mentales, complejos como lo es la comprensión, el análisis y lo que respecta la propia aplicación del saber en un contexto social”, estas teorías asociadas son los requisitos para que se pueda producir un aprendizaje de modo constructivo con los más exigentes características en relación al material interna lógica y el conocido que debe ser conocido.

La motivación es un tema expansivo que nos costaría integrarlo en una hipótesis solitaria; Sea como sea, Acosta (citado por Rosales, 2015, p.97) lo caracteriza como un expreso interno que coordina, actúa y cuida la conducta. La fuente de la investigación de la inspiración comienza con Darwin y sus partidarios que sostuvieron

que la conducta estimulada presenta términos de fuerzas impulsoras, intenciones, sentidos y diferentes cualidades internas; En cualquier caso, los académicos, por ejemplo, Skinner y Hull, expresan que la inspiración es la conexión entre conducta y recompensa.

Actualmente se dice que la inspiración se centra en los procedimientos socio - sociales, esta hipótesis se sitúa hacia el reconocimiento de los objetivos y, por lo tanto, al logro del conjunto de objetivos.

Según lo indicado por Barrientos (2016) Para los terapeutas psicológicos, la clarificación filosófica de la inspiración no fue, de ninguna manera, atractiva. Sostuvieron que lo que incita a los individuos a actuar con sus contemplaciones y perspectivas sobre una circunstancia dada es sin duda una razón de ser. Esa es la razón por la que Lewis analiza las necesidades mentales: "las necesidades surgen cuando hay una presión o ecualización, entre los objetivos de un individuo y su condición, una circunstancia que impulsa al individuo a actuar para aumentar la paridad y disminuir la tensión" <sup>3</sup> El comportamiento es algo esperado por una razón y coordinado hacia un objetivo. En ese momento, hay diferentes hipótesis de inspiración, que se conocen con un nombre alternativo. Para lo cual la Tierra toma una parte funcional en cuanto al ímpetu de los individuos, la conducta de un individuo también se basa en lo que espera que ocurra en una circunstancia determinada.

Esta perspectiva cognitiva manifiesta que la motivación es el comportamiento que realiza el individuo para dar definición de lo que hacen las personas, es por ello, que este enfoque que no considera a la motivación como un conjunto de procesos, sino que es el conjunto intencionado de conductas basadas en la información. Según Gracián y Segues (2017) este enfoque se interesa por las expectativas que cada

individuo que asocia a los acontecimientos futuros, las opciones alternativas, el establecimiento de objetivos y el cálculo de probabilidades de éxito.

Así mismo Navarro (2018) este enfoque se basa en que la motivación posee un valor de gran importancia para la educación ya que facilita el entendimiento de la conducta, el rendimiento laboral y permite determinar las estrategias metodológicas para fortalecer la motivación del estudiante.

#### **2.2.8. Teoría del impulso.**

Según Barrientos (2016) Muchos de los estudiantes que investigaron sobre la motivación, por lo que para que el educador pueda persuadir, deben presentar presentaciones fascinantes y atractivas, a cada nuevo aprendizaje que los aprendices deben asegurar, para abrirles las puertas para que realicen trabajos significativos, para arreglar regiones, en el que pueden aplicar sus percepciones y aptitudes. "El suplente debe orientarse hacia la disposición de los problemas; esta hipótesis aclara que se realizan numerosas demostraciones de inspiración en función de las necesidades desatendidas, lo que hace que el individuo actúe en el escaneo en busca de arreglos sólidos". por los suplentes de ER (mejora - reacción). Como lo indica esta hipótesis, los seres vivos reaccionan para disminuir una motivación que sugiere una impresión desagradable de fervor o actuación. De esta manera, la dificultad de alimentar a los roedores los impulsa a trastornarse en sus recintos, moviéndose desde un punto y luego hacia el siguiente. En estas condiciones, los analistas instigan a las criaturas iniciadas para que se ocupen de los problemas (en busca de la compensación de la nutrición). Después de los preliminares y los errores, las criaturas logran el sustento, disminuyendo la tensión liberada por el hombre. Esta hipótesis aclara que se realizan

numerosas demostraciones de inspiración dependiendo de las necesidades desatendidas y que llevan al individuo a actuar.

### **2.2.9. Teoría Contemporánea**

Según Barrientos (2016) La teoría contemporánea de la motivación es menos global, sin embargo, los términos empleados casi son los mismos. Entre las diversas teorías contemporáneas tenemos:

- Teoría de las necesidades.
- Teoría de la necesidad del logro.
- Teoría de la curiosidad y la manipulación.
- Teoría del reforzamiento.
- Teoría de la disonancia cognitiva.
- Teoría de la atribución.

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

McClelland, fue alumno de Murray, comenzó a contemplar la inspiración de los logros durante la década de los 50. Este es el lugar donde el creador caracteriza la inspiración de los logros como el anhelo de lograr un conjunto de objetivos. Esa es la razón por la que es un deseo de realización. Del mismo modo, McClelland planteó diferentes tipos de necesidades de logro, ya que las personas con un alto logro necesitan buscar diversas circunstancias en las que puedan ocuparse de un problema y, sin embargo, existen necesidades de logro moderadas en las que el individuo se abstiene de definir objetivos extremadamente altos. simple o molesto

De la misma manera, Atkinson expresó que la inspiración del logro depende de los sentimientos previstos de cada persona, en otras palabras, que es importante decidir si nos acercamos o mantenemos una distancia estratégica desde los ejercicios situados

hasta el progreso, por lo tanto, la desmotivación existente con respecto al investigador en el caso de que pudiéramos ver si el compromiso es simple o extremadamente problemático, correspondiendo con el referido por McClelland que hizo referencia a que un individuo está cada vez más incitado cuando la acción es tolerablemente problemática.

DeCharms (citado por Rosales, 2015, p.98) llama la atención sobre el hecho de que la inspiración para el logro comienza a partir de las actividades y sentimientos identificados con el consentimiento de algún ejemplo de magnificencia social. En consecuencia, McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (referidos por Rosales, 2015, p.98) coinciden en que el aprendizaje se produce a través de la asociación social, lo que incita a la persona a probar la ejecución ideal. Por lo tanto, algunos creadores aluden que la hipótesis mencionada anteriormente ofrece un compromiso significativo con respecto a la investigación de la condición del salón de clases, ya que el suplente con una inspiración de alto logro creará en sí mismo, aceptará las obligaciones de sus actividades, le ahorrará tiempo, pero lo más importante abstenerse de caer en la decepción.

## **2.2.11. Modelos Teóricos de diferentes autores de Motivación de Logro**

### **2.2.11.1. Teoría de Motivación de Maslow**

Según Rosales (2016) manifiesta que individuos solicitan satisfacer sus necesidades básicas necesarias para subsistir, ya que si son satisfechas estas necesidades como: fisiológicas, de seguridad, de afiliación, de reconocimiento y autorrealización el individuo puede vivir en forma prospera.

El modelo de la jerarquía de necesidades de Maslow lo que nos señala básicamente es que todo individuo tiene necesidades que desea satisfacer y las ya

cubiertas no tienen el mismo grado de motivación que las ya cubiertas. Se puede decir entonces que un trabajador se siente más motivado por lo que busca, que por lo que ya tiene, lo cual buscan conservarlo, pero a su vez buscan cubrir otras necesidades de orden superior.

La contribución de este modelo es importante ya que ofrece algunas ideas útiles para los administradores a pensar a motivar a sus empleados. Su ventaja radica en el hecho de su fácil familiarización con el modelo, por lo que tienen más posibilidades de identificar las necesidades de sus empleados, reconocer las diferencias entre ellos y ofrecer satisfacciones para las necesidades particulares de cada individuo, comprendiendo que la misma recompensa no siempre tendrá el mismo impacto en distintas personas.

Según Maslow (citado por Osorio, 2014) Las personas desean reembolsar sus necesidades vitales hereditarias para soportar, y al mejorar las necesidades más sobrenaturales de la persona, puede hacer hincapié en satisfacer la necesidad de la dimensión que persigue. Estas dimensiones son propuestas por Abraham Maslow, y son concurridas como objetivos:

#### **2.2.11.1.1.Necesidades Fisiológicas:**

Estos establecen las necesidades básicas del individuo y se identifican con su supervivencia, aspirando y exhalando, nutriendo, aliviando la sed, continuando con la temperatura adecuada del cuerpo, descansando, descargando náuseas, además de otras cosas.

Según Rosales esta necesidad forma parte del individuo ya que es la primera de la jerarquía de Maslow. Dentro de esta necesidad encontramos en primer lugar a la homeóstasis que es el esfuerzo del organismo por mantener un estado normal en

segundo lugar, la alimentación que es la sustancia que ingiere nuestro cuerpo; en tercer lugar, está el sexo; además se vincula con el individuo como un ser biológico, ya que esta necesidad es de vital importancia para el sustento de la vida.

#### **2.2.11.1.2.Necesidades de amor y pertenencia:**

Se considera aquellos de tipo social, se puede decir que son las relaciones con los demás seres humanos.

#### **2.2.11.1.3.Necesidad de estima:**

La confianza positiva se considera, es decir, gustar a uno mismo y a otras personas, tiene una charla con la ausencia de irse, no sentirse solo, con su conducta sin reservas y la inversión social, estos requisitos son dar rienda suelta a sus amigos, moldear Los lazos amicales con ellos, para ofrecer y conceder gracias, a pesar de la necesidad de vivir en fraternidad, tener un lugar con un grupo y sentirse reconocidos dentro de él, entre otros.

#### **2.2.11.1.4.Necesidades de autorrealización:**

Se refiere a desarrollar la capacidad del individuo y sentir moderación, libertad y autogobierno, también denominadas necesidades del yo interior o confianza, que pueden ser altas o bajas, son las necesidades de compensación, ya que este estabilizador le permitirá Alcanzar para lograr sus objetivos y ser y ser la persona que necesita o generalmente lograr la decepción, estos requisitos se encuentran en el sentimiento de inclinación que aumenta su valor, se respetan a sí mismos y, al final del día, al mantener el cumplimiento, estas necesidades refuerzan el sentimiento de Presencia y la estimación como individuo.

En su exploración, García (2015) considera la hipótesis de Maslow, quien imaginó las necesidades humanas como lo indica el sistema progresivo, donde algunas

son necesidades y justo cuando están protegidas, pueden elevarse a necesidades más altas. Cuando se cumple una progresión de necesidades, dejan de funcionar como chispas y los requisitos se cumplen de la siguiente manera:

#### **2.2.11.1.5.Fisiológicas:**

Se identifican con el individuo como un ser orgánico. Estas son las necesidades esenciales para el sustento de la vida. Las personas necesitan cumplir una base crucial para tener la opción de trabajar, incluida la alimentación, el santuario y el descanso.

Seguridad: son aquellos que llevan a las personas a liberarse de los peligros físicos, estructuran la tierra, equilibran, clasifican y realizan, en otras palabras, para garantizar la supervivencia de la persona.

Amar y tener un lugar (social): los individuos como criaturas sociales, la experiencia necesita identificarse con los demás, tener un lugar, ser reconocido. Se identifican con el anhelo de obtener el amor de una pareja, familia, compañeros y compañeros.

Respeto: se considera con la relación de gustar a uno mismo, de ser digno de encomio con su renombre. Cada individuo tiene el requisito de una valoración decente de sí mismo, una confianza positiva, respeto, que también incluye el respeto de otras personas.

Reconocimiento de sí mismo: a esto también se le llama necesidades de desarrollo, entender el potencial de uno, tener la opción de lograrlo y hacer lo que el individuo prefiera. Entre ellos se puede hacer referencia a la autosuficiencia, se identifica con confianza, autonomía y moderación.



### **2.2.11.2. Motivación de logro según Kurt Lewin**

Según Navarro (2018) la construcción subjetiva de Lewin "la valencia" que alude al nivel de estimación constructiva o antagónica de los destinos de la condición del individuo. Los destinos atractivos o los objetivos que satisfacen una necesidad tienen un nivel específico de valencia que alude al nivel de estima positiva mientras que los sujetos comprometidos o que intervienen según la inclinación general de la necesidad tienen una valencia "negativa". En este sentido, el individuo busca en la tierra el artículo: objetivo equipado para disminuir la consideración y disminuir la tensión.

Los pensamientos de Lewin son significativos a la luz del hecho de que una gran parte de las frases presentadas por él se completaron como la razón de la creciente era de las hipótesis psicológicas. Lewin refrescó a las personas como cuerpos en desarrollos que estaban restringidos a moverse de maneras específicas en vista de los numerosos poderes que los seguían en algún momento al azar.

### **2.2.11.3. Motivación y necesidades de logro según Murray**

Según Murray (citado por Nole, 2017, p.36) los requisitos se muestran en una condición de perturbación, cuando la tristeza se deleita y la inquietud disminuye, por lo que es una necesidad que hace que el individuo evite su pensamiento dirigiendo al sujeto a ver qué se necesita para organizar su movimiento para originar lo que sea importante para satisfacer sus propias necesidades e iniciar su propia inspiración que mantendrá su exposición aún más, lo que se requiere, se puede decir que la inspiración de logro lleva a una persona a hacer algo aparentemente confuso de la manera más rápida y mejor.

### **2.2.11.3.1.Enfoque Conductista**

La metodología social es una que enfoca la estimación de la remuneración y la disciplina como determinantes en la inspiración del individuo, es decir, el individuo realiza ejercicios específicos ya que necesita obtener alguna ventaja y se mantiene alejado de las diferentes prácticas que conducen al dolor y Para ajustar estas prácticas son la fortificación, la aniquilación y la disciplina.

### **2.2.11.3.2.Enfoque Humanista**

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

Thomberry (citado por Nole, 2017, p.55) es esta investigación se menciona el resultado de destinar esta evidencia la cual se dio como resultado que los seres humanos con motivación de logro alta realizaban sus ocupaciones de una forma perseverante, planteándose objetivos u metas distantes que llevaban a cabo de forma paciente y además muy alegre y donde definen lo siguiente:

Definiendo a la necesidad de logro algo como compromiso de reforzar el anhelo propio de llevar a cabo algo que se considera complicado, y que además los seres humanos deben de esforzarse, rebasar obstáculos, manipularlo, aventajarse uno por sí mismo y a los demás, se puede asimilar, en el interior de la teoría, la motivación sería a ser una intensidad que direcciona a efectuar un objetivo y llenar una satisfacción.

Murray también estableció veinte necesidades de personas identificadas con sentimientos, deseos e inclinaciones de personas, y dentro de estas necesidades se encuentran los requisitos para el logro, conectados con otras personas. El requisito para el logro se caracteriza porque el iniciador del individuo quiere lograr algo enredado, controlarlo, esforzarse, controlarlo, vencer obstrucciones, derrotarse a sí mismo y a

otras personas. A estas necesidades de Murray se unen actividades, por ejemplo, intentar retrasarlas. y emprendió esfuerzos extremos, trabajando por un objetivo alto e inaccesible, para tener la seguridad de ganar, para intentar hacer todo admirablemente, para animarse luchando con otros y para dar a la voluntad la oportunidad de vencer el cansancio y la debilidad.

#### **2.2.11.4. Motivación de logro según McClelland**

Según la teoría de David McClelland (citado por Vargas, 2017, p.66) Él mantiene que los elementos persuasivos primarios son sociales y de reunión, y después de numerosas investigaciones presumo que hay tres necesidades o razones que se consideran como (poder, filiación y logro), que impactan la inspiración del individuo, su hipótesis aprueba que las personas son impulsadas por la fuerza de su anhelo de realizar un estándar de brillantez o ser efectivas en circunstancias enfocadas, donde llaman la atención sobre el hecho de que es el impulso de superar las expectativas, ya que el requisito para el logro incita a la persona a forzar sobre sí mismos sus altos objetivos a cumplir; estas personas tienen una increíble necesidad de crear ejercicios, los individuos estimulados por este proceso de pensamiento tienen un deseo de perfección, están enfocados en el trabajo.

Según McClelland (citado por Navarro, 2018, p.158) señala que existen tres motivaciones significativas: la necesidad de logro, la de afiliación y la de poder. Estas necesidades de logro, de afiliación y de poder son fuertes o débiles dependiendo de asociaciones pasadas con el desempeño y las recompensas obtenidas en la solución de situaciones.

#### **2.2.11.4.1.Motivo de filiación.**

Es el motivo por lo que los individuos necesitan relacionarse con otros, y se sienten especialmente ansiosas al interactuar. Estas personas también necesitan además ser aprobados por otros, intentar saber lo que otras personas piensa de ellas o el resto de la gente, esto hace que muchas veces no sean tan populares como quisieran.

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

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

Según Atkinson, Heyns y Veroff, (citado por Correa, 2017, p.49) el motivo de afiliación puede definirse como “el interés por establecer, mantener o restaurar una relación afectiva positiva con una o varias personas”.

En cambio, McClelland (citado por Navarro, 2017, p.160) menciona que las personas con necesidad de afiliación desarrollan un interés y un pensar acerca de la calidad de sus relaciones interpersonales que posee mucha importancia en los sucesos agradables donde interactúan con otras personas y se preocupan por las deficiencias o dificultades en sus relaciones con otras. Esto confirma que la motivación de afiliación es la interacción social y lograr la aceptación de otras personas.

#### **2.2.11.4.2.Motivo de poder.**

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

Las personas con motivación de poder luchan para ser reconocidas como líderes en sus pequeños grupos, tienen impulsos de agresión, desean o tienen trabajos donde ellos puedan ejercer influencia y prestigio. También influye el ambiente donde se encuentra para así poder ejercer control sobre otras personas. McClelland (citado por Rojas, 2017, p.34) asume que el motivo de poder lo podemos precisar ya que cumple con exigencias fundamentales para ser calificada un motivo, pues contiene acciones de fuerza, que orientan y eligen un comportamiento. Además, la acción de fuerza es motivo de poder y esta dirigirá y relacionada con los elementos biológicos al que pertenece, en conclusión, por lo tanto, activación del sistema nervioso simpático y catecolaminérgico, aunque esta versión nace de la realización de investigaciones correlacionales, motivo se debe manejar este tema con cuidado.

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

Según Navarro (2018) considera que las personas con necesidad de poder, utilizan su tiempo y sus energías en pensar cómo conseguir y profesar el dominio y el

mando, que aquellas poseen baja necesidad de poder; es decir, que estas personas necesitan ganar con demostraciones y convencer a otras, hacer que sus criterios predominen y se sienten insatisfechas si no poseen autoridad.

En cambio, McClelland (citado por Navarro, 2018, p.160) dice que el poder tiene dos partes. La primera parte es el poder negativo; este poder concierne con escenarios de mando-obediencia, con individuos que especulan que debe realizarse lo que estos quieren y que pueden controlar a las demás. La segunda parte es el poder positivo, el cual muestra el origen mediante la conducta persuasiva e inspiradora de un individuo donde puede evocar sentimientos de fortaleza y destreza en otras y las refuerza a instaurar logros.

#### **2.2.11.4.3.Motivo de logro.**

El motivo de logro, es la preferencia a cumplir una tarea con éxito, y esta sea evaluada en su elaboración, ya el individuo está interesado en tareas que implican la evaluación del desempeño, todo esto dice el autor, es la habilidad de una firme personalidad alcanzada desde la infancia.

- Podemos confiar que el esquema original del individuo con motivación para la elaboración de una tarea considerada como muy necesaria tomaría en cuenta los siguientes:
- Examina rápidamente el éxito que se dará rendimiento competitivo y profesional, tomando algunos peligros, sin que estos sobrepasen nuestra capacidad.
- Estará siempre dispuestos e interesados en las actividades que crea serán beneficiosas en el ámbito empresarial.

- Tendrá el compromiso de asumir todas las consecuencias de su comportamiento.

Está interesado en retroalimentar el cumplimiento, la información sobre el beneficio del comportamiento realizado, pues así se conocerá la medida del este, su eficiencia y como ha sido realizado logrando la meta.

Diferentes autores como García, Hampton, Trechera y Valdés (citado por Navarro, 2018, p.159) refieren que los individuos con necesidad de logro demuestran las siguientes características: gozan en las situaciones donde se hacen responsables en encontrar soluciones a las dificultades, Tienden a fijarse metas moderadas y a tomar riesgos calculados, desean una retroalimentación concreta acerca de qué tan adecuadamente se están desempeñando, se diferencian por hacer bien las cosas, en obtener el triunfo cuando realicen una determinada acción.

Con esto quiere decir que la necesidad de logro es el deseo de mejorar en la competitividad y alcanzar el triunfo. Según Vílchez (2018) la necesidad de logro es la presión que sienten los ser humanos para averiguar o indagar y lograr sus objetivos propuestos. Un sujeto con este impulso desea lograr objetivos y ascender en la escalera del éxito. Los logros parecen tener importancia principalmente por sí mismos, no solo por las recompensas que las acompañan

#### **2.2.11.5. Motivación de logro y modelo motivacional de Weiner**

Weiner (citado por López, 2013, p.5) Piensa en eso, al caracterizar la idea principal de inspiración de logro, donde se plantea que es una necesidad que lleva a lograr algo visto como confuso, progresivamente exitoso y más rápido. En circunstancias de ejecución, son aclaraciones que los individuos dan de decepción y logro. Estas atribuciones también deciden la inclinación hacia sí mismas, las

atribuciones influyen en los deseos de progreso, las respuestas entusiastas y el ingenio en los mandados identificados con la ejecución. Donde la inspiración de realización se considera como el aura generalmente estable para buscar realización y realización, por lo tanto, se consideran componentes constitutivos del deseo de progreso o inspiración de realización: la motivación, el deseo y la razón:

- El incentivo: es la cantidad de atracción que ejerce la meta en esa actividad concreta.
- La expectativa: es la anticipación cognitiva del resultado de la conducta.
- El motivo: es la disposición que empuja al sujeto a conseguir ese nivel de satisfacción.

#### **2.2.11.6. Elementos que influye en la motivación de logro**

González y Rodríguez (2013) considera que desde la década de 1980, el entusiasmo por ver cómo se entrelazan los factores intelectuales e inspiradores e influye tanto en lo psicológico como en lo persuasivo; Demuestre que los procedimientos de inspiración influyen en los elementos psicológicos de obtención, intercambio y utilización de información y habilidades, y presente ejemplos de inspiración versátiles y disipativos al exigir cómo estos ejemplos pueden afectar de manera efectiva el trabajo psicológico. Una parte de las hipótesis y los modelos de aprendizaje creados subyace en esta incorporación al origen del descubrimiento que destaca la necesidad de considerar los segmentos subjetivo, metacognitivo y lleno de sentimientos para aclarar el aprendizaje y la ejecución.



### **2.2.12. Condiciones que involucran y satisfacen la necesidad de logro**

McClelland (Citado por Vargas, 2017, p.61) señala tres dimensiones que resultan muy notables debido a su habilidad para involucrar y satisfacer la necesidad de logro:

#### **2.2.12.1. las tareas relativamente difíciles:**

La ejecución en un recado generalmente problemático representa a las personas que tienen un requisito extraordinario para el logro, una gran cantidad de impulsos positivos e intelectuales no asociados con aquellos de baja necesidad. Desde la perspectiva apasionada, las empresas moderadamente problemáticas dan mejores habilidades en las pruebas y, de este modo, idealmente desarrollan sentimientos, por ejemplo, orgullo y satisfacción.

#### **2.2.12.2. Competencia:**

La capacidad relacional muestra en gran medida la dificultad de asumir riesgos incorporados en las situaciones de realización. Los individuos que tienen una necesidad extraordinaria de realización y en general buscan datos analíticos sobre sus capacidades, buscan oportunidades para probar sus aptitudes, estiman las capacidades de sí mismos, utilizan los ejercicios que permiten la autoevaluación y aprecian la oportunidad de probar sus habilidades. capacidad.

### **2.2.13. Dimensiones de la motivación de logro académico**

La dimensión de logro académico sobre la motivación se ha podido observar, en las investigaciones, y en las diferentes presentaciones los diferentes modelos teóricos, sin embargo se opta por lo planteado por McClelland y Atkinson, según manifiestan estos dos autores que mediante la interacción social el estudiante asimila y adquiere la motivación óptima que le capacita para guiar sus esfuerzos de manera

perseverante y constante con la finalidad de tener un buen desenvolvimiento y desempeño exitoso manteniendo consigo los criterios de excelencia.

Asimismo, consideran tres dimensiones, las cuales planteadas por Thomberry (citado por Nole, 2017), quien fundamento estas dos teorías de estos autores, y las siguientes dimensiones:

#### **2.2.13.1. Acciones orientadas al logro**

Asimismo, Ibáñez y Ribes (citado por Ledesma, 2017, p.32) refuerce esta seguridad al expresar que las obras se hicieron para que los tino sean los comportamientos de un individuo para concentrarse en la tarea y lograr que sus objetivos modifiquen su conducta a los requisitos previos que la naturaleza les impone para que, al menos, tengan la posibilidad de mantener su método. para continuar, crearán un ajuste en la tierra, de ser un operador sensible o inactivo a uno completamente inteligente, y eso sin ninguna vulnerabilidad, cada movimiento que hace un spot se termina con un término, ya que se inicia por algo, teniendo la opción de confirmar que cada actividad se ha ido por un objetivo; al final del día, los objetivos administran el suplente, considerando la tierra y las actualizaciones, haciendo que la inspiración mueva los ejercicios esenciales para lograr.

#### **2.2.13.2. Aspiraciones orientadas al logro**

Thomberry (citado por Nole, 2017, p.45) Especifica: "que los deseos fueron para el objetivo son metas y aspiraciones en cuanto al anhelo académico y el futuro experto".

La idea es apoyada por García (2017) quienes: demuestran que los deseos son los anhelos o los deseos que un individuo necesita para lograr un objetivo, este creador incluye que todos los anhelos se comprenden debido a una evaluación de lo que es

fructífero y factible para un individuo hacia el inicio de su condición decidida en la que se vigila a sí mismo y su área.

Barrientos (2016) hace referencia: que el deseo es una pieza de calidad humana y es uno de los motores que impulsan la ejecución humana, al final del día, que el individuo que tiene aspiraciones para el progreso se convierte en un individuo funcional, que dirige Reenviar diversas prácticas y posiciones para cumplir tus deseos.

#### **2.2.13.3. Pensamientos orientados al logro**

Thomberry (citado por Nole, 2017, p.36) considera: “los pensamientos son las apercepciones del estudiante respecto a su futuro y sus objetivos”.

Definición con la que concuerda, lo desarrollado por Núñez y Quispe (2016) “quien menciona que son las idealizaciones y ideologías que el ser humano mantiene sobre diferentes aspectos de sus cogniciones, conceptualizaciones de control, representaciones de competencia y capacidad, pensamiento sobre las metas a obtener, autoeficacia, etc.”.

Así también Barrientos (2012) define: “lo relaciona con la autoeficacia, manifestando que esta es la noción que el estudiante tiene de su propia capacidad para desempeñarse con éxito en las labores académicas”.

#### **2.2.13.4. Curiosidad por aprender**

Vega (citado por Correa, 2017, p.20) Designa que "el interés es apropiado para el individuo, es natural. Todos los jóvenes tienen interés, es el límite con respecto al asombro y la intriga que existe en su entorno donde se crea". Los instructores y 21 educadores deben potenciar el interés para captar la consideración de los jóvenes y están interesados en preguntar e interrogar sobre lo que no reciben. Esta es una cualidad que debe otorgarse a los niños con el objetivo de que sientan energía por la

necesidad de aprender. Necesitan persuadir las respuestas a sus intereses, ya que tienen que saber las cosas que suceden en la vida cotidiana normal y, además, les permite conocerse de manera similar.

#### **2.2.13.5. Expectativas de logro escolar**

Bandura (citado por Correa, 2017, p.21) indica: “Que la teoría de la expectativa de logro escolar se basa en la autoeficacia, la autopercepción en la eficacia de los logros de los resultados académicos que consiste en la realización de las tareas educativas a través de la investigación permitiéndoles ser estudiantes autorregulados y motivados académicamente”.

Aplicando esta hipótesis en el entorno escolar de la formación fundamental normal, los estudiantes que no tienen experiencia muestran que los requisitos de auto adecuación son elevados, lo que les permite beneficiarse de una inspiración académica decente para afrontar exámenes fructíferos, obtener mejores resultados y tener la opción de autodirigir su adaptación para que pueda exhibirse de manera confiable. Una inspiración inherente cuando descubren cómo aprender. Teniendo todo en cuenta, el logro de los deseos depende de la auto viabilidad de los estudiantes que son constantemente estimulados, adquiriendo grandes logros en su presentación académica.

#### **2.2.13.6. Compromiso académico**

UNESCO (Citado por Correa, 2017, p.22) indica: “El compromiso académico consiste en alcanzar un adecuado rendimiento académico, constituye para los estudiantes en una meta, por cuanto esta determina, a la vez, su avance. Sin embargo, la meta aparece mediada no solamente con el tener claridad sobre lo que se desea alcanzar, sino también con la perspicacia de sentirse capaz de utilizar las capacidades

y habilidades personales” El compromiso académico el estudiante lo asume con un estado mental positivo para realizar en forma óptima las tareas escolares asumiendo con mucho entusiasmo e involucramiento en sus obligaciones como estudiante poniéndole mucha energía y resistencia mental.

#### **2.2.14. Factores que determinan la motivación escolar**

Díaz (citado por Velásquez, 2018, p.21) se refiere a los factores que determinan la motivación, explicando lo siguiente:

##### **2.2.14.1. En relación al estudiante**

Tipo de metas propuestas, actitud de aprender, expectativas de poder lograr resultados en sus estudios, habilidades para afrontar con éxito los estudios, planificación de su tiempo y demostración de su dominio emocional.

##### **2.2.14.2. En relación al docente**

Gran utilización de materiales y activos instructivos, organización efectiva de proyectos curriculares anuales, unidades y sesiones de clase que reaccionan al entorno instructivo genuino, evaluación del desarrollo según el avance de los logros de aprendizaje de los estudiantes de menor importancia, exposición de deseos y deberes aceptados en la satisfacción de los instructivos. Compromiso, además de ser un caso de sus suplentes que muestran simpatía, información y autenticidad y imparcialidad cuando tienen que decidir.

##### **2.2.14.3. En relación al ambiente donde se desarrolla el alumno**

Valores y normas de convivencia institucionales, la planificación de la gestión institucional y pedagógica, el clima en el aula y en la institución, ambiente familiar, social y cultural.

#### **2.2.14.4. Factores Instruccionales**

La propuesta motivacional del docente que tiene que estar cargada de expectativas, convencimiento y compromiso en el proceso de enseñanza aprendizaje y la evaluación formativa de los aprendizajes.

#### **2.2.14.5. La motivación escolar**

Según Valverde (2015, p.28) La inspiración escolar es un procedimiento general mediante el cual se inicia y coordina una conducta hacia el logro de un objetivo. Este procedimiento incluye factores psicológicos y llenos de sentimientos: subjetivos con respecto a las habilidades de pensamiento y prácticas instrumentales para lograr los objetivos propuestos; Emocional, en la medida en que incorpora componentes, por ejemplo, autoevaluación y auto idea. Los dos factores actúan en colaboración para complementarse y hacer que la inspiración sea efectiva, un procedimiento que va conectado en la cadena con otro, fundamental dentro de la condición escolar: el aprendizaje. Dentro de la investigación de factores emocionales persuasivos, las especulaciones de inspiración y específicamente el modelo de autoevaluación de Covington, proponemos que la autoevaluación que realiza un estudiante de apadrinamiento está influenciada por componentes, por ejemplo, la ejecución escolar y la autoestima de la capacidad y el esfuerzo. Entre ellos, el autoreconocimiento de la experiencia es el componente focal, en el sentido de que, en cualquier caso, existe una propensión en las personas a mantener su imagen, consideración o estima alta, lo que en la condición de la escuela tiene la intención de mantener una alta idea de la capacidad y, en segundo lugar, la estimación de que el suplente se reparte es el principio desencadenante de la realización de la conducta, el centro de un procedimiento de autodefinición y la fijación primaria para avanzar.

Esta autoevaluación depende de un avance intelectual específico. Es decir, el autoreconocimiento como práctica o esfuerzo es sinónimo de niños; Poner una tonelada de esfuerzo es ser astuto, y está relacionado con la realidad de poder. La razón es que su límite de manejo, aún en desarrollo, no les permite supervisar el control individual o evaluar las razones del progreso o la decepción, y, por lo tanto, construir conexiones fáciles de usar. En las dimensiones centrales superior e superior, la aptitud y el esfuerzo son solo palabras equivalentes; el esfuerzo no garantiza el logro, y la habilidad comienza a adquirir un significado más prominente. Esto se debe a un límite psicológico específico que le permite al sujeto hacer una elaboración psicológica de las ramificaciones fáciles de tratar con la autoestima de la capacidad y el esfuerzo. Estos auto discernimientos, a pesar del hecho de que son integrales, no presentan una carga similar a la del suplente; según lo indicado por el modelo, ser visto como capaz (competente) es el componente focal.

En este sentido, en el entorno escolar, los educadores estiman el esfuerzo más que la experiencia. Como tal, mientras un estudiante suplente espera ser percibido por su capacidad (lo cual es significativo para su consideración), el esfuerzo se percibe en el salón de clases. De los más de tres tipos de suplentes se deducen: los dispuestos en el área. Los sujetos que son efectivos en la escuela, son vistos como competentes, tienen una gran inspiración para los logros y muestran confianza en sí mismos. Los individuos que reconocen la decepción Los sujetos derrotados que presentan una autoestima mental decaída y muestran un sentimiento de miseria académica, es decir, han descubierto que el mando sobre la tierra es muy molesto o inconcebible, y en consecuencia se rinden al esfuerzo. Los individuos que se alejan de la decepción. Aquellos suplentes que no tienen un firme sentimiento de inclinación y confianza y

ponen poco esfuerzo en su exposición; Para "asegurar" su imagen, incluso con una decepción concebible, recurren a los sistemas, por ejemplo, la cooperación insignificante en la sala de estudio, el retraso en terminar una tarea, el engaño en las pruebas, etc. El juego de aptitudes / esfuerzos considera que el juego comienza a ser inseguro para los que no lo son, en el caso de que sean efectivos, y dicen que al poco esfuerzo contribuido se sugiere un brillo, es decir, que tienen talento. Cuando contribuyes a un gran esfuerzo, no verás la dimensión genuina de la aptitud, con el objetivo de que esto no socave la consideración o el incentivo como un estudiante insuficiente. Para esta situación el sentimiento de orgullo y satisfacción son extraordinarios.

#### **2.2.14.6. Tipos de motivadores**

Según Reeve (citado por García, 2015, p.15) hay motivadores intrínsecos o extrínsecos, sin embargo, también hay dos motivaciones que son: monetarios y no monetarios, los cuales se caracterizan por ser:

##### **2.2.14.6.1.Motivadores monetarios**

Como profesionales esperamos que llegue fin de mes para el recibir el tan ansiado sueldo por nuestro trabajo, además de una compensación básica, así mismo hay diferentes formas gastar el dinero; es decir, condecorar a los profesionales de una organización pública o privada por sus triunfos y logros conforta a los empleados a seguir mejorando y esforzando ya que su esfuerzo y dedicación es reconocida y si los trabajadores administran de manera adecuada su dinero puede ser una motivación para la mejora del desempeño laboral y satisfacción laboral.



Son los factores motivacionales que producen efecto duradero de satisfacción y de aumento de productividad en niveles de excelencia, o sea, superior a los niveles normales.

#### **2.2.14.6.2.Motivadores no monetarios**

Los motivadores monetarios es lo apuesto de los motivadores no comentarios ya que este último no siempre se origina por una compensación económica sino proviene de las oportunidades de ser promovido, los motivadores no monetarios son los elogios, alabanza y el reconocimiento.

### **III.METODOLOGIA**

#### **3.1. Tipo de Investigación**

La presente investigación fue de tipo descriptivo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) las investigaciones descriptivas buscan especificar las propiedades, características y perfiles de las personas, grupos comunidades objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

#### **3.2. Nivel de la investigación de la tesis**

El nivel fue cuantitativo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) el nivel cuantitativo permite examinar los datos de manera científica, con base en la medición numérica generalmente con ayuda de herramientas de análisis estadístico

#### **3.3. Diseño de la investigación**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) El diseño de la investigación fue no experimental, porque la investigación se realizó sin manipular deliberadamente la variable y transversal porque se recolectará los datos en un solo momento y en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia en un momento dado.

##### **3.3.1. Esquema del diseño no experimental de la investigación**

$$\mathbf{M} \longrightarrow \mathbf{X}_i \longrightarrow \mathbf{O}_1$$

**Dónde:**

M: Muestra

X<sub>i</sub>: Variable de estudio

O<sub>1</sub>: Resultado de la medición de la variable

### 3.4. Población y muestra

#### 3.4.1. Población

La población estuvo constituida por 280 estudiantes de ambos sexos, de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.

**Tabla 1.**

*Distribución poblacional de estudiantes según sexo y grado de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.*

| SEXO DEL ESTUDIANTE |        |       |       |
|---------------------|--------|-------|-------|
| GRADO               | HOMBRE | MUJER | TOTAL |
| TERCERO             | 41     | 46    | 87    |
| CUARTO              | 45     | 51    | 96    |
| QUINTO              | 51     | 46    | 97    |
| TOTAL               | 137    | 143   | 280   |

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

#### 3.4.2. Muestra

Se trabajó con la totalidad de la población de los estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018. Convirtiéndose en población muestral; de 280 estudiantes.

##### **Criterios de Inclusión**

Estudiantes de ambos sexos que cursan el tercero a quinto año de secundaria.

Estudiantes que contesten la totalidad de los ítems.

Estudiantes que acepten participar en la investigación.

##### **Criterios de Exclusión**

Estudiantes que no contesten la totalidad de los ítems.

Estudiantes que no asistan a la evaluación.

Estudiantes que no acepten participar en la investigación.

### **3.5. Definición y operacionalización de variables**

#### **3.5.1. Definición conceptual (DC)**

Según Yactayo (2010) la motivación de logro es definida como una disposición aprendida a través de la interacción social que mueve a la persona a conducir sus esfuerzos y sus acciones, de manera persistente en busca de un desempeño exitoso que alcance o sobrepase estándares de excelencia desde la percepción del alumno.

#### **3.5.2. Definición operacional (DO)**

Según McClelland (1989) esta teoría se enfoca básicamente hacia tres tipos de motivación: Logro, Poder y Filiación:

**Logro:** Es el impulso de sobresalir, de tener éxito. Lleva a los individuos a imponerse a ellos mismos metas elevadas que alcanzar. Estas personas tienen una gran necesidad de desarrollar actividades, pero muy poca de afiliarse con otras personas. Las personas movidas por este motivo tienen deseo de la excelencia, apuestan por el trabajo bien realizado, aceptan responsabilidades y necesitan feedback constante sobre su actuación.

**Poder:** Necesidad de influir y controlar a otras personas y grupos, y obtener reconocimiento por parte de ellas. Las personas motivadas por este motivo les gustan que se las considere importantes, y desean adquirir progresivamente prestigio y status. Habitualmente luchan por qué predominen sus ideas y suelen tener una mentalidad “política”.

**Filiación:** Deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas, formar parte de un grupo, etc., les gusta ser habitualmente populares, el contacto con los demás, no se sienten cómodos con el trabajo individual y le agrada trabajar en grupo y ayudar a otra gente.

| VARIABLE X: Motivación según McClelland |             |        |   |
|---|-------------|--------|---|
| VARIABLE                                | DIMENSIONES | ITEMS  | NIVELES   |
| Motivación                              | Filiación   | 18 (A) | Escalas de grados que va desde:<br>1. Equivale a Definitivamente en desacuerdo.<br>2. Equivale a Muy en desacuerdo.<br>3. Equivale a En desacuerdo<br>4. Equivale a De acuerdo.<br>5. Equivale a Muy de acuerdo.<br>6. Equivale a Definitivamente de acuerdo. |
|   | Poder       | 18 (B) |   |
|   | Logro       | 18 (C) |   |

La motivación de logro en los estudiantes se evaluará a través de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri; que consta de 18 ítems de situaciones estructuradas, acompañadas por tres alternativas de respuestas obligadas.

### 3.5.3. Cuadro de operacionalización de variables

| Variable            | Dimensiones         | Indicadores                        | Niveles o Categorías   | Tipo de Variable | Escala de Medición |
|---------------------|---------------------|------------------------------------|--|------------------|--------------------|
| Motivación de logro | Filiación Ítems (A) | Suma total de las tres dimensiones | Muy alto 274-324<br>Alto 219 - 273<br>Tendencia alta 164-218<br>Tendencia baja 109-163<br>Bajo 55-108<br>Muy bajo 0-54       | Categoría        | Ordinal            |
|                     | Poder Ítems (B)     |                                    |  |                  |                    |
|                     | Logro Ítems (C)     | Suma total de cada dimensión       | Muy alto: 101 – 108<br>Alto: 83 – 100<br>Tendencia alto: 65-82<br>Tendencia baja: 47 – 64<br>bajo: 29 – 46<br>Muy bajo 18-28 |                  |                    |

### **3.6. Técnicas e instrumento de recolección de datos**

#### **3.6.1. Técnica**

La técnica que se utilizó fue la encuesta. De acuerdo a Sánchez (2017) manifiesta que es el procedimiento por el cual se obtienen las características objetivas y subjetivas de la población a estudiar, a través de una ficha de recojo de información estructurada en la que se extraen los datos de interés para el estudio.

#### **3.6.2. Instrumento**

Para el recojo de la información se aplicó la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri; la misma que se describe a continuación:

##### **3.6.2.1. Escala de motivación de logro de Vicuña**

###### **Ficha técnica.**

**Autor:** Dr. Luis Vicuña Peri.

**Colaboradores:** Héctor Manuel Hernández Valz Rune Arauco Mengoni

**Año:** 1996

**Procedencia:** Lima - Perú

**Administración:** 20 minutos (aprox).

**Objetivo:** explorar motivación de logro. Afiliación y poder en jóvenes y adultos. Basando en la teoría sobre las motivaciones de McClelland D.C.

**Tipo de Ítem:** Enunciados de situaciones estructuradas acompañadas por tres alternativas de respuesta obligadas. Cada alternativa identifica un tipo de motivación desacuerdo (grado 1), hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).

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

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

Para el método del constructo se efectuaron correlaciones interesantes y escala total 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 encontrándose los resultados que a continuación se reproducen. Resultados que a continuación encontrándose los resultados que a continuación se producen.

Tabla N° 01 de correlaciones escolar, y escalas test total de la escala de motivación.

M – L – 96

|           | PODER | LOGRO | TOTAL |
|-----------|-------|-------|-------|
| FILIACIÓN | 0.72  | 0.61  | 0.42  |
| PODER     |       | 0.84  | 0.27  |

LOGRO

0.19

**Confiabilidad:** fue por el método del test – reset 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 SOLO de las preguntas correspondientes a la alternativa – A
- Para PODER, sume los valores SOLO de las respuestas correspondientes a la alternativa – B
- Para LOGRO, sume los valores SOLO de las respuestas correspondientes a la alternativa – C

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

Tabla Nro. 2 de Conversión de Puntuación Directa a Categorías de Motivación:

| <b>CATEGORIA</b> | <b>NIVEL DE MOTIVACION DE LOGRO</b> |
|------------------|-------------------------------------|
| Muy alto         | 274 – 324                           |
| Alto             | 219 – 273                           |
| Tendencia alta   | 164 – 218                           |
| Tendencia bajo   | 109 – 163                           |
| Bajo             | 55 – 108                            |
| Muy bajo         | 0 – 54                              |



Tabla Nro. 3 de Conversión de Puntuación Directa de cada dimensión del nivel de Motivación logro:

| <b>CATEGORIA</b> | <b>FILIACION</b> | <b>PODER</b> | <b>LOGRO</b> |
|------------------|------------------|--------------|--------------|
| Muy alto         | 101 – 108        | 101 – 108    | 101 – 108    |
| Alto             | 83 – 100         | 83 – 100     | 83 – 100     |
| Tendencia alta   | 65 – 82          | 65 – 82      | 65 – 82      |
| Tendencia bajo   | 47 – 64          | 47 – 64      | 47 – 64      |
| Bajo             | 29 – 46          | 29 – 46      | 29 – 46      |
| Muy bajo         | 18 – 28          | 18 – 28      | 18 – 28      |

### **3.7. Plan de análisis**

El procesamiento de los datos se realizó por medio de análisis estadísticos descriptivos en una matriz utilizando el programa de Excel 365, para ser procesados e interpretados, y se obtuvo las medidas de las tablas de distribución de frecuencias porcentuales.

### 3.8. Matriz de consistencia

| PROBLEMA   | VARIABLES            | INDICADORES                         | OBJETIVOS   | METODOLOGIA                       | TECNICAS                       |
|--|----------------------|-------------------------------------|---|-----------------------------------|--------------------------------|
| ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018? | Motivación de logro  | Filiación<br><br>Poder<br><br>Logro | <b>OBJETIVO GENERAL</b>   | <b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b>      | Encuesta                       |
|  |                      |                                     | Determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.                            | Descriptivo de nivel cuantitativo | <b>INSTRUMENTO</b>             |
|  |                      |                                     | <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>  | <b>DISEÑO</b>                     | Escala de motivación de logro. |
|  |                      |                                     | Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. | No experimental, experimental     |                                |
|  |                      |                                     | Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.     | <b>POBLACIÓN</b>                  |                                |
|  |                      |                                     | Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.     | Conformada por 280 estudiantes    |                                |
|  | Muestra              |                                     |   |                                   |                                |
|  | Población muestral = |                                     |   |                                   |                                |

### **3.9. Principios éticos**

El presente estudio busca contemplar los principios éticos necesarios para su realización, los resultados obtenidos serán manejados exclusivamente por el evaluador y se mantendrá en anonimato a los estudiantes que participen. Destacamos que los datos no serán utilizados para beneficio propio o de algunas entidades privadas que de una u otra manera perjudiquen la integridad moral y psicológica de los estudiantes en estudio.

**Anonimato:** Se solicitará la escala de evaluación y se aplicará el cuestionario indicándoles a los estudiantes que la investigación será anónima y que la información obtenida es solo para fines de la investigación.

**Privacidad:** Toda la información recibida en el presente estudio se mantendrá en secreto y se evitará ser expuesto respetando la intimidad de los estudiantes, siendo útil solo para fines de la investigación.

**Honestidad:** Se informará a los alumnos los fines de la investigación, cuyos resultados se encontrarán plasmados en el presente estudio.

**Consentimiento:** Solo se trabajará con los estudiantes que sus padres firmen el consentimiento voluntariamente que sus hijos participen en el presente trabajo.

**Protección a las personas:** La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de

información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

**Beneficencia y no maleficencia:** Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

**Justicia:** El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

**Integridad científica:** La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

**Consentimiento informado y expreso:** En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la

cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## IV.RESULTADOS

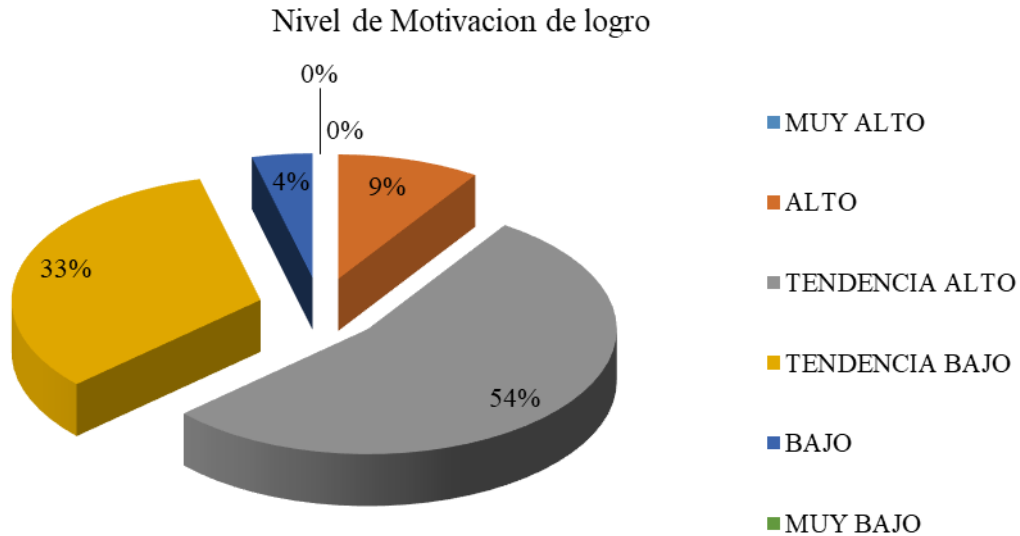
### 4.1. Resultados

**Tabla 2.**

*Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.*

| ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1) |           |           |            |             |
|--------------------------------------|-----------|-----------|------------|-------------|
| NIVEL DE MOTIVACIÓN DE LOGRO         |           |           |            |             |
| Nivel de Motivacion                  | PTJE      | CATEGORIA | FRECUENCIA | %           |
| MUY ALTO                             | 101 - 108 | 6         | 0          | 0%          |
| ALTO                                 | 83 - 100  | 5         | 26         | 9%          |
| TENDENCIA ALTO                       | 65 - 82   | 4         | 151        | 54%         |
| TENDENCIA BAJO                       | 47 - 64   | 3         | 92         | 33%         |
| BAJO                                 | 29 - 46   | 2         | 11         | 4%          |
| MUY BAJO                             | 18 - 28   | 1         | 0          | 0%          |
| <b>TOTAL</b>                         |           |           | <b>280</b> | <b>100%</b> |

**Fuente:** Carcasi, F. Motivación de logro de estudiantes de tercero a quinto años de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.



**Figura 1.** Gráfico circular del nivel de motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.

**Fuente:** Tabla 2

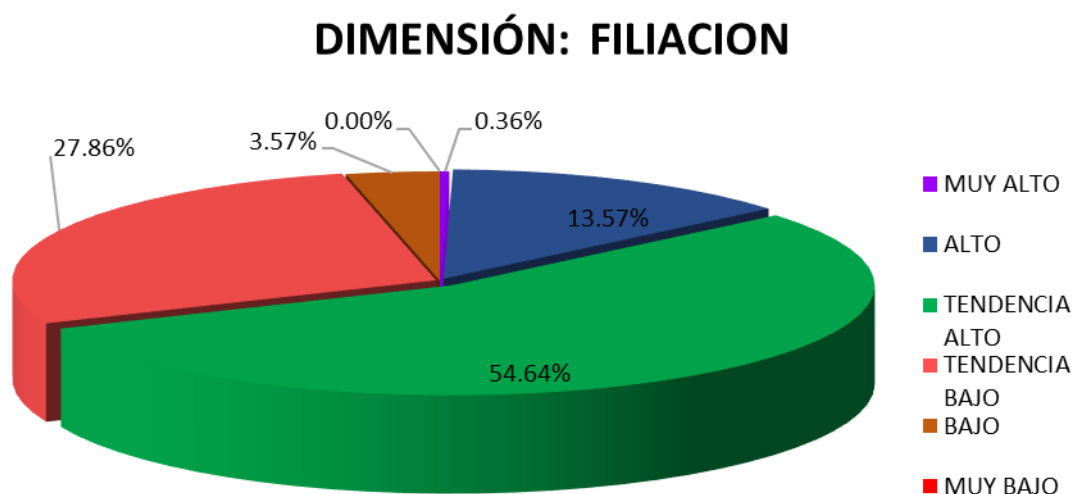
En la tabla 2 y figura 1, se observa que el 54% (151) de los estudiantes se ubican en un nivel de tendencia alto, el 33% (92) se ubica en el nivel de tendencia bajo, el 9% (26) se ubica en un nivel alto, así mismo el 4% (11) se ubica en un nivel bajo de motivación de logro.

**Tabla 3.**

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

| ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1) |           |           |            |             |
|--------------------------------------|-----------|-----------|------------|-------------|
| DIMENSION DE FILIACION               |           |           |            |             |
| NIVEL                                | PTJE,     | CATEGORIA | FRECUENCIA | PORCENTAJE  |
| MUY ALTO                             | 101 - 108 | 6         | 1          | 0.36%       |
| ALTO                                 | 83 - 100  | 5         | 38         | 13.57%      |
| TENDENCIA ALTO                       | 65 - 82   | 4         | 153        | 54.64%      |
| TENDENCIA BAJO                       | 47 - 64   | 3         | 78         | 27.86%      |
| BAJO                                 | 29 - 46   | 2         | 10         | 3.57%       |
| MUY BAJO                             | 18 - 28   | 1         | 0          | 0.00%       |
| <b>TOTAL</b>                         |           |           | <b>280</b> | <b>100%</b> |

**Fuente:** Ídem tabla 2.



**Figura 2.** Gráfico circular del nivel de motivación de logro en la dimensión filiación en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.

**Fuente:** Tabla 3

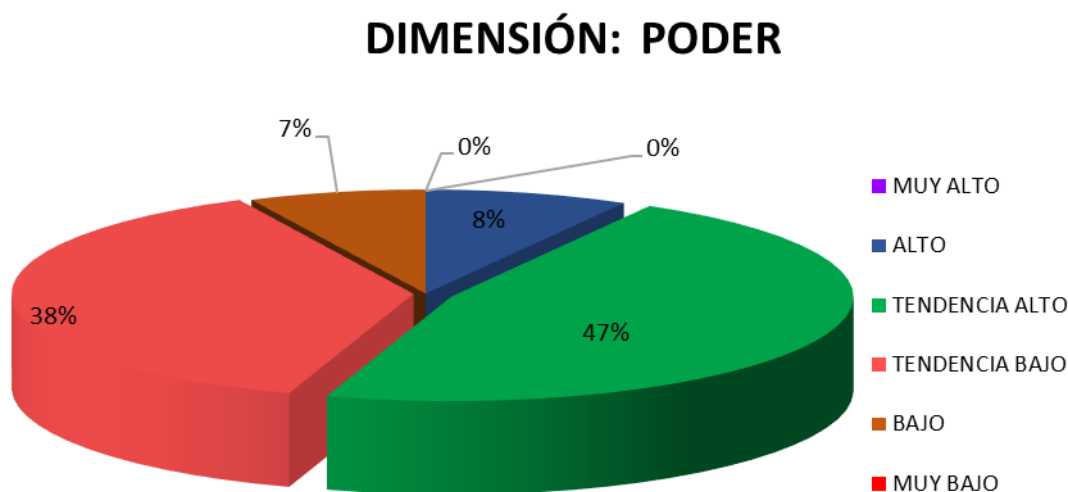
En la tabla 3 y figura 2, se observa que el 54.64% (153) de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto, el 27.86% (78) se ubica en tendencia bajo, el 13.57% (38) se ubica en un nivel alto, así mismo el 3.57% se ubica en un nivel bajo y el 0.36% (1) se ubica con un nivel muy alto con relación al nivel de motivación de logro.

**Tabla 4.**

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

| <b>ESCALA DE MOTIVACIÓN DEL LOGRO (ML1)</b> |             |                  |                   |             |
|---|-------------|------------------|-------------------|-------------|
| <b>DIMENSIÓN DE PODER</b>                   |             |                  |                   |             |
| <b>NIVEL</b>                                | <b>PTJE</b> | <b>CATEGORIA</b> | <b>FRECUENCIA</b> | <b>%</b>    |
| MUY ALTO                                    | 101 - 108   | 6                | 0                 | 0%          |
| ALTO  | 83 - 100    | 5                | 23                | 8%          |
| TENDENCIA ALTO                              | 65 - 82     | 4                | 131               | 47%         |
| TENDENCIA BAJO                              | 47 - 64     | 3                | 106               | 38%         |
| BAJO  | 29 - 46     | 2                | 20                | 7%          |
| MUY BAJO                                    | 18 - 28     | 1                | 0                 | 0%          |
| <b>TOTAL</b>                                |             |                  | <b>280</b>        | <b>100%</b> |

**Fuente:** Ídem tabla 2.



**Figura 3.** Gráfico circular del nivel de motivación de logro en la dimensión poder en estudiantes de tercero a quinto 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 observa que el 47% (131) de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto, el 38% (106) se ubica en el nivel de tendencia baja, el 8% (23) se ubica en un nivel alto y el 7% (20) se ubica en un nivel bajo de motivación de logro.

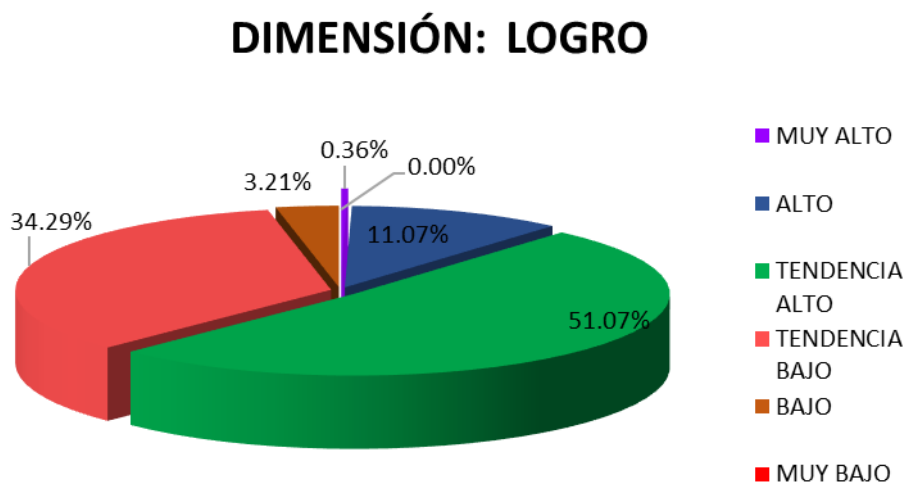


**Tabla 5.**

*Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.*

| <b>ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)</b> |             |                  |                   |             |
|---|-------------|------------------|-------------------|-------------|
| <b>PARA LOGRO</b>                           |             |                  |                   |             |
| <b>NIVEL</b>                                | <b>PTJE</b> | <b>CATEGORIA</b> | <b>FRECUENCIA</b> | <b>%</b>    |
| MUY ALTO                                    | 101 - 108   | 6                | 1                 | 0.36%       |
| ALTO  | 83 - 100    | 5                | 31                | 11.07%      |
| TENDENCIA ALTO                              | 65 - 82     | 4                | 143               | 51.07%      |
| TENDENCIA BAJO                              | 47 - 64     | 3                | 96                | 34.29%      |
| BAJO  | 29 - 46     | 2                | 9                 | 3.21%       |
| MUY BAJO                                    | 18 - 28     | 1                | 0                 | 0.00%       |
| <b>TOTAL</b>                                |             |                  | <b>280</b>        | <b>100%</b> |

**Fuente:** ídem tabla 2.



**Figura 4.** Gráfico circular del nivel de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes de tercero a quinto 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 observa que el 51.07% (143) de los estudiantes se ubican en un nivel alto con relación a la motivación de logro, el 34.29% (96) se ubica en el nivel de tendencia bajo, el 11.07% (31) se ubica en un nivel alto y el 3.21% (9) se ubica en un nivel bajo y el 0.36% (1) se ubica en un nivel muy alto de motivación de logro.

## **4.2. Análisis de resultado**

Después de interpretar cada resultado, se procedió a realizar el análisis de las tablas y figuras de los objetivos específicos:

Es así que analizando los resultados del primer objetivo específico se obtuvo que el nivel de Motivación de logro en la dimensión filiación en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela; el 54.64% se ubica en un nivel de tendencia alta, estos se asemejan con el estudio de Guerrero (2018) donde realizó una investigación denominada Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan de la Virgen – Tumbes, 2018, donde obtuvo que el 56.84% en la dimensión filiación de la motivación de logro en los estudiantes, se encuentran en el nivel de tendencia alta.

En lo que respecta al segundo objetivo específico el nivel de Motivación de logro en la dimensión poder en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela; se obtuvo que el 47% (131) de los estudiantes se ubican en tendencia alta, lo cual se asemeja a la investigación realizada por Navarro (2018) donde realizó una investigación denominada 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, donde el 64% se ubica en un nivel de tendencia alta en la dimensión poder de los estudiantes.

Por último; el tercer objetivo específico el nivel de Motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela; se ubica en un nivel de alto el 51.07% en la dimensión logro; lo cual se asemeja con la investigación que realizó Iman (2018) titulada Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria

de la institución educativa “Perú – Canadá” Tumbes 2017, donde obtuvo un nivel de tendencia alto en la dimensión logro en los estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela.

## V.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusión

Se concluye que el 63% de los estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela. se ubican en el nivel de tendencia alto a alto de motivación de logro y el 37% se ubica en un nivel de tendencia bajo a bajo de motivación de logro.

- En lo que concierne a la dimensión filiación se concluye que el 69%, de los estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela. se ubica en el nivel de tendencia alto a alto en la dimensión filiación de motivación de logro y el 31% se ubica en un nivel de tendencia bajo a bajo.
- En lo que concierne a la dimensión poder se concluye que el 55%, de los estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela. se ubica en el nivel de tendencia alto en la dimensión poder de motivación de logro y el 45% se ubica en un nivel de tendencia bajo a bajo en motivación de logro.
- En lo que concierne a la dimensión logro se concluye que el 62%, de los estudiantes de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela. se ubica en el nivel de tendencia alto a alto en la dimensión logro de motivación de logro, y el 36% se ubica en un nivel de tendencia bajo a bajo de motivación de logro.

## 5.2. Recomendaciones

De acuerdo a los resultados obtenidos en el presente estudio se recomienda:

- Al Director de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela, fortalecer a los estudiantes con estrategias en la motivación de logro, que generen acciones preventivas en donde les permita a los estudiantes avanzar en sus metas realizando así, como escuela para padres, talleres de habilidades sociales, dando así el desarrollo de éxito y calidad de vida en los estudiantes.
- Al Director para que los docentes fomenten en los estudiantes la visión de ser mejores y de seguir mejorando cada día más, fortaleciendo la motivación de logro con diversos reforzadores cada vez que el estudiante busque sobresalir.
- Al Director organizar proyectos de vida en los estudiantes a corto y mediano plazo en donde cada trimestre deben tener un objetivo de logro. Para así terminar el año escolar con metas definidas y desarrolladas.
- El Director deberá solicitar la asignación de un psicólogo para la Institución Educativa con la finalidad de trabajar con el 37% de estudiantes tienen un nivel de tendencia baja a baja de motivación de logro.
- El Director deberá de coordinar con el Director de la Dirección Regional de Educación de Tumbes, con la finalidad de solicitar se les brindes charlas informativas sobre los beneficios que brinda el Ministerio de Educación para los estudiantes sobresalientes.

- El Director debe de coordinar con el Jefe del Programa Nacional de Becas y Crédito Educativo (PRONABEC) área tumbes, con la finalidad de que brindes charlas informativas sobre los alcances y beneficios de las becas que brinda el Estado Peruano para los estudiantes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

- Amorez, P. y Erazo, M. (2018). La motivación extrínseca y el rendimiento escolar en quinto y sexto grado de la escuela de Educación Básica Juan Enrique Pestalozzi del cantón Ambato. Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28459>
- Apolo, M. (2018). Motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales - Tumbes, 2015. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1958>
- Arista H. (2010). Motivación de logro en educación física y capacidades motrices en alumnos de una institución educativa del distrito de bellavista. Recuperada de: <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/123456789/1072>
- Arzapalo, B. (2018). Motivación para el logro en estudiantes mujeres del 4to y 5to año del nivel secundaria de la institución educativa pública “nuestra señora de fátima” distrito ayacucho – 2017. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3023>
- Astorga H. y Ojeda C. (2009). La motivación de logro y expectativas de vida en estudiantes de la licenciatura en psicología educativa de la U.P. N., Ajusco. Recuperado de: [digitalacademico.ajusco.upn.mx:8080/tesis/handle/123456789/7954](http://digitalacademico.ajusco.upn.mx:8080/tesis/handle/123456789/7954)
- Barrientos Chilo, V. (2016). La motivación y su influencia en el aprendizaje significativo de matemática en el primer grado del nivel secundario de la Institución Educativa integrada de Huanquite de Paruro– Cusco. Recuperado de: <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/5396>
- Ccoyllo, M. (2018). Motivación para el logro en adolescentes mujeres de 4to y 5to grado de educación secundaria de la institución educativa pública “9 de diciembre” provincia de huamanga, distrito de ayacucho – 2017. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3025>
- Chappaz M. (2015). La motivación en el desarrollo personal y profesional, 205. Recuperada de: <http://repositoriouba.sisbi.uba.ar/gsd/cgi-bin/library.cgi?a=q&fqf=TX&g=Doc&c=busca&q=La+motivaci%C3%B3n+en+el+desarrollo+personal+y+profesional%E2%80%9D&fqf=ZZ>

- Correa G. (2017) Autoestima y la motivación de logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado del nivel secundario de la institución educativa emblemática el triunfo – tumbes, 2016.
- Flores Macías, Rosa del Carmen, & Gómez Bastida, Josefina. (2010). Un estudio sobre la motivación hacia la escuela secundaria en estudiantes mexicanos. Revista electrónica de investigación educativa, 12(1), 1-18. Recuperado en 30 de septiembre de 2017, de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1607-40412010000100005&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1607-40412010000100005&lng=es&tlng=es).
- Gan, F., & Triginé, J. (2012). Motivación.
- García C. (2015). Relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes, tuvo como objetivo general determinar la relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred nobel” – tumbes, 2014. Recuperado de: [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../18363920161030114854.docx](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../18363920161030114854.docx)
- García C. (2017). Relación entre motivación de logro y la ansiedad en los estudiantes de secundaria de la institución educativa san Jacinto del distrito de san Jacinto – Tumbes, 2016. Recuperada de: [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../08340520160927081538.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../08340520160927081538.pdf).
- García, G (2016) Relación de los factores, autoestima, motivación, puntaje de ingreso en el rendimiento académico de los alumnos ingresantes 2010, a la universidad nacional de tumbes. Recuperada de: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/2903>
- Gómez C. (2017). Motivación y satisfacción laboral en empleados de un municipio de la provincia de Trujillo. Recuperada de: [repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/3038](http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/3038)
- Gómez, M. y Mas J. (2016) Estudio de la motivación de logro y orientación motivacional en estudiantes de educación física, recuperada de: <http://www.revista-apunts.com/es/hemeroteca?article=1733>



- Gómez, R. (2017) Motivación y satisfacción laboral en empleados de un municipio de la provincia de Trujillo. Recuperada de: [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/123456789/4727/1/GUTIERREZ%20WALTER%20MOTIVACION\\_SATISFACCION\\_LABORAL\\_OBREROS\\_INVESTIGACIONES.pdf](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/123456789/4727/1/GUTIERREZ%20WALTER%20MOTIVACION_SATISFACCION_LABORAL_OBREROS_INVESTIGACIONES.pdf).
- Gonzales V. y Martin R. (2016). Motivación de logro y lenguaje escrito en adolescentes españoles. Recuperada de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5443210&orden=0&info=link>
- Gonzales V. y Rodríguez G. (2013). Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico de alumnos de la especialidad de ciencias matemáticas de la escuela de educación secundaria de la Universidad Nacional de Trujillo, 2012. Recuperada de: <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/4204>
- Gràcia, M., y Sequés, T. (2017). Motivación, afectos y relaciones en el aula inclusiva. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com>
- Guerrero, T. (2018). Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan De La Virgen – Tumbes, 2018. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6333>
- Gutiérrez G. (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. Recuperada de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044109>
- Gutiérrez M. y Ccari C. (2017). La motivación escolar para mejorar el rendimiento académico en el área de comunicación en estudiantes del segundo grado de la I.E.S. José Carlos Mariátegui aplicación UNA-Puno, 2016. Recuperada de: <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/4925>
- Hernandez, R., Fernandez, C. y Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación, quinta edición. Recuperado de: [https://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)
- Iman, G. (2018). Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá” Tumbes 2017. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3737>

- Julca G. (2015). Motivación y Satisfacción laboral de los trabajadores de la dirección regional de transporte y comunicaciones de Piura 2015. Recuperada de: [repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/301?show=full](http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/301?show=full)
- Ledesma, F. (2018). Motivación para el logro de los estudiantes del centro de educación técnico productiva “Joaquín López Antay” Ayacucho – 2017. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3105>
- Lezcano, J. (2018). Motivación de logro y satisfacción con la vida en cadetes de la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi”. Recuperado de: <http://repositorio.une.edu.pe/handle/UNE/2247>
- Lieury, A., y Fenouillet, F. (2016). Motivación y éxito escolar.
- Gallardo, V. P., & Camacho, H. J. M. (2008). La motivación y el aprendizaje en educación.
- López, B. (2013). Inteligencia emocional percibida, motivación de logro y rendimiento escolar en estudiantes de conservatorio de música. Recuperada de: <http://musica.rediris.es/leeme/revista/lopez13.pdf>
- Muños M. (2015). Motivación laboral en el profesional de enfermería de los centros y puestos de salud de la redess Puno – 2015. Recuperado de: <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/2377>
- Navarro L. (2018). Motivacion de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa so1 pnp carlos peodoro puell mendoza – tumbes, 2016. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044125>
- Nole, K. (2007). Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes de cuarto año de secundaria de la institución educativa n° 093 “efraín arcaya zevallos” zarumilla - tumbes, 2015. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/11423>
- Núñez R. y Quispe Q. (2016). Motivación de logro académico y rendimiento académico en estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la institución educativa privada La Salle, Juliaca – 2016. Recuperada de: <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/516>
- 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

- landivar. Recuperada de: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/05/83/Osorio-Eva.pdf>
- Regalado C. (2015). Relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de actividades prácticas (tecnología) en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado del instituto departamental san José de la ciudad de el progreso, Yoro, honduras. Recuperado de: [recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Regalado-Elder.pdf](http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Regalado-Elder.pdf)
- Rojas Ch. (2017). Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa cesar vallejo Mendoza – tumbes, 2017. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=000000441241>
- Rosales, V. (2018). Relación entre locus de control y la motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción - Tumbes, 2015. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2697>
- Rujel L. (2014). Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la institución educativa “juan Velasco Alvarado” del caserío la palma del distrito de papayal -tumbes, en el año 2014. Recuperada de: [erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../08340520160927081538.pdf](http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/.../08340520160927081538.pdf)
- Sánchez N. (2017). Motivación de logro prevalente en estudiantes de educación secundaria de una institución pública, Cañete, 2017. Recuperada de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000043664>.
- Sanz M., Menéndez F., Rivero M., Conde M. (2013). Psicología de la motivación. España: Sans y Torres.
- Silva, E. (2018). Establecer la relación entre motivación de logro y autoestima de los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 019 Isabel Salinas Cuenca de Espinoza del distrito de Corrales – Tumbes, 2016. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5224>
- Soriano M. (2016). La motivación, pilar básico de todo tipo de esfuerzo. Recuperada de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/209932.pdf>

- Tarazona, J. (2017). Motivación de logro y rendimiento académico en estudiantes del programa dual de electricidad industrial en una institución de educación tecnológica de Villa El Salvador. Recuperado de: <http://repositorio.upch.edu.pe/handle/upch/3719>
- Valadez M. (2016). Diferencia en locus de control y la motivación al logro en estudiantes de secundaria con altas habilidades intelectuales y promedio. Recuperada de: [http://www.cucs.udg.mx/revistas/edu\\_desarrollo/anteriores/37/37\\_Valadez.pdf](http://www.cucs.udg.mx/revistas/edu_desarrollo/anteriores/37/37_Valadez.pdf)
- Valverde, G. (2015). Estrategias de motivación para lograr aprendizajes significativos en el primer grado “B” de la Institución Educativa “Santa Rosa” de Abancay 2013 - 2014. Recuperado de: <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/4909>
- Vargas, V. (2017). Influencia de la motivación de logro, actitud emprendedora, y autoeficacia emprendedora, sobre la intención emprendedora en los estudiantes del área de ciencias empresariales de la universidad nacional san Antonio abad del cusco. Recuperada de: [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/563/1/Vargas\\_vg.pdf](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/563/1/Vargas_vg.pdf)
- Velasquez, K. (2018). La motivación de los estudiantes de quinto grado de la I.E “Jose Carlos Mariategui” Tacala- Castilla. 2018. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/26227>
- Vicuña, L. (2004). la motivación de logros y el auto concepto en estudiantes de la universidad nacional mayor de san marcos. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/publication/319474624\\_La\\_motivacion\\_de\\_logros\\_y\\_el\\_auto\\_concepto\\_en\\_estudiantes\\_de\\_la\\_Universidad\\_Nacional\\_Mayor\\_de\\_San\\_Marcos](https://www.researchgate.net/publication/319474624_La_motivacion_de_logros_y_el_auto_concepto_en_estudiantes_de_la_Universidad_Nacional_Mayor_de_San_Marcos)
- Vilchez, R. (2018). Relación entre motivación de logro y locus de control en los estudiantes del tercero, cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa del ejército Mariscal Andrés Avelino Cáceres – Tumbes, 2016. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4646>

Yactayo C. (2010). Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria en una institución educativa del callao. Recuperada de:  
<http://repositorio.usil.edu.pe/handle/123456789/693>

## ANEXOS

### Anexo 1: Escala de Motivación de Logro

## ESCALA DE MOTIVACIÓN M-L 1996

### INSTRUCCIONES

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

1. equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO
2. equivale a MUY EN DESACUERDO
3. equivale a EN DESACUERDO
4. equivale a DE ACUERDO
5. equivale a MUY DE ACUERDO
6. equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

| PREGUNTAS   | DESACUERDO |   |   | ACUERDO |   |   |
|---|------------|---|---|---------|---|---|
|   | 1          | 2 | 3 | 4       | 5 | 6 |
| <b>1 CUANDO ESTOY CON MIS PADRES</b>              |            |   |   |         |   |   |
| a) Hago lo necesario por comprenderlos.           |            |   |   |         |   |   |
| b) Cuestiono lo que considero inapropiado.        |            |   |   |         |   |   |
| c) Hago lo necesario para conseguir lo que deseo. |            |   |   |         |   |   |
| <b>2. EN CASA</b>                                 |            |   |   |         |   |   |
| a) Apoyo en la consecución de algún objetivo.     |            |   |   |         |   |   |
| b) Soy el que da forma a las ideas.               |            |   |   |         |   |   |

|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|
| c) Soy quien logra que se haga algo útil.                                |  |  |  |  |  |  |
| <b>3. CON MIS PARIENTES</b>  |  |  |  |  |  |  |
| a) Me esfuerzo para obtener su aprobación.                               |  |  |  |  |  |  |
| b) Hago lo necesario para evitar su influencia.                          |  |  |  |  |  |  |
| c) Puedo ser tan afectuoso como convenga.                                |  |  |  |  |  |  |
| <b>4. CUANDO UN TRABAJO EN GRUPO</b>                                     |  |  |  |  |  |  |
| a) Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos. |  |  |  |  |  |  |
| b) Distribuyo los temas para facilitar el análisis.                      |  |  |  |  |  |  |
| c) Finalmente, hago visible mi estilo en la presentación.                |  |  |  |  |  |  |
| <b>5. CUANDO ESTOY FRENTE A UN GRUPO DE TRABAJO</b>                      |  |  |  |  |  |  |
| a) Me sumo al trabajo de los demás.                                      |  |  |  |  |  |  |
| b) Cautelo el avance del trabajo.  |  |  |  |  |  |  |
| c) Oriento para evitar errores.  |  |  |  |  |  |  |
| <b>6. SI EL TRABAJO DEPENDIERA DE MI</b>                                 |  |  |  |  |  |  |
| a) Elegiría asesores con mucho talento.                                  |  |  |  |  |  |  |
| b) Determinaría las normas y formas de trabajo.                          |  |  |  |  |  |  |
| c) Oriento para evitar errores.  |  |  |  |  |  |  |
| <b>7. MIS AMIGOS</b>   |  |  |  |  |  |  |
| a) Los trato por igual.  |  |  |  |  |  |  |
| b) Suelen acatar mis ideas.  |  |  |  |  |  |  |
| c) Alcanzo mis metas con o sin ellos.                                    |  |  |  |  |  |  |
| <b>8. CUANDO ESTOY CON MIS AMIGOS</b>                                    |  |  |  |  |  |  |
| a) Los tomo como modelos.  |  |  |  |  |  |  |

|   |  |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|--|
| b) Censuro las bromas que no me parecen.            |  |  |  |  |  |  |
| c) Busco la aprobación de mis iniciativas.          |  |  |  |  |  |  |
| <b>9. CUANDO MI AMIGO ESTA CON SUS AMIGOS</b>       |  |  |  |  |  |  |
| a) Busco la aceptación de los demás.                |  |  |  |  |  |  |
| b) Oriento el tema de la conversación.              |  |  |  |  |  |  |
| c) Los selecciono según me parezca.                 |  |  |  |  |  |  |
| <b>10. CON EL SEXO OPUESTO</b>                      |  |  |  |  |  |  |
| a) Busco los puntos de coincidencia.                |  |  |  |  |  |  |
| b) Busco la forma de controlar la situación.        |  |  |  |  |  |  |
| c) Soy simpático si me interesa.                    |  |  |  |  |  |  |
| <b>11. EL SEXO OPUESTO</b>                          |  |  |  |  |  |  |
| a) Es un medio para consolidar la identidad sexual. |  |  |  |  |  |  |
| b) Sirve para comprobar la eficacia persuasiva.     |  |  |  |  |  |  |
| c) Permite la comprensión del otro.                 |  |  |  |  |  |  |
| <b>12. EN LA RELACIÓN DE PAREJA</b>                 |  |  |  |  |  |  |
| a) Ambos se complacen al sentirse acompañados.      |  |  |  |  |  |  |
| b) Uno de ellos es quien debe orientar la relación. |  |  |  |  |  |  |
| c) Intento obtener mayor utilidad.                  |  |  |  |  |  |  |
| <b>13. RESPECTO A MIS VECINOS</b>                   |  |  |  |  |  |  |
| a) Busco los lugares donde se reúnen.               |  |  |  |  |  |  |
| b) Decido que deben hacer para mejorar algo.        |  |  |  |  |  |  |
| c) Los ayudo siempre que obtengo un beneficio.      |  |  |  |  |  |  |
| <b>14. QUIENES VIVEN CERCA DE CASA</b>              |  |  |  |  |  |  |
| a) Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos.   |  |  |  |  |  |  |



|   |  |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|--|
| b) Son fáciles de convencer y manejar.              |  |  |  |  |  |  |
| c) Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad.  |  |  |  |  |  |  |
| <b>15. EN GENERAL, CON MIS CONOCIDOS DEL BARRIO</b> |  |  |  |  |  |  |
| a) Acato lo que se decide en grupo.                 |  |  |  |  |  |  |
| b) Impongo mis principios.                          |  |  |  |  |  |  |
| c) Espero que me consideren un ganador.             |  |  |  |  |  |  |
| <b>16.SIEMPRE QUE NOS REUNIMOS A JUGAR</b>          |  |  |  |  |  |  |
| a) Acepto los retos, aunque me parezcan tontos.     |  |  |  |  |  |  |
| b) Aceptan mi consejo para decidir.                 |  |  |  |  |  |  |
| c) Elijo el juego en el que puedo ganar.            |  |  |  |  |  |  |
| <b>17.DURANTE EL JUEGO</b>                          |  |  |  |  |  |  |
| a) Me adapto a las normas.                          |  |  |  |  |  |  |
| b) Impongo mis reglas.                              |  |  |  |  |  |  |
| c) Intento ganar a toda costa.                      |  |  |  |  |  |  |
| <b>18.CUANDO EL JUEGO TERMINA</b>                   |  |  |  |  |  |  |
| a) Soy buen perdedor.                               |  |  |  |  |  |  |
| b) Uso las normas más convenientes.                 |  |  |  |  |  |  |
| c) Siempre obtengo lo que quiero.                   |  |  |  |  |  |  |

## **Anexo 2: Consentimiento Informado**

### **1. INTRODUCCIÓN**

Estimado estudiante ha sido invitado (a) a participar en el estudio titulado: MOTIVACION DE LOGRO EN ESTUDIANTES DE TERCERO A QUINTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTUTUCION EDUCATIVA N° 001 JOSE LISHNER TUDELA – TUMBES, 2018.

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

### **2. OBJETIVO DEL ESTUDIO**

El objetivo de la investigación para la cual estamos solicitando su colaboración es: Determinar la motivación de logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018.

### **3. PROCEDIMIENTOS GENERALES DEL ESTUDIO**

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

### **4. BENEFICIOS**

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

## 5. 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 los datos no se presentan en forma identificable.

## 6. COSTOS Y COMPENSACIÓN

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

## 7. INFORMACION Y QUEJAS

Cualquier problema o duda, deberá informar a la responsabilidad del estudio, Fredy Carcasi Chipana, cuyo número de celular es 920581144.

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

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

Firma: \_\_\_\_\_

Nombres y apellidos: \_\_\_\_\_

DNI: \_\_\_\_\_

Fecha: Tumbes, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2018

**Anexo 3: Matriz de consistencia**

| PROBLEMA   | VARIABLES            | INDICADORES                         | OBJETIVOS   | METODOLOGIA                       | TECNICAS                       |
|--|----------------------|-------------------------------------|---|-----------------------------------|--------------------------------|
| ¿Cuál es el nivel de motivación de logro de los estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018? | Motivación de logro  | Filiación<br><br>Poder<br><br>Logro | <b>OBJETIVO GENERAL</b>   | <b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b>      | Encuesta                       |
|  |                      |                                     | Determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.                        | Descriptivo de nivel cuantitativo | <b>INSTRUMENTO</b>             |
|  |                      |                                     | <b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>  | <b>DISEÑO</b>                     | Escala de motivación de logro. |
|  |                      |                                     | Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018. | No experimental, experimental     |                                |
|  |                      |                                     | Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.     | <b>POBLACIÓN</b>                  |                                |
|  |                      |                                     | Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder en estudiantes de tercero a quinto año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela - Tumbes, 2018.     | Conformada por 280 estudiantes    |                                |
|  | Muestra              |                                     |   |                                   |                                |
|  | Población muestral = |                                     |   |                                   |                                |