



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE
SEGUNDO GRADO DE SECUNDARIA DE LA
INSTITUCIÓN EDUCATIVA 7 DE ENERO, DEL
DISTRITO DE CORRALES - TUMBES, 2015**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

AUTORA:

Bach. MARÍA DIONICIA APOLO LEÓN

ASESOR:

Mgtr. SERGIO ENRIQUE VALLE RÍOS

PIURA – PERÚ

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Mgtr. Kelly Yanet Munárriz Ramos

Presidente

Mgtr. Susana Carolina Velásquez Temoche

Miembro

Mgtr. Carmen Patricia Eras Vines

Miembro

Mgtr. Sergio Enrique Valle Ríos

Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios por su infinito amor y darme la fortaleza necesaria en este prolongado camino y por haber puesto en mi vida, a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante mi formación profesional.

Con todo cariño y mi amor para las personas que hicieron todo en la vida para que yo pueda lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi cariño y mi agradecimiento a mi papá haya en el cielo, a mi madre y a mis hijos que son el motor y motivo de mi vida.

DEDICATORIA

A ti Dios por no abandonarme, en los momentos más difíciles de mi vida por demostrarme que soy una de tus hijas preferidas... Gracias por ayudarme a levantarme en mis fracasos, aprender de ellos y principalmente por permitir realizar el sueño más importante de mi vida te amo Dios.

A mis padres e hijos con mucho amor y gratitud, quienes con su amor, abnegación y apoyo incondicional hicieron posible la culminación de mi carrera profesional.

RESUMÉN

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

Palabras claves: Motivación de logro, estudiante.

ABSTRACT

Motivation of achievement in the high school students of the 7th of January Educational Institution of the Corrales - Tumbes district, 2015, had as general objective: To identify the level of achievement motivation in the second grade secondary students of the Institución Educativa January 7, from the district of Corrales - Tumbes, 2015, a descriptive methodology of the quantitative, non-experimental cross-sectional level was handled. Counting on a sample population of 194 students, data collection was used through the ML Achievement Motivation Scale (Dr. Luis Vicuña Peri, 1996). As results in the motivation dimensions of achievement in its dimensions of LOGRO 66.49% have a high trend level, 64.43% FILIACIÓN have a high trend level, POWER 61.34% have a trend level high.

Keywords: Achievement motivation, student.

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	6
III. METODOLOGÍA.....	43
3.1. Tipo y nivel de la investigación.....	43
3.2. Diseño de la investigación.....	43
3.3. Población y muestra.....	43
3.4. Definición y operacionalización de las variables.....	45
3.5. Técnica e instrumento.....	46
3.6. Plan de análisis.....	49
3.7. Matriz de consistencia.....	50
3.8. Principios éticos.....	51
IV. RESULTADOS.....	53
4.1. Resultados.....	53
4.2. Análisis de resultados.....	60
4.3. Contrastación de hipótesis.....	61
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	63
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	653
ANEXOS.....	71

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla I Niveles de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	53
Tabla II Niveles de las dimensiones de motivación de logro según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	54
Tabla III Niveles de las dimensiones de motivación de logro según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	57

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 01 Niveles de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	53
Gráfico 02 Niveles de motivación de logro en su dimensión filiación según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	55
Gráfico 03 Niveles de motivación de logro en su dimensión poder según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	55
Gráfico 04 Niveles de motivación de logro en su dimensión logro según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	56
Gráfico 05 Niveles de motivación de logro en su dimensión filiación según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	58

Gráfico 06	Niveles de motivación de logro en su dimensión poder según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	58
Gráfico 07	Niveles de motivación de logro en su dimensión logro según Sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.....	59

I. INTRODUCCIÓN

La motivación de logro es de vital importancia en la enseñanza aprendizaje de los estudiantes y en su vida en general; y como debe ser aplicada en la carrera docente desde su desempeño en las aulas son cuestiones que se deben adoptar para mejorar el desempeño escolar.

Existen muchas definiciones sobre motivación de logro y muchos investigadores coinciden al decir: McClelland (por Maquilón, J. y Hernández, F, 2011, p.7).

Así podemos acotar también lo dicho por: Mc Clelland en 1972 sostuvo que “la motivación de logro es un proceso de planteamiento y un esfuerzo hacia el progreso y la excelencia, tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una elección comparativa con lo ejecutado anteriormente, derivando satisfacción en realizar las cosas siempre mejores”.

Ambas definiciones cobran una importancia a la hora de razonar cuanto se trabaja en aulas sobre la motivación al logro de competencias y capacidades que deben lograr los estudiantes para que alcancen un buen rendimiento académico que les sea provechoso en su presente y futuro.

Los diversos actores involucrados en la calidad educativa y para las políticas educativas se sugieren tener en cuenta la particular visión en los estudiantes del nivel secundario para la elaboración del plan anual de trabajo (PAT) y el proyecto educativo institucional (PEI) en la Institución Educativa y para el diseño curricular regional, o rutas de aprendizaje a nivel nacional. Así, como las estrategias que se dispongan estarán basadas en este conocimiento.

Teniendo en cuenta la problemática siendo ella investigada siendo ella un

proceso de planteamiento y esfuerzo hacia la excelencia y el éxito, derivando satisfacción en la vida. Según McClenlland es la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que ponen la evaluación del desempeño de una persona, en relación con estándares de esencia. (De Santamaria, 1991).

Estas diversas teorías nos hablan de la búsqueda de logros en la vida, así encontramos en el distrito de Corrales que muchos estudiantes que han egresado de esta casa de estudios y no alcanzan estos logros planteados por las teorías antes mencionadas y en los diversos diagnósticos elaborados por la comunidad educativa se alcanza a observar que muchos de estos jóvenes no tienen un proyecto de vida con los cuales ellos tengan una visión y alcancen concluir diversas carreras profesionales o técnicas que ofrece el mercado tumbesino, tal es el caso que una vez terminada su secundaria se dedican a realizar servicio de mototaxi o caso contrario trabajan en las chacras aledañas al distrito o en obras de construcción civil, a ello se suma la escasa oferta de trabajo, gobernadores que no generan proyectos ni oportunidades donde puedan trabajar.

También se debe tener en cuenta que con la desigualdad en el sistema educativo y a los bajos resultados de los estudiantes obtenidos en las pruebas de medición académica (PISA 2001, 2003, 2009, 2012). Cabe preguntarse qué hay detrás de dichos resultados: ¿Es el factor económico el único gran responsable del rendimiento académico de los estudiantes o hay otras variables que juegan un rol fundamental en el desempeño en la escuela?

Muchos investigadores creen que el rendimiento cognitivo en su totalidad, es necesario considerar las dimensiones emocionales, motivacionales y volitivas

del pensamiento. De este modo motivan los afectos y las acciones al momento de interactuar con el medio, proveyendo de sentido nuestra experiencia y poseyendo una función reguladora que nos permita adquirir conductas adaptativas (Jadue, 2002, p.14)

En las pruebas PISA 2012, Perú ha quedado el último de los 65 países que se han presentado. Hay que reconocer que en estos últimos años – desde las primeras pruebas PISA en que participó Perú el año 2001 -- la educación en Perú ha mejorado unos 60 puntos en comprensión lectora y matemática significativamente.

La Institución Educativa 7 de Enero, brinda servicios educativos por muchos años a la población estudiantil del distrito de corrales-Tumbes, por estar ubicado en Barrio Nuevo, cuenta con estudiantes provenientes de los Barrios aledaños y/o alrededores de pueblo de Corrales, que se matriculan a nivel primario y secundario en el turno de mañana y tarde, contando con la cantidad de personal docente y administrativos en un total de 95 trabajadores, actualmente cuenta con 14 aulas de material noble, en sus dos niveles primario y secundario en el presente año escolar 2017; cuenta con un departamento de Psicología y en uno de sus estudios se detectó a adolescentes que provienen de hogares disfuncionales, padres separados y con cargas familiares muy grandes que prácticamente falta la atención en alimentación, vestido, salud y educación así como a los servicios básicos en el hogar y que un gran porcentaje de estos estudiantes tienen amistades que participan en pandillas, en el consumo de drogas legales e ilegales, delincuencia entre otros males sociales, Jóvenes y adolescentes que son vulnerables a caer en estos

problemas sociales, es donde se ve la importancia de un trabajo tutorial, docentes y psicólogo para activar la motivación al logro de metas y objetivos en los estudiantes de esta Institución Educativa.

Teniendo en cuenta lo anterior se consideró la pertinencia de la realización de la presente investigación planteando el siguiente problema:

¿Cuáles son los niveles de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015?

Para resolver la interrogante antes mencionada se planteó los siguientes objetivos.

Identificar los niveles de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.

Determinar los niveles de las dimensiones de motivación de logro según edades de 11,12,13,14 y 15 en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.

Determinar los niveles de las dimensiones de motivación de logro según sexo Masculino y Femenino en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.

Justificándose esta investigación los niveles de motivación de logro en los estudiantes de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales - Tumbes, para conocer y determinar cómo intervenir para que sea un factor

de cambio positiva, además sirve como una base en futuras investigaciones vinculadas al tema; sirviendo como guía en los factores que interfieren en el adecuado desempeño académico de los estudiantes; desde el punto de vista de la motivación intrínseca y extrínseca, así mismo agencia información relevante para ayudar a desarrollar programas para estudiantes con problemas de motivación, dirigidos a optimizar su rendimiento académico.

Finalmente la realización del presente trabajo permitirá tener una visión de la problemática educativa en especial a temprana edad y además plantear medidas que de alguna manera aporten con soluciones a esta problemática que atraviesa la población estudiantil del segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.

El presente estudio se organizó en capítulos para su mejor comprensión: Capítulo I; se encuentra la introducción, el planteamiento del problema, enunciado, objetivos y justificación; Capítulo II; se encuentra los antecedentes, las bases teóricas y la hipótesis; Capítulo III; se ubica la metodología y en él, Capítulo IV; resultados, análisis de resultados, V; conclusiones, recomendaciones, se concluye con las referencias bibliográficas y anexos.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

González & Ruíz (2016) realizó un estudio titulado. *Motivación de logro y lenguaje escrito en adolescentes españoles*. Universidad de Murcia – España. La mayoría de los estudios sobre lectura y escritura analizan su relación con factores cognitivos-lingüísticos, siendo menos frecuentes los relacionados con la motivación. Este estudio analiza la relación de la motivación de logro con la composición escrita y la comprensión lectora en adolescentes españoles. La muestra está formada por 203 sujetos de 1º (ME=12.4, DT=1.28), 2º (ME=13.6, DT=1.02) y 3º (ME=14.2, DT=1.34) de Educación Secundaria Obligatoria, de clase sociocultural media, con niveles intelectuales normales y sin déficits físicos, psíquicos o sensoriales. Se evalúa la motivación de logro en función de la frecuencia de pensamientos relacionados con la realización de las tareas académicas. La composición escrita fue evaluada en términos de progresión temática, conocimiento semántico, morfosintáctico y metacognición. La comprensión lectora se evaluó en términos de selección y organización de ideas, conocimiento semántico, morfosintáctico y metacognición. El diseño es transversal y se realiza análisis de regresión lineal. Los resultados obtenidos indican que la motivación de logro explica un 17% de la composición 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.

Becerra & Reidl (2015) efectuaron indagaciones sobre. *Motivación, autoeficacia, estilo atribucional y rendimiento escolar de estudiantes de bachillerato*. Universidad Nacional Autónoma de México. Los objetivos de investigación de este estudio fueron: 1) explicar si había diferencias en la motivación, la autoeficacia, el estilo atribucional y el rendimiento escolar de estudiantes de bachillerato, de acuerdo con variables sociodemográficas; 2) identificar si dichas variables predicen el rendimiento escolar; y, 3) describir las causas a las que los estudiantes atribuyen su rendimiento. La variable criterio fue el IADE, que integra el promedio escolar y los créditos acumulados. El estudio se desarrolló en dos fases, con un diseño mixto. En la Fase I participaron 1 453 estudiantes, para adaptar y validar instrumentos y responder a los objetivos mencionados. En la Fase II participaron, en dos grupos focales, 15 alumnos de bajo rendimiento y 15 de alto. En los resultados destaca que ninguna variable sociodemográfica explicó el criterio, pero las variables cognoscitivas-motivacionales sí lo hicieron. Los estudiantes atribuyeron su rendimiento a causas internas. Se concluye que es importante estudiar las variables que influyen el desempeño escolar, desarrollando modelos que integren variables académicas y cognitivo-motivacionales.

Gómez & Jiménez (2015) argumento información confiable para su estudio titulado. *Estudio de la motivación de logro y orientación motivacional en estudiantes de educación física*. Universidad de Murcia (España). El objetivo de este trabajo es analizar la motivación de logro y la orientación motivacional en función del sexo y el nivel educativo del alumnado. La muestra de la investigación estuvo compuesta de 228 estudiantes (121 chicos y 107 chicas), con edades comprendidas entre los 10 y los 15 años (M=12,31; D.T.=1,61). Se administró el Test AMPET de motivación de logro y la escala de las orientaciones de meta en el ejercicio. Los resultados obtenidos han mostrado unos niveles superiores de orientación hacia el ego y competencia motriz percibida, en los chicos y en los estudiantes de secundaria; así como unos mayores niveles de orientación a la tarea y ansiedad ante el fracaso y el estrés en las chicas y en los estudiantes de primaria. Además, una mayor orientación hacia el ego producirá unos niveles mayores de competencia percibida mientras que una orientación hacia la tarea producirá mayores niveles de compromiso y entrega en el deporte.

Rivera (2013) busco información confiable para su estudio titulado. *La motivación del alumno y su relación con el rendimiento académico en los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de Comayagüela, M.D.C., durante el año lectivo 2013*. Cuyo objetivo general fue. Analizar como la motivación incide en el rendimiento académico de los estudiantes de

Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de la Colonia Iberia de Comayagüela M.D.C. durante el año lectivo 2013. Este estudio es de tipo cuantitativo no experimental ya que no hay manipulación de variables, solo se observará el fenómeno en su contexto natural para luego analizarlo (Hernández, Collado y Lucio, 2006). Tiene un componente cualitativo con la escala tipo Líkert, para evaluar la motivación y un componente cuantitativo que son los promedios de los estudiantes. Esta investigación es de corte transversal ya que se recolectaron datos en un solo momento para describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Hernández, et. al.2006. Es correlacional porque describe las relaciones entre las variables, motivación intrínseca y extrínseca del alumno y como éstas influyen en el rendimiento académico de los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria. La población son todos los alumnos que cursan la carrera de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria en el Instituto República Federal de México de la Colonia Iberia de Comayagüela, Municipio del Distrito Central durante el primer semestre del año 2013. No se calculará la muestra debido a que la población es de 107 estudiantes distribuidos en los tres cursos del bachillerato. Concluyendo que más de la mitad de la población, el 58.9% le da mucha importancia a la colaboración entre compañeros para estudiar y realizar tareas y 15% bastante importancia y un porcentaje muy bajo pero no

insignificante del 4.7% no le prestan ninguna importancia, 5.6% muy poca importancia y 6.5% poca importancia.

Palomino (2012) realizó la presente investigación titulada. *Creencias, actitudes y motivación hacia el aprendizaje de ele por parte de adolescentes sicilianos sin conocimientos previos de español*. En Italia, la universidad de Jaén, con un estudio etnográfico-descriptivo en el contexto de una comunidad de la Sicilia sudoriental, tiene un enfoque del constructivismo social, de tipo etnográfico-descriptivo con una población hispanófono en la localidad en la que se lleva a cabo la investigación (en adelante, el Pueblo), con una muestra de la población estudiantil representada por los alumnos del último curso de la única escuela secundaria, su metodología cualitativa que incorpora tanto las técnicas descriptivas e instrumentos de la investigación por encuesta, sus resultados son: La investigadora ha encontrado estudios sobre creencias o actitudes en relación con una situación de aprendizaje de español LE dentro de un contexto educativo, en los que el investigador normalmente es el profesor de la LE de los participantes, como el de Constanzo (2010), pero no ha encontrado estudios centrados en las creencias, actitudes y motivación hacia el aprendizaje del español LE por parte de jóvenes que no lo han estudiado nunca y a los que no se les ofrece la posibilidad de estudiarlo en los centros educativos de su comunidad.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Cartolin & Ccoyllo (2014) indagaron incesantemente para su estudio titulado. *Relación entre el clima motivacional y el rendimiento escolar en los estudiantes de 1° a 5° grado de secundaria de la Institución Educativa particular Ciro Alegría Bazán, UGEL N° 07*. Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle. El presente estudio es de tipo descriptivo comparativo. Su población estuvo constituida por 95 estudiantes, del cual se tomó una muestra representativa de 15 integrantes (14,3 %) que cursan desde el 1° al 5° grado de secundaria. Como instrumento de investigación, se utilizó el Cuestionario Clima Motivacional de Clase –CMC-1- por Alonso y García (1987). Según los resultados, se acepta la hipótesis alterna, ya que existen diferencias significativas en el clima motivacional de la clase.

Ruiz (2013) elaboró una investigación a la que título. *El rendimiento académico, afectividad hacia el aprendizaje y atribución relacionada a la motivación de logro, en alumnos de matemáticas de secundaria*”, en Lima-Perú, con el siguiente objetivos general son atribución causal de motivación de logro en matemáticas, afectividad hacia el aprendizaje de matemáticas y rendimiento académico en matemáticas, la población estuvo conformada por estudiantes de educación secundaria de sectores socio económicos medio bajo de los distritos de Lima (S.J.L., Comas y Vitarte), alumnos del tercero, cuarto y quinto de secundaria entre las edades de 13 y 17 años; se empleó un diseño descriptivo – correlacional

cuyos criterios de inclusión en la muestra provenientes de un sector socioeconómico medio bajo tanto de varones como de mujeres, utilizando la técnica e instrumento de recolección de datos socio demográficos, institución de procedencia, edad, sexo, grado de estudios, rendimiento académico auto percibido en matemáticas, etc. En intervalos de 20 – 18, 17 – 15, 14 – 12, y de 11 a menos en la escala atribucional de motivación de logro, EAML (Manassero y Vásquez, 1998- 2000), prueba de 22 ítems de diferencial semántico, contrabalanceada, que evalúa las atribuciones vinculadas con la motivación de logro, los ítems se agrupan internamente en cinco factores denominados motivación de interés, motivación de tarea/capacidad, motivación de esfuerzo, motivación de examen y motivación del profesor, arrojando una confiabilidad de $\alpha=0.839$ en una muestra de validación (N=405) con alumnos de distintos NSE y dependencia administrativa de sus establecimientos (Manassero y Vásquez, 2000). En la presente investigación se obtuvo un coeficiente de validez V de Aiken 0.90 y un coeficiente Alpha de Cronbach de 0.885.

Barrera, Curasma & Gonzales (2012) indagaron en diversas fuentes confiables para realizar su estudio al que titularon. *La motivación y su relación con el aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes del cuarto grado de secundaria de la Institución Educativa Manuel Gonzales Prada de Huaycán, Vitarte 2012*. Universidad Nacional de

Educación Enrique Guzmán y Valle, Lima-Perú. Esta investigación establece la relación entre la motivación y el aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes del 4to grado de educación secundaria de la Institución Educativa Manuel Gonzales Prada, 2012. Esta investigación fue de tipo sustantiva, de método descriptivo y de diseño correlacional. Hemos utilizado dos cuestionarios que fueron validados por juicio de expertos y por la prueba de confiabilidad en el que obtuvieron 0,836 (fuerte confiabilidad) mediante el coeficiente Alfa de Cronbach para el cuestionario de motivación y 0,850 (fuerte confiabilidad) también mediante el coeficiente Alfa de Cronbach para el aprendizaje del Idioma inglés. Después de aplicar la prueba de hipótesis, se comprobó que las hipótesis son válidas; Porque Existe relación positiva, moderada y significativa entre la motivación y el aprendizaje del idioma Inglés en los estudiantes del 4to año de educación secundaria de la institución educativa Manuel Gonzales Prada de Huaycán-Vitarte, 2012.

Vivar (2012) profundizo su investigación a la que título, *La motivación para el aprendizaje y su relación con el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria de la institución educativa “Fe y Alegría N° 49”-Piura, 2012*. Universidad de Piura, su objetivo general fue Determinar la relación que existe entre la motivación para el aprendizaje y el rendimiento académico en el área de Inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria de la institución educativa “Fe y

Alegría N° 49"-Piura, 2012. Finalmente, con los resultados obtenidos de la comparación entre las dos variables mencionadas se pudo determinar el nivel de relación que existe entre la motivación para el aprendizaje y el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria de la institución antes mencionada.

2.1.3. Antecedentes locales

Rosales (2015) ejecuto un estudio al que título, *Relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015*, Universidad ULADECH-Tumbes-Perú. Su estudio fue de tipo descriptivo correlacional y de corte transversal tuvo como objetivo general determinar la relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015. Se seleccionó aleatoriamente una muestra conformada por un total de 134 estudiantes; a los cuales se aplicó la escala de locus de control y la escala de motivación de logro. Para el análisis de los datos, se utilizó el programa estadístico SPSS versión 22.0. Y para la contrastación de hipótesis, se utilizó la prueba no paramétrica de Tau- c de Kendall. Asimismo, para la elaboración de tablas y gráficos se utilizó el software Microsoft Excel 2010. De los resultados obtenidos y de la contrastación de hipótesis se concluye que no existe relación significativa entre locus

de control y la motivación de logro según la edad, sexo y sección de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015.

Gutiérrez (2015) selecciono información para elaborar su investigación titulada. *Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015*. Universidad Los Ángeles de Chimbote, Tumbes-Perú. 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. Tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015. Se trabajó con una muestra conformada por 140 estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria. El instrumento aplicado fue Escala de Motivación de Logro que consta de 18 preguntas, elaborado por el Dr. Luis Vicuña Peri. (ML-1), gozando de validez y confiabilidad. Se encontró que el 41.0% de estudiantes se ubican en el nivel tendencia alto de Motivación de Logro; en Poder 39% tendencia alto, y Filiación 39% en tendencia alto.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Motivación De Logro

La Motivación de Logro ha sido definida por Atkinson como “la disposición relativamente estable de buscar el éxito o el logro”. Según

McClelland “es la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que suponen la evaluación del desempeño de una persona, en relación con estándares de excelencia” (De Santamaría, 1991). Los estándares de excelencia pueden estar en relación con la tarea (desempeñar una tarea con éxito), con uno mismo (rendir cada vez mejor y más) o con los demás (rendir más y mejor que los otros) (Barberá y Molero, 1996).

La motivación al logro se ha concebido como un rasgo de personalidad relacionado con la búsqueda de independencia y la maestría, así como con el deseo de la gente de alcanzar la excelencia y de fijarse y cumplir metas personales (Clark, Varadajan y Pride, 1994) . Citado en Palomar y Lanzagorta (2005).

La personalidad del adolescente también apunta a reforzar su motivación ya sea esta intrínseca o extrínseca, el colegio es un ente muy ideal para el incremento de la motivación de logro en los estudiantes sean del nivel que sea o de las modalidades que tiene el sistema educativo.

Es muy importante descubrir o saber a través de diversas estrategias o medios conocer cuan motivados están los adolescentes porque de ello depende el buen desempeño escolar y su capacidad para realizar soluciones ante problemas que debe enfrentar en su diario vivir ya sea en un nivel escolar, familia o la sociedad misma.

La motivación de logro escolar se define como la disposición de una persona a hacer mejor las cosas, a tener éxito y a sentirse competente (McClelland, 1989). La autoeficacia académica se refiere a la

convicción subjetiva de los individuos, acerca de sus propias capacidades, para poder organizar y ejecutar las acciones requeridas para completar exitosamente una tarea académica (Bandura, 1997). El estilo atribucional académico es la tendencia de una persona a interpretar las causas de los eventos escolares y atribuirlos a determinadas categorías definidas por las dimensiones: locus de control, estabilidad, controlabilidad y especificidad (Peterson y Barret, 1987; Peterson et al., 1982; Weiner, 1985; Weiner, 1992).

La motivación debería ser planteada en el plano educativo para con los adolescentes como un objetivo, utiliza los recursos adecuados y mantiene una determinada conducta, con el propósito de lograr una meta. O Según Bisquerra (2000): Define a la motivación como un constructo teórico-hipotético que designa un proceso complejo que causa la conducta. En la motivación intervienen múltiples variables (biológicas y adquiridas) que influyen en la activación, direccionalidad, intensidad y coordinación del comportamiento encaminado a lograr determinadas metas. O Herrera, Ramírez, Roa y Herrera (2004) indican que la motivación es una de las claves explicativas más importantes de la conducta humana con respecto al porqué del comportamiento. Es decir, la motivación representa lo que originariamente determina que la persona inicie una acción (activación), se dirija hacia un objetivo (dirección) y persista en alcanzarlo (mantenimiento).

2.2.2.1. La motivación al logro y sus componentes

- el deseo de lograrlo
- el deseo de no fallar

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

Por ello, las personas con alta motivación al logro:

- evitan tareas fáciles
- saben establecer metas
- desean mejorar siempre
- desean desarrollarse en todos los ámbitos lo máximo que puedan
- buscan asumir la responsabilidad para solucionar problemas
- luchan por el logro personal
- La importancia de la motivación al logro ha sido demostrada en numerosos estudios.

2.2.2.2. Cuáles son las características de las personas con necesidad de LOGRO?

- Buscan el triunfo de forma activa. Se ocupan de buscar soluciones y lo demuestran viendo cada situación como un desafío o reto a superar.

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

a) La motivación

La motivación es un estado interno (Casas, Carranza & Ruiz 2011). Que: “activa, dirige y mantiene la conducta, además

implica impulsos o fuerzas que nos dan energía y nos dirigen a actuar de la manera en que lo hacemos” (Díaz, 2001, p. 67).

Las conductas son muy importantes y por ello cobra una vital importancia la educación impartida en el hogar y junto a ello la motivación de que inculque a los niños se reforzara en su adolescencia en el colegio.

Gómez (2012) describe el proceso de motivación de Fernández – Abascal y estima que el proceso motivacional realmente comienza cuando uno o varios determinantes motivacionales provocan en el individuo las condiciones necesarias para que este adquiera la intención de iniciar una conducta específica.

Se puede observar en diferentes tipos de literatura educativa que la motivación en los adolescentes es crucial para su aprendizaje si los mismos se encuentran en niveles altos de motivación más efectivo será su aprendizaje y su desempeño aumentara viéndose reflejado en calificaciones y aprobaciones del año lectivo.

Choliz (2004), aduce que una de las evidencias que ha causado mayor consideración en el análisis de la conducta motivada es el hecho de que en ocasiones una persona pueda dedicarse con gran interés y esfuerzo a una actividad, sin que aparentemente obtenga beneficio alguno por realizarla.

Los esfuerzos que puedan hacer los adolescentes motivados muchas veces son observables o perceptibles a través de

conductas, comportamientos y actitudes que van encaminándolos a logros que los llenan de satisfacción y buscan la competencia con los otros para que la motivación continúe sacando a relucir la motivación intrínseca.

Maslow citado por Quintero (2011), propone su “Teoría de la Motivación Humana” la cual tiene sus raíces en las ciencias sociales y fue ampliamente utilizada en el campo de la psicología clínica; a su vez, se ha convertido en una de las principales teorías en el campo de la motivación, y el desarrollo y comportamiento organizacional.

De todo lo investigado queda como un legado para las siguientes investigaciones que se realicen como bases teóricas que van a seguir enriqueciendo el conocimiento científico.

b) Consideraciones sobre la motivación de logro.

La gente con alta motivación de logro posee las siguientes características:

- Actuación en términos de excelencia.
- Responsabilidad individual.
- Tiende a rodearse, para alcanzar sus metas, de colaboradores expertos y técnicos, más que de personas a quienes lo una un sentimiento afiliativo.
- Desea controlar su destino, lo cual equivale a que no confía en el azar.

- Asume riesgos moderados.
- Siente que el tiempo pasa rápido, lo que equivale a que hace un uso eficiente del tiempo.
- Sus metas se proyectan en el tiempo a mediano y largo plazo.
- Mantiene una actitud positiva, objetiva y realista.
- Es capaz de diferir la obtención de una meta valiosa sacrificando metas de menor valor inmediatamente obtenibles (diferimiento de la recompensa).

c) ¿Qué es sentirse motivado?

Podríamos decir que la motivación es un proceso que nos permite adaptarnos al medio; nos activa y dirige nuestra forma de actuar hacia una meta, basada en nuestra capacidad de elegir libremente o no. Hay personas que necesitan constantemente de la motivación extrínseca, es decir regulada por el ambiente y el aprendizaje esperando algo a cambio: un premio o recompensa. Otras en cambio lo hacen basados en su motivación intrínseca, por el placer que les produce el mero hecho de realizar la actividad. No esperan dinero o bienes materiales; simplemente gozan con lo que hacen.

d) Ciclo Motivacional:

En cuanto a la motivación, podríamos decir que tiene

diversas etapas, las cuales forman parte del siguiente ciclo:

El ciclo anterior ilustra un círculo completo, en el cual se logra un equilibrio si las personas obtienen la satisfacción. La satisfacción con el trabajo refleja el grado de satisfacción de necesidades que se deriva del trabajo o se experimenta en él.

En el caso de que sea imposible la satisfacción de la necesidad, el ciclo motivacional quedaría ilustrado de la siguiente forma:

Esto provoca la frustración de la persona. Ahora bien podríamos mencionar a qué nos referimos con este concepto.

Frustración es aquella que ocurre cuando la persona se mueve hacia una meta y se encuentra con algún obstáculo. La frustración puede llevarla tanto a actividades positivas, como constructivas o bien formas de comportamiento no constructivo, inclusive la agresión, retraimiento y resignación.

También puede ocurrir que la frustración aumente la energía que se dirige hacia la solución del problema, o puede suceder que ésta sea el origen de muchos progresos tecnológicos, científicos y culturales en la historia.

Esta frustración lleva al individuo a ciertas reacciones:

Desorganización del comportamiento

- Agresividad
- Reacciones emocionales

- Alineación y apatía.

2.2.3. Características de motivación

a) La intensidad. En la intensidad energizante de la motivación oscilamos desde la apatía o letargia hasta el estado de máxima alerta y de capacidad de respuesta. Muchos sufrimos este abanico de situaciones cada día: nos despertamos por la mañana incapaces de reaccionar y pensar, y poco a poco nos vamos entonando y cogiendo impulso para tomar decisiones a lo largo de la mañana. En muy pocas horas, a veces basta una hora, pasamos de la apatía extrema a la acción vertiginosa. Es un proceso en el que se va incrementando nuestro estado interno de vigilia, un proceso de activación, de tensión dinamizadora, de movilización de nuestra energía.

b) La direccionalidad. Este aspecto de la motivación se refiere a la cualidad de nuestras acciones y tendencias. Pertenece a las variaciones en los tipos de objetivos o de antecedentes a los que un individuo responde. Puede que un individuo realice un largo desplazamiento porque tiene hambre y necesita comprar comida, o puede que lo haga porque tiene ganas de acudir a un espectáculo.

c) La variabilidad. La acción varía según los individuos y según las circunstancias del momento. ¿Qué es lo que suele motivar a esta persona? ¿Qué es lo que más le puede motivar en este momento?

Puede tratarse de un momento circunstancial (me motiva ahora el hambre porque no he comido; o aunque tengo hambre no me voy a comer porque prefiero acudir a una cita interesante). O puede tratarse de una tendencia reflejada por la experiencia (me motiva especialmente el componente artístico).

2.2.4. Factores de la motivación

La motivación también puede ser debida a factores intrínsecos y factores extrínsecos. Los primeros vienen del entendimiento personal del mundo y los segundos vienen de la incentivación externa de ciertos factores.

2.2.4.1. Factores extrínsecos

Todos estos factores pueden incrementarse o decrecer en el espacio alrededor del individuo, sin embargo, los factores intrínsecos dependen del significado que le da la persona a lo que hace. Si bien es cierto, los llamados factores extrínsecos también dependen de esta interpretación de la persona, éstos pueden cambiarse radicalmente de forma muy rápida mientras que los intrínsecos requieren de un trabajo de asimilación más adecuado a la mente del individuo. Los factores intrínsecos tratan de los deseos de las personas de hacer cosas por el hecho de considerarlas importantes o interesantes.

Existen tres factores intrínsecos importantes.

Autonomía: El impulso que dirige nuestras vidas, libertad para tener

control sobre lo hacemos

Propósito: La intención de hacer lo que hacemos por servicio a algo más grande que nosotros mismos.

a) Motivación de intimidad

Páez et al. (2001) sostuvieron que el valor individual de benevolencia y el colectivo de Compromiso Igualitario, se vinculan a adjetivos como responsable, reflejando la valoración del refuerzo del bienestar de las personas con las que se tiene un contacto frecuente. El valor individual de Seguridad y el colectivo de Conservación en parte, están vinculados a la armonía y estabilidad en las relaciones sociales que se pueden relacionar también en parte con la motivación de Intimidad. Los adjetivos de seguridad y orden social se asocian a estos valores.

b) Motivación de afiliación

Páez et al. (2001) refirieron que las condiciones de aislamiento, de amenaza, que inducen miedo/ansiedad, activan las conductas afiliativas. El valor individual de Conformidad, vinculado a limitar las acciones que cuestionen a normas y otros significativos y el valor individual de Tradición, relacionado con respetar las normas y costumbres, se pueden vincular a la motivación de Afiliación. Los adjetivos asociados a Conformidad son educados, obedientes y autodisciplinados, y los relacionados con el segundo valor son

respeto por la tradición, moderado, aceptando su lugar en la vida. A nivel colectivo o macro-social, un conjunto de valores de Conservación reúne los valores de conformidad, tradición y seguridad. La conformidad y tradición son valores culturales más típicos de personas colectivistas verticales.

Las relaciones íntimas y afiliativas no están tan predeterminadas por la pertenencia y decisiones grupales, por lo que las personas deben adquirirlas y construirlas. El carácter voluntario y problemático de las relaciones de amistad sugeriría que la necesidad de afiliación pueda ser más alta en culturas individualistas. Desde otro punto de vista, mientras en Occidente la motivación de afiliación e intimidad (deseo de cuidar y ser cuidado por otros) son ortogonales con la motivación de logro, en Japón las personas altas en motivación de logro también eran altas en motivación de afiliación y viceversa (Páez et al. 2001).

2.2.5. Objetos de la motivación y efectos sobre el comportamiento

Rendimiento.- realización de tareas difíciles. Poder comprender con otros y sus peraltos si es posible.

Humillación.- someterse pasivamente a otros atraer deliberadamente sobre si censuras u críticas ("cultivar" su inferioridad)

Tendencia social dirigirse a otros activamente, disfrutar con el trato, ganarse amigos y conservar su amistad.

Agresión.- querer vencer obstáculos a la fuerza. Alejar activamente

frustraciones y en general, todas clase de ataques y tomar el desquite. Ridiculizar a otras personas, denigrarlas, atacarlas de hecho menospreciar sus trabajos, etc.

Independencia.- liberarse de obligaciones y de limitaciones. Adquirir la independencia necesaria para realizar la labor que mas agrade.

Inflexibilidad.- no tolerar el fracaso y reaccionar frente a el con redoblado empeño. Vender las debilidades propias y procurar siempre dar satisfacción a la propia estima.

Sometimiento.- admirar a los que ocupan puestos elevados y estar dispuestos a servirlos. Celos de serles útil.

Defensa propia.- defenderse contra ataques de toda clase, contra críticas y cesuras. Justificarse y defender la actitud propia, incluso cuando no es necesario.

Afirma de si mismo.- imponerse a los demás. Luchar demás e incluir en ellos.

Tendencia exhibicionista.- impresiona a los demás destacando méritos personas los propia persona o los propios méritos. Presumir.

Gustar de ser visto y escuchado por los otros.

Evitación de peligros.- mucho cuidado en evitar daños físicos m eludir por todos los medios todo lo que pueda originar dolor, fracaso, enfermedad o muerte.

Disposición a la ayuda.- ayudar a los enfermos o inválidos, y preocuparse de ellos.

Orden- tratar personas y cosas con cierta mesura .buscar el orden y el

aseo.

Juego.- ocupar el tiempo libre en juegos, reuniones y deportes. Reír mucho y tener mucho humor.

Orgullo.- no interesa por las personas que ocupan una posición subordinada o baja. Hacerse "superior" ante los demás

2.2.6. Perspectivas de la motivación de logro

La existencia de perspectivas dentro del plano motivacional trae consigo diferentes alcanzas útiles al momento de analizar y argumentar información para consensuar y plasmar información confiable y razonada por ello: “si en una situación dada a una persona hace algo que es seguido inmediatamente por un reforzador positivo, es más probable que esa persona haga de nuevo la misma cosa cuando se enfrente a una situación familiar”. Las recompensas o incentivos ya identificados que aumentan el impulso a satisfacer esos deseos. Un motivador es algo que influye poderosamente en la conducta de una persona.

Asimismo, se señalan diferencias entre motivación y satisfacción. La motivación se refiere al impulso y esfuerzo por lograr una meta, mientras que la satisfacción al gusto que se experimenta una vez alcanzada la meta. Es decir, la motivación implica un impulso hacia un resultado, en tanto que la satisfacción es la experiencia del resultado.

2.2.6.1. Perspectiva humana

La perspectiva humanista enfatiza en la capacidad de la persona para lograr su crecimiento, sus características positivas y la libertad para elegir su destino. O Dentro de esta perspectiva se ubica la Teoría de las necesidades propuesta por Abraham H. Maslow, quien concibió las necesidades humanas ordenadas según una jerarquía donde unas son prioritarias y sólo cuando estas están cubiertas, se puede ascender a necesidades de orden superior. Una vez satisfechas una serie de necesidades, estas dejan de fungir como motivadores. De acuerdo con la teoría de Maslow (citado por Santrock, 2002) las necesidades se satisfacen en el siguiente orden, primero las necesidades básicas y luego las necesidades más altas: Necesidades fisiológicas: se relacionan con el ser humano como ser biológico. Son las necesidades básicas.

Todas las personas necesitamos cubrir necesidades básicas como la alimentación, la salud, un techo, la educación, la recreación y descanso entre otras que se van adquiriendo de acuerdo al estatus social que se va alcanzando por lo motivado que se pueda sentir un ser humano en el logro de sus objetivos y metas.

Necesidades de seguridad: Son aquellas que conducen a la persona a librarse de riesgos físicos, de lograr estabilidad, organizar y estructurar el entorno; es decir, de asegurar la sobrevivencia.

Necesidad social: Como seres sociales, las personas experimentan la necesidad de relacionarse con las demás, de ser aceptadas, de

pertenecer. Se relacionan con el deseo de recibir el afecto de familiares, amigos y amigas y de una pareja.

Necesidades de estima: Se relacionan con el sentirse bien acerca de sí mismo, de sentirse un ser digno con prestigio. Todas las personas tienen necesidad de una buena valoración de sí mismas, de respeto, de una autoestima positiva, que implica también la estima de otros seres humanos.

Necesidades de autorrealización: De acuerdo con Valdés (2005) se les conocen también como necesidades de crecimiento, de realización del propio potencial, de realizar lo que a la persona le agrada y poder lograrlo. Se relacionan con la autoestima. Entre estas pueden citarse la autonomía, la independencia y el autocontrol.

Trechera (2005) señala: El proceso de maduración humana se enriquece durante toda la vida. Siempre podemos desarrollar nuevas posibilidades. Esta necesidad se caracterizaría por mantener viva la tendencia para hacer realidad ese deseo de llegar a ser cada vez más persona. La insatisfacción de las necesidades señaladas en esta jerarquía tiene un impacto emocional importante, según indica Bisquerra (2000).

Por otra parte, Valdés (2005) explica que Maslow descubrió dos necesidades adicionales que experimentan aquellas personas que han satisfecho las cinco mencionadas anteriormente, a las que llamó cognitivas, estas son: • Necesidades de conocer y entender el mundo que rodea a la persona y la naturaleza. • Necesidad de

satisfacción estética, referida a las necesidades de belleza, simetría y arte en general.

2.2.6.2. Perspectiva cognitiva

Las teorías cognitivas enfatizan que lo que la persona piensa sobre lo que puede ocurrir es importante para determinar lo que efectivamente sucede (Ajello, 2003). El sistema cognitivo es el que recibe y envía información a los otros sistemas: afectivo, comportamental y fisiológico, y regula el comportamiento de estos poniendo en marcha o inhibiendo ciertas respuestas en función del significado que le da a la información de que dispone. De esta forma, las ideas, creencias y opiniones que tenga la persona sobre sí y sobre sus habilidades determinan el tipo y la duración del esfuerzo que realiza y, por tanto, el resultado de sus acciones. Esas tesis son compartidas por Santrock (2002), quien indica que, de acuerdo con la perspectiva cognitiva, los pensamientos, en el caso concreto de la persona estudiante, guían su motivación.

Los autores Pintrich, Schunk, Ertmer y Zimmerman (citados por Santrock, 2002), refieren la teoría cognitiva se centra en ideas tales como la motivación interna de logro de las personas, sus atribuciones acerca del éxito o del fracaso y sus creencias sobre lo que pueden controlar de forma efectiva en su ambiente, de igual manera que la importancia del establecimiento de metas, el planeamiento y el monitoreo del progreso hacia una meta. O Teoría de las expectativas

de Vroom: considera que las personas se motivan a realizar cosas y esforzarse por lograr un alto desempeño para alcanzar una meta si creen en su valor, si están seguras de que lo que harán contribuirá a lograrla y si saben que una vez que alcancen la meta recibirán una recompensa, de tal manera que el esfuerzo realizado ha valido la pena.

Para Vroom (1964), la motivación es el resultado de tres variables: valencia, expectativas e instrumentalidad. O La valencia se refiere al valor que la persona aporta a cierta actividad, el deseo o interés que tiene en realizarla. Las expectativas se definen como las creencias sobre la probabilidad de que un acto irá seguido de un determinado resultado.

La instrumentalidad se refiere a la consideración que la persona hace respecto de que si logra un determinado resultado, este servirá de algo. Esto quiere decir que, si una persona no se siente capaz, piensa que el esfuerzo realizado no va a tener repercusión o no tiene interés por la tarea, no tendrá motivación para llevarla a cabo o García (2008) explica que la teoría de Vroom señala que la motivación de las personas para hacer algo estará determinada por el valor que asignen al resultado de su esfuerzo (ya sea positivo o negativo), multiplicado por la confianza que tienen de que sus esfuerzos contribuirán materialmente a la consecución de la meta.

Porter y Lawer elaboraron un modelo de motivación más completo basado en la Teoría de las expectativas de Vroom (García, 2008) que

propone que el desempeño en la realización de tareas o el cumplimiento de metas está determinado esencialmente por el esfuerzo aplicado. También, influye la habilidad de la persona, sus conocimientos y destrezas para realizar el trabajo y su percepción de lo que es la tarea requerida. El desempeño permite obtener recompensas intrínsecas, tales como la sensación de logro o autorrealización, y recompensas extrínsecas, como el prestigio.

2.2.7. ¿Cuáles son las características de las personas con necesidad de logro?

Buscan el triunfo de forma activa. Se ocupan de buscar soluciones y lo demuestran viendo cada situación como un desafío o reto a superar.

Son personas que evitan la rutina, pues me atrevería a decir que les aburre.

Su objetivo es conseguir desafíos nuevos que le permitan ir superando obstáculos en forma creativa e innovadora.

No creen en la suerte, pues ella es mera probabilidad estadística.

Confían plenamente en su esfuerzo como mejor aliada para conseguir el éxito.

Son capaces de asumir riesgos, pero con los pies bien en la tierra.

Conscientes de sus capacidades, midiendo y asumiendo las consecuencias de su actuar.

Realizan las cosas por el gusto de hacerlas lo mejor posible.

Buscan el control de su propia conducta y se sienten seguros de sí mismos.

Sus metas implican un reto de carácter moderado, capaces de lograr sin extrema facilidad y sin máxima dificultad. De esa manera, aprenden cosas nuevas y logran lo que se proponen aumentando su autoestima.

Son características óptimas de personas con capacidades directivas; filántropas; emprendedoras; etc.

2.2.8. La motivación al logro y sus componentes

El deseo de lograrlo

El deseo de no fallar

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

Por ello, las personas con alta motivación al logro:

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

La importancia de la motivación al logro ha sido demostrada en numerosos estudios. A nivel laboral, personal y educativo se ha comprobado que hay una relación directa entre la motivación al logro y el éxito (entendido como el logro de los objetivos propuestos) en estos tres ámbitos.

2.2.9. Claves para motivarse

1. Motivación diaria. Es necesario mantener el estado emocional a lo largo del tiempo de forma consistente, si no, acabará desapareciendo.
2. Objetivo claro y atractivo. El motivo que perseguimos debe ser lo suficientemente atractivo como para generar un deseo importante que incite a la acción.
3. Asunción de responsabilidad. Debes asumir que eres el único responsable de tus resultados, y que estos dependen exclusivamente de ti.
4. Elige los puntos de referencia adecuados. Definir un estándar elevado, a partir de ejemplos de otras personas que te inspiren puede ser una clave para el desarrollo de la motivación personal.

Etapas del ciclo motivacional, que implica la satisfacción de una necesidad.

En el ciclo motivacional descrito anteriormente, la necesidad se ha satisfecha. A medida que el ciclo se repite, el aprendizaje y la

repetición (refuerzos) hacen que los comportamientos se vuelvan más eficaces en la satisfacción de ciertas necesidades

Una vez satisfecha la necesidad, deja de ser motivación de comportamiento, puesto que ya no causa tensión inconformidad.

Algunas veces la necesidades no puede en el ciclo motivacional, y puede originar frustración, o en algunas casos, compensación (transferencia hacia otro objeto, persona o institución

Cuando se presenta la frustración en el ciclo motivacional, la tensión que provoca el surgimiento de la necesidad encuentra una barrera u obstáculo que impide su liberación, al no hallar la salida normal, la tensión representada en el organismo busca una vía indirecta de salida, bien sea mediante lo psicológico (agresividad, descontento, tensión emocional, apatía, indiferencia, etc.), bien mediante lo fisiológico (tensión nervioso, insomnio, repercusiones cardiacas o digestivas, etc.)

2.2.10. Teorías relacionadas a la motivación de logro

Se piensa que los dos tipos de motivación (intrínseca y extrínseca) eran aditivos, y podrían ser combinados para producir un nivel máximo de motivación. De hecho, la motivación extrínseca puede ser útil para iniciar una actividad, pero esta puede ser después mantenida mediante los motivadores intrínsecos de esta.

2.2.10.1. Teoría de la motivación intrínseca

La motivación intrínseca se ha estudiado intensamente por los psicólogos educativos, y muchos de estos estudios han descubierto que está asociada con altos logros educativos y disfrute de estudiantes. Se entiende por motivación intrínseca el recurso de autodeterminación del sujeto que ha de realizar una tarea dada, ya sea a factores vinculados de por sí a la tarea, ya sea a componentes de significación o afectivos (Escudero, 1978).

De acuerdo a Gonzáles (2003), se menciona que este tipo de motivación responde a formas espontaneas nacidas del individuo que buscan satisfacer necesidades psicológicas que motivan la conducta sin necesidad de estímulos externos, se trata de algo significativo solo para el individuo que lo necesita.

Actualmente no hay una teoría unificada para determinar el origen o elementos de la motivación intrínseca. La gran mayoría de explicaciones mezclan elementos del trabajo de Bernard Weiner sobre la 'teoría de la atribución', el trabajo de Bandura en 'auto-eficacia' y otras investigaciones relacionadas al 'lugar del control' y 'la teoría de la meta'. Así se puede pensar que los alumnos experimentan más la motivación intrínseca si:

Atribuyen sus resultados educativos a los factores internos que pueden controlar (ej. la cantidad de esfuerzo que invirtieron, no una "habilidad o capacidad determinada"). Creer que pueden ser agentes eficaces en el logro de las metas que desean alcanzar (ej. los

resultados no son determinados por el azar.) Están motivados hacía un conocimiento magistral de un asunto, en vez de un aprendizaje maquinal que puede servir para aprobar. (Deci, 1985, citado en Hicks, 1999).

También este tipo de motivación se encuentra ligado a la voluntad del alumno por realizar una tarea.

La idea de la recompensa por el logro no se encuentra en este modelo de la motivación intrínseca, puesto que las recompensas son un factor extrínseco. En todo caso se trataría de una recompensa emocional psicológica que satisface un deseo.

2.2.10.2. Teoría de la motivación extrínseca

Se ha utilizado para motivar a empleados en sus trabajos y alumnos en el colegio:

Recompensas tangibles tales como pagos, promociones (o castigos).

Recompensas intangibles tales como la alabanza o el elogio en público.

Se puede delimitar claramente que se trata de algo que el alumno desea obtener, por a ver realizado un trabajo determinado.

Esta motivación, se encuentra relacionada con la corriente conductista que se ha utilizado tradicionalmente para motivar a los estudiantes, más no se consigue siempre, en ocasiones, se da el efecto contrario, es decir, se Produce desmotivación al no obtener el estímulo anhelado (Deci y Ryan, 1985, citado en Hicks, 1999).

Podríamos definirla como aquella que depende de estímulos externos en forma de castigos o premios, que pueden producir una conducta deseada o la erradicación de esta. Esto solo se produce si el ambiente que rodea a la persona es el adecuado, podría tratarse de una persona, o un grupo de personas o tal vez el entorno social (Gonzales, 2003; Cófer, 1978 & Garrido, 1996).

2.2.10.3. Teoría de Maslow

La ordenación de las necesidades motivacionales El modelo de Maslow considera que las diversas necesidades motivacionales están ordenadas en una jerarquía, a la vez que sostiene que antes de que se puedan satisfacer necesidades más complejas y de orden más elevado, es preciso satisfacer determinadas necesidades primarias. Este modelo se puede conceptualizar como una pirámide en la que las necesidades primarias se encuentran ubicadas en la base mientras que las de mayor nivel se ubican en la parte superior.

Las necesidades básicas son las que anteriormente se describieron como pulsiones primarias: necesidad de agua, alimento, sueño, sexo y cosas por el estilo. En el siguiente escalón jerárquico se encuentran las necesidades de seguridad; Maslow sostiene que las personas necesitan de un ambiente seguro fin de funcionar con efectividad. Las necesidades fisiológicas y de seguridad conforman las necesidades de orden inferior. Solamente cuando han sido satisfechas las necesidades básicas de orden inferior puede una persona considerar la satisfacción

de las necesidades de orden superior, que consisten en el amor y pertenencia, la estima y la autorrealización.

Las necesidades de amor y pertenencia incluyen la necesidad de obtener y dar afecto y de contribuir como miembro en algún grupo o asociación. Una vez que estas necesidades están cubiertas, la persona busca estima. Según Maslow, la estima se refiere a la necesidad de desarrollar un sentido de valía personal al saber que otros están conscientes de su capacidad y valor. Una vez que estas cuatro categorías de necesidades han sido cubiertas la persona está lista para buscar la necesidad de más alto nivel: la autorrealización. La autorrealización es un estado de satisfacción consigo mismo en el que personas desarrollan su máximo potencial, pero la autorrealización no se limita a las personas famosas, tanto un padre con excelentes aptitudes para criar a sus hijos que funda su familia, como un maestro que año tras año genera un ambiente que eleva al máximo la posibilidad de éxito de sus estudiantes, o un artista que concreta su potencial creativo, estos pueden estar autorrealizados.

Alcanzar la autorrealización produce una disminución de los anhelos de mayores logros que caracteriza la vida de las personas y en lugar de ello genera un sentido de satisfacción con el estado actual de sus vidas. El modelo de Maslow es importante en dos sentidos: destaca la complejidad de las necesidades humanas y subraya el hecho de que si las necesidades básicas no están satisfechas, las personas mostrarán una relativa indiferencia ante las necesidades de orden superior.

2.3. Hipótesis

2.3.1. Hipótesis general

H₁: El nivel de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes del segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015 es de tendencia alto.

2.3.2. Hipótesis específica

H₂: El nivel de las dimensiones de motivación de logro según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015 en la edad de 11 años es de tendencia alto, en 12 años es de tendencia alto, en 13 años es de tendencia alto, 14 años es de tendencia alto y 15 años de tendencia alto.

H₃: El nivel de las dimensiones de motivación de logro según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, según sexo femenino de tendencia alto, sexo Masculino es de tendencia baja.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de la investigación

El presente estudio pertenece al tipo cuantitativo. Porque se utilizó en la recolección de datos probando la hipótesis en base a la medición numérica y el análisis estadístico. Hernández; Fernández & Baptista (2006).

Siendo de nivel descriptivo simple, por que tratará de describir la motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015. Hernández; Fernández & Baptista (2006).

3.2. Diseño de la investigación.

Estudio de diseño no experimental por que la investigación se realiza sin manipular deliberadamente las variables y transversal porque se recolectaran los datos de un solo momento y en un tiempo único (Hernández, Fernández, Baplista 2006).

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

La población estuvo conformada por los 306 estudiantes de los niveles de inicial, primario y secundario de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.

3.3.2. Muestra

El muestreo fue no probabilístico porque se trabajó con toda la población los cuales son 194 estudiantes de los cuales 88 eran varones y 106 mujeres que cursaban el segundo grado de secundaria, entre las edades de 11, 12, 13, 14 y 15 años.

Distribución poblacional de los estudiantes, según edad, sexo y sección en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales - Tumbes, 2015.

segundo grado de secundaria									
Años	Edad		Sexo				Primer Sección	Secciones	
	f	%	Masculino		Femenino			f	%
			f	%	f	%			
11	59	30%					A	56	28,87%
12	40	20,62%					B	55	28,35%
13	50	25,77%					C	60	30,93%
14	20	10,31%	88	54,64%	106	45,36%	D	23	11,86%
15	25	12,89%							
TOTAL	194	100	88	100	106	100	04	194	100

Fuente: Nomina de matrícula del año lectivo 2015 de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales - Tumbes.

Criterios de Inclusión:

- Estudiantes que aceptaron participar en el estudio.
- Estudiantes que evidenciaron facultades físicas y mentales para brindar información.
- Estudiantes de ambos sexos.

Criterios de Exclusión:

- Estudiantes que no contestaron la totalidad de los ítems.
- Estudiantes que no se encontraron matriculados.

- Estudiantes que no asistieron el día de la evaluación.
- Estudiantes con dificultades físicas o mentales que les impidió contestar correctamente la prueba.

3.4. Definición y operacionalización de la variable

3.4.1. Motivación de logro

3.4.1.1. Definición conceptual

Motivación de logro se ha definido como “la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición con una norma o un estándar de excelencia, siendo la ejecución evaluada como éxito o fracaso, por el propio sujeto o por otros» (Garrido, 1986, p. 138).

3.4.1.2. Definición operacional

La motivación de logro fue evaluada a través de una escala que considera las siguientes dimensiones:

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES O CATEGORÍAS	TIPO DE VARIABLE	ESCALA DE MEDICIÓN
Motivación de logro	Filiación	Suma de los puntajes directos de las dimensiones o sub categorías	Muy alto: 101-108	Cualitativa	Ordinal
	Poder		Alto: 83-100		
	Logro		Tendencia alto: 65-82		
			Tendencia bajo: 47-64		
			Bajo: 29-46		
			Muy bajo: 18-28		
	Edad	Años	13 – 14	Cuantitativo	Discreta

Características socio demográficos			años		
	Sexo	Masculino Femenino	Masculino Femenino	Cualitativo	Nominal
	Sección	2do A-B-C	2do A-B-C	Cualitativo	Nominal

3.5. Técnica e instrumento

3.5.1. Técnica:

Para la presente investigación se utilizó la encuesta, la escala de Motivación de logro, la cual pertenecen a esta técnica.

La encuesta: es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas, así por ejemplo:

Permite explorar la opinión pública y los valores vigentes de una sociedad, temas de significación científica y de importancia en las sociedades democráticas (Grasso, 2006:13)

3.5.2. Instrumento

El instrumento utilizado fue la escala de Motivación de logro M-L (Vicuña 1996).

3.5.2.1. Escala de motivación de logro M-L-1996

a. Ficha técnica.

Autor: Dr. Luis Alberto Vicuña Peri.

Colaboradores: Héctor Manuel Hernández Valz Rune Arauco Mengoni

Año: 1996.

Procedencia: Lima – Perú.

Administración: 20 minutos (aprox).

A. 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 respuestas obligadas. Cada alternativa identifica un tipo de motivación cuyas respuestas van en una escala de seis grados que van desde el definitivamente en desacuerdo (grado 1), hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).

B. 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.

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

significativas en la opción favorable de los jueces a un nivel del 0.01 de significación.

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

Resultados que a continuación se reproducen.

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

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

- Para FILIACION sume los valores SÓLO de las preguntas correspondientes a la alternativa —A|.
- Para PODER, sume los valores SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa —B|
- Para LOGRO, sume los valores SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa —C|

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

Conversión de Puntuación Directas a Categorías de Motivación.

CATEGORÍA	FILIACIÓN	PODER	LOGRO
Muy alto	101 – 108	101 – 108	101 – 108
Alto	83 – 100	83 – 100	83 – 100
Tendencia alto	65 – 82	65 – 82	65 – 82
Tendencia bajo	47 – 64	47 – 64	47 – 64
Bajo	29 – 46	29 – 46	29 – 46
Muy bajo	18 – 28	18 – 28	18 – 28

3.6. Plan de análisis.

A partir de los datos obtenidos.

Para el procesamiento de la información, los datos fueron tabulados en una matriz utilizando el Microsoft Office Word / Excel 2010 y el software estadístico SPSS versión 22. El análisis de los datos se realizó por medio de análisis estadísticos descriptivos correlacional como son el uso de tablas de distribución de frecuencia y porcentuales. Para establecer la relación entre las variables del estudio, considerando significancia estadística si $p < 0,05$. Lo cual significó trabajar con un 99% de confianza y 1 % de error.

3.7. Matriz de consistencia

MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE SEGUNDO GRADO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA 7 DE ENERO, DEL DISTRITO DE CORRALES – TUMBES, 2015

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	VARIABLE	INDICADORES	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA	TÉCNICA INSTRUMENTO
<p>¿Cuáles son los niveles de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015?</p>	<p>Motivación de logro</p>	<p>Filiación Poder Logro</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Identificar los niveles de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS Determinar los niveles de las dimensiones de motivación de logro según edades de 11,12,13,14 y 15 en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015. Determinar los niveles de las dimensiones de motivación de logro según sexo Masculino y Femenino en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL H1: El nivel de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes del segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015 es de tendencia alto.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECIFICA H2: El nivel de las dimensiones de motivación de logro según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015 en la edad de 11 años es de tendencia alto, en 12 años es de tendencia alto, en 13 años es de tendencia alto, 14 años es de tendencia alto y 15 años de tendencia alto. H3: El nivel de las dimensiones de motivación de logro según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, según sexo femenino de tendencia alto, sexo Masculino es de tendencia baja.</p>	<p>TIPO Y NIVEL La investigación planteada es de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo.</p> <p>DISEÑO Es un estudio no experimental, transversal.</p> <p>POBLACIÓN Conformada por 306 estudiantes del nivelprimario y secundario.</p> <p>MUESTRA Fue de 194 estudiantes del segundo grado de secundaria.</p>	<p>Encuesta</p> <p>Escala de Motivación de logro M-L (1996)</p>

3.8. Principios éticos

La proceder el trabajo en la presente investigación el comité de CONEI de la Institución Educativa 7 de enero, Corrales - Tumbes, conoció y acepto se proceda y mediante oficio N° 0264-2015-COORD-ULADECH CATÓLICA.

Previamente se valoró los aspectos éticos de la misma, tanto por el tema elegido como por el método a seguir, se planteó que los resultados obtenidos son éticamente posibles.

Anonimato, se solicitara la escala de evaluación y se aplicará el cuestionario indicándoles a los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales –Tumbes; la investigación fue anónima y que la información que se obtuvo fue solo para fines de la investigación.

Privacidad, toda la información que se recibió en el presente estudio se mantiene en secreto y se evitará ser expuesta respetando la intimidad de los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales –Tumbes, siendo útil solo para fines de la investigación.

Honestidad, se informó a los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales –Tumbes, los fines de la investigación, cuyos resultados se plasmaron en el presente estudio.

Consentimiento, solo se trabajó con los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales –

Tumbes, y que sus padres o apoderados firmaron el consentimiento informado para que puedan participar del presente estudio.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

TABLA I

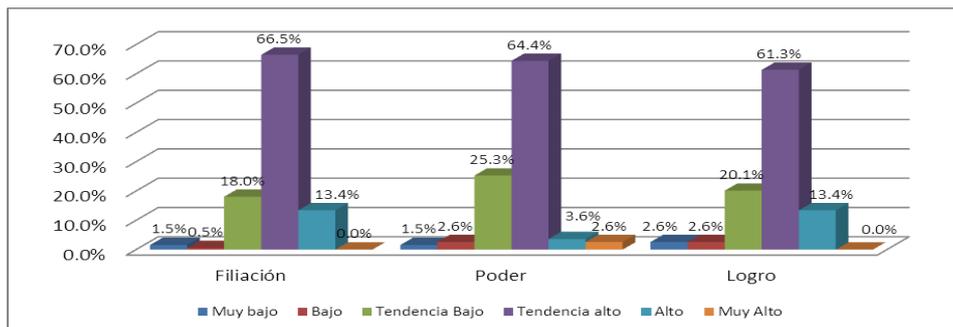
Niveles de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015.

Nivel de Motivación de logro	Dimensiones de Motivación de logro					
	Filiación		Poder		Logro	
	f_i	%	f_i	%	f_i	%
Muy bajo	3	1,5	3	1,5	5	2,6
Bajo	1	,5	5	2,6	5	2,6
Tendencia Bajo	35	18,0	49	25,3	39	20,1
Tendencia alto	129	66,5	125	64,4	119	61,3
Alto	26	13,4	7	3,6	26	13,4
Muy Alto	0	0	5	2,6	0	0
Total	194	100,0	194	100,0	194	100,0

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

Gráfico 01

Niveles de motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015



Fuente: Tabla I

En la tabla I, se observa el nivel de motivación de logro en cada una de sus dimensiones en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, el 66.5% de ellos en la dimensión Filiación tiene un nivel de tendencia alto, el 18% tiene un nivel de tendencia bajo, el 13.4% con un nivel alto. En la dimensión Poder el 64.4% tienen un nivel de tendencia alto, el 25.3% tiene un nivel de tendencia bajo, el 3.6% con un nivel alto.

Con respecto a la dimensión logro el 61.3% también tienen un nivel de tendencia alto, el 20.1% tiene un nivel de tendencia bajo, el 13.4% con un nivel alto.

TABLA II

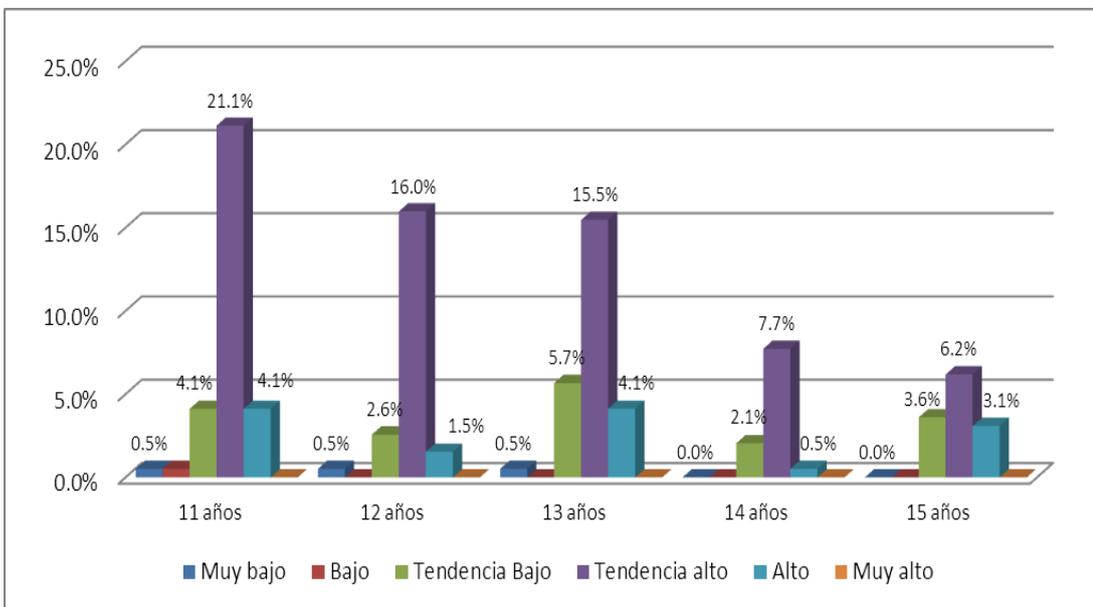
Niveles de las dimensiones de motivación de logro según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015

Dimensión	Edad										Total	
	11 años		12 años		13 años		14 años		15 años		f _i	%
	f _i	%										
Filiación												
Muy bajo	1	0.5	1	0.5	1	0.5	0	0.0	0	0.0	3	1.5
Bajo	1	0.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.5
Tendencia Bajo	8	4.1	5	2.6	11	5.7	4	2.1	7	3.6	35	18.0
Tendencia alto	41	21.1	31	16.0	30	15.5	15	7.7	12	6.2	129	66.5
Alto	8	4.1	3	1.5	8	4.1	1	0.5	6	3.1	26	13.4
Muy alto	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	59	30.4	40	20.6	50	25.8	20	10.3	25	12.9	194	100.0
Poder												
Muy bajo	1	0.5	1	0.5	1	0.5	0	0.0	0	0.0	3	1.5
Bajo	1	0.5	1	0.5	2	1.0	0	0.0	1	0.5	5	2.6
Tendencia Bajo	14	7.2	8	4.1	12	6.2	8	4.1	7	3.6	49	25.3
Tendencia alto	41	21.1	30	15.5	30	15.5	12	6.2	12	6.2	125	64.4
Alto	1	0.5	0	0.0	3	1.5	0	0.0	3	1.5	7	3.6
Muy alto	1	0.5	0	0.0	2	1.0	0	0.0	2	1.0	5	2.6
Total	59	30.4	40	20.6	50	25.8	20	10.3	25	12.9	194	100.0
Logro												
Muy bajo	1	0.5	1	0.5	2	1.0	0	0.0	1	0.5	5	2.6
Bajo	1	0.5	1	0.5	2	1.0	0	0.0	1	0.5	5	2.6
Tendencia Bajo	13	6.7	5	2.6	9	4.6	7	3.6	5	2.6	39	20.1
Tendencia alto	39	20.1	27	13.9	28	14.4	12	6.2	13	6.7	119	61.3
Alto	5	2.6	6	3.1	9	4.6	1	0.5	5	2.6	26	13.4
Muy alto	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	59	30.4	40	20.6	50	25.8	20	10.3	25	12.9	194	100.0

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

Gráfico 02

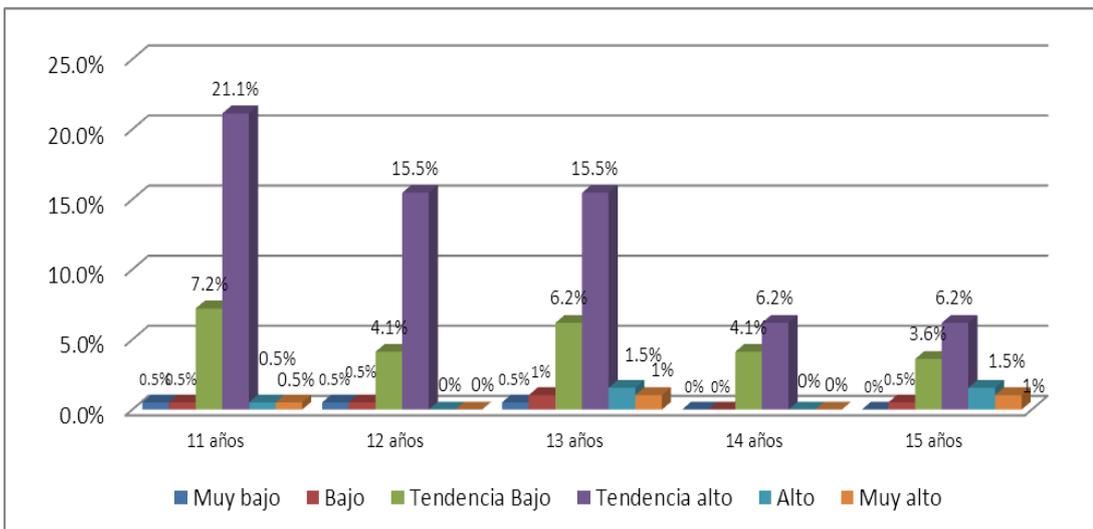
Niveles de motivación de logro en su dimensión filiación según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015



Fuente: Tabla II

Gráfico 03

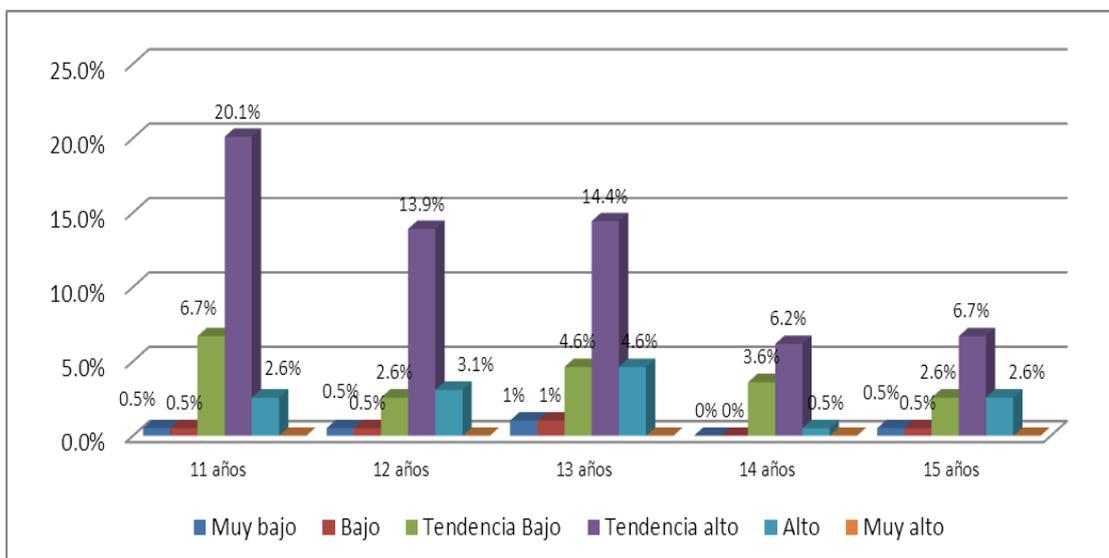
Niveles de motivación de logro en su dimensión poder según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015



Fuente: Tabla II

Gráfico 04

Niveles de motivación de logro en su dimensión logro según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015



Fuente: Tabla II

En la tabla II, se observa en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, el nivel de motivación de logro en la dimensión de filiación según su sexo, el 32.5% tienen un nivel de tendencia alto y son de sexo masculino y el 34% tienen tendencia alto y son de sexo femenino, El 6.7% tienen un nivel de tendencia bajo y son de sexo masculino y el 11.3% tienen tendencia bajo y son de sexo femenino. Con respecto al nivel de motivación de logro en la dimensión de poder según su sexo, el 28.4% tienen un nivel de tendencia alto y son de sexo masculino y el 36.1% tienen tendencia alto y son de sexo femenino, el 12.4% tienen un nivel de tendencia bajo y son de sexo masculino y el 12.9% tienen tendencia bajo y son de sexo femenino. Ahora en el nivel de motivación de logro en la dimensión de logro según su sexo, el 25.8% tienen un nivel de tendencia alto y son de sexo masculino y el 35.6% tienen tendencia alto y son de sexo femenino, el 11.3% tienen un nivel de tendencia bajo y son de sexo masculino y el 8.8% tienen tendencia bajo y son de sexo femenino.

Tabla III

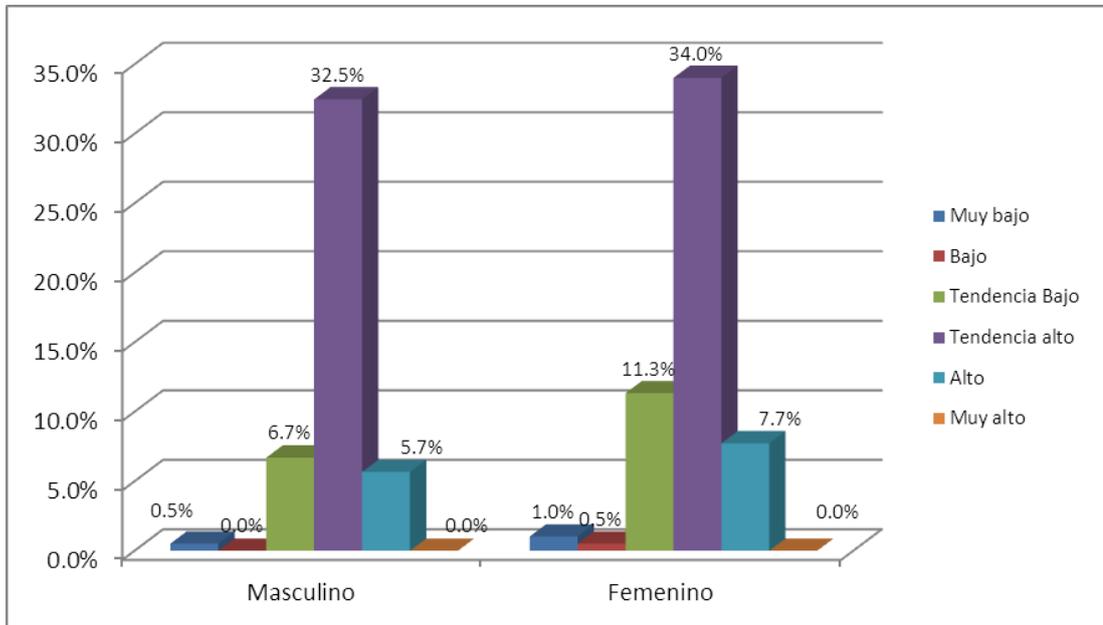
Niveles de las dimensiones de motivación de logro según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015

Dimensión	Sexo				Total	
	Masculino		Femenino		f _i	%
	f _i	%	f _i	%	f _i	%
Filiación						
Muy bajo	1	0.5	2	1.0	3	1.5
Bajo	0	0.0	1	0.5	1	.5
Tendencia Bajo	13	6.7	22	11.3	35	18.0
Tendencia alto	63	32.5	66	34.0	129	66.5
Alto	11	5.7	15	7.7	26	13.4
Muy alto	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	88	45.4	106	54.6	194	100.0
Poder						
Muy bajo	1	0.5	2	1.0	3	1.5
Bajo	1	0.5	4	2.1	5	2.6
Tendencia Bajo	24	12.4	25	12.9	49	25.3
Tendencia alto	55	28.4	70	36.1	125	64.4
Alto	3	1.5	4	2.1	7	3.6
Muy alto	4	2.1	1	.5	5	2.6
Total	88	45.4	106	54.6	194	100.0
Logro						
Muy bajo	2	1.0	3	1.5	5	2.6
Bajo	2	1.0	3	1.5	5	2.6
Tendencia Bajo	22	11.3	17	8.8	39	20.1
Tendencia alto	50	25.8	69	35.6	119	61.3
Alto	12	6.2	14	7.2	26	13.4
Muy alto	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	88	45.4	106	54.6	194	100.0

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

Gráfico 05

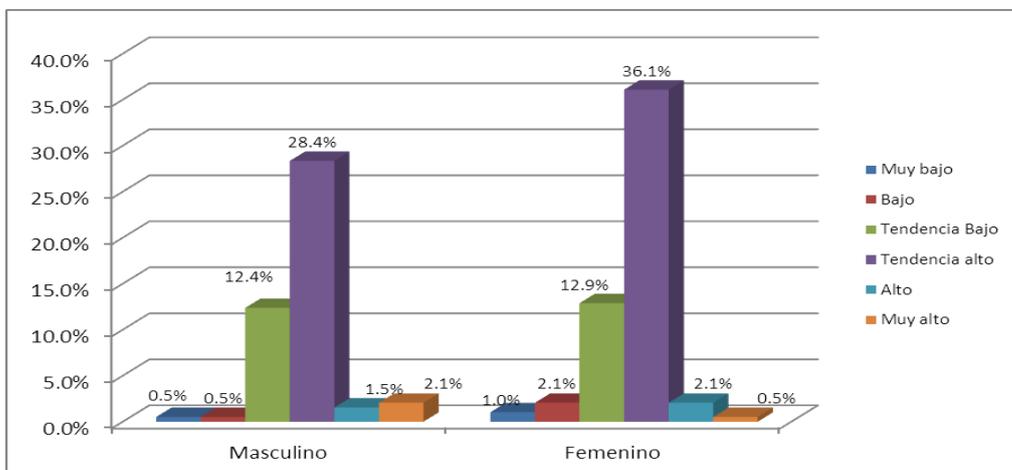
Niveles de motivación de logro en su dimensión filiación según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015



Fuente: Tabla III

Gráfico 06

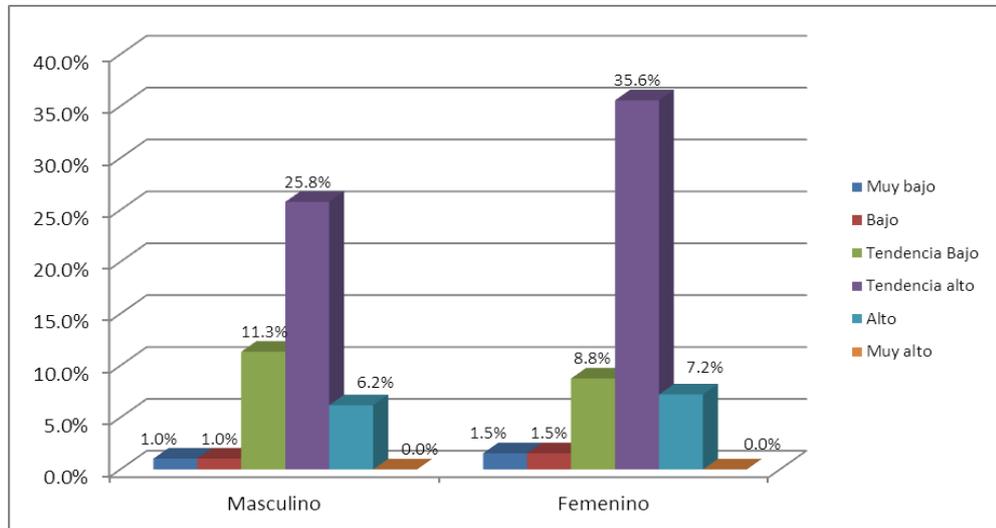
Niveles de motivación de logro en su dimensión poder según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015



Fuente: Tabla III

Gráfico 07

Niveles de motivación de logro en su dimensión logro según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015



Fuente: Tabla III

En la tabla III, se observa en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, el nivel de motivación de logro en la dimensión de filiación según su edad, el 21.1% tienen un nivel de tendencia alto y tienen 11 años, el 16% tienen tendencia alto y tienen una edad de 12 años, el 15.5% tienen tendencia alto y tienen una edad de 13 años, el 7.7% tienen tendencia alto y tienen una edad de 14 años y el 6.2% tienen tendencia alto y tienen una edad de 15 años. El 4.1% tienen un nivel de tendencia bajo y tienen 11 años, el 2.6% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 12 años, el 5.7% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 13 años, el 2.1% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 14 años y el 3.6% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 15 años. Con respecto al nivel de motivación de logro en la dimensión de poder según su edad, el 21.1% tienen un nivel de tendencia alto y tienen 11 años, el 15.5% tienen tendencia alto y tienen una edad de 12 años, el 15.5% tienen tendencia alto y tienen una edad de 13 años, el 6.2% tienen tendencia alto y tienen una edad de 14 años y el 6.2% tienen tendencia alto y tienen una edad de 15 años. El 7.2% tienen un nivel de tendencia bajo y tienen 11 años, el 4.1% tienen

tendencia bajo y tienen una edad de 12 años, el 6.2% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 13 años, el 4.1% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 14 años y el 3.6% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 15 años y ahora el 20.1% tienen un nivel de tendencia alto y tienen 11 años, el 13.9% tienen tendencia alto y tienen una edad de 12 años, el 14.4% tienen tendencia alto y tienen una edad de 13 años, el 6.2% tienen tendencia alto y tienen una edad de 14 años y el 6.7% tienen tendencia alto y tienen una edad de 15 años. El 6.7% tienen un nivel de tendencia bajo y tienen 11 años, el 2.6% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 12 años, el 4.6% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 13 años, el 3.6% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 14 años y el 2.6% tienen tendencia bajo y tienen una edad de 15 años

4.2. Analisis de resultados

- En la presente investigación se encontró en los niveles de motivación de logro de la dimensión filiación 66.5% tienen un nivel de tendencia alto; en la dimensión poder 64.4% tienen un nivel de tendencia alto; en la dimensión logro 61.3% tienen un nivel de tendencia alto. Así mismo lo encontrado por Gutiérrez (2015) *Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015*. Concluyo que predomina el nivel tendencia alto.
- En lo relacionado a los niveles de las dimensiones de motivación del logro según edad se encontró. Dimensión filiación el 21.1% para la edad de 11 años, 16.0% para la edad de 12 años; 15.5% para la edad de 13 años; 7.7% para la edad de 14 años; 6.2% para la edad de 15 años, alcanzando un nivel de tendencia alto respectivamente. Dimensión poder el 21.1% para la edad de 11 años, 15.5.0% para las edades de 12 y 13 años; 6.2%

para las edades de 14 y 15 años, alcanzando un nivel de tendencia alto respectivamente. Dimensión logro el 21.1% para la edad de 11 años, 13.9% para la edad de 12 años; 14.4% para la edad de 13 años; 6.2% para la edad de 14 años; 6.7% para la edad de 15 años, alcanzando un nivel de tendencia alto respectivamente.

- Del mismo modo al identificar los niveles de las dimensiones de motivación del logro según sexo se encontró. Dimensión filiación el 32.5% para el sexo masculino y el 34.0% para el sexo femenino con un nivel de tendencia alto. Dimensión poder el 36.1% para el sexo femenino y el 628.4% para el sexo masculino un nivel de tendencia alto respectivamente. Dimensión logro el 35.6% para el sexo femenino y el 25.8% para el sexo masculino respectivamente.

4.3. Contrastación de hipótesis

Se acepta

H₁: El nivel de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes del segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015 es de tendencia alto.

H₂: El nivel de las dimensiones de motivación de logro según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015 en la edad de 11 años es de tendencia alto, en 12 años es de tendencia alto, en

13 años es de tendencia alto, 14 años es de tendencia alto y 15 años de tendencia alto.

Se Rechaza

H3: El nivel de las dimensiones de motivación de logro según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, según sexo femenino de tendencia alto, sexo Masculino es de tendencia bajo.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- El nivel de las dimensiones de motivación de logro en los estudiantes del segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015 es de tendencia alto.
- El nivel de las dimensiones de motivación de logro según edad en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015 en la edad de 11 años es de tendencia alto, en 12 años es de tendencia alto, en 13 años es de tendencia alto, 14 años es de tendencia alto y 15 años de tendencia alto.
- El nivel de las dimensiones de motivación de logro según sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales – Tumbes, 2015, según sexo femenino de tendencia alto, sexo Masculino es de tendencia alto.

5.2. Recomendaciones

- Dar a conocer al Director de la Institución Educativa 7 de Enero los resultados obtenidos para continuar con el fortalecimiento de los niveles de las dimensiones de la motivación de logro en sus estudiantes.

- A la comunidad educativa se le sugiere que comprometan a los padres y madres de familia para que unidos a través de las escuelas para padres mantengan el nivel de tendencia alto encontrado según edad y sexo en los estudiantes de segundo grado de secundaria.

- A los directivos, tutores y departamento de psicología se les sugiere analizar con mayor detenimiento los diferentes porcentajes en los niveles de tendencia alto según la edad y sexo de los estudiantes de segundo grado, para seguir reforzando el trabajo con respecto a la variable estudiada.

- A los futuros profesionales en Psicología se les propone que profundicen la variable del estudio teniendo como referencia los resultados encontrados en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alfonso, S., Deaño, M., Conde, A., Costa, A. R., Araújo, A. M., y Almeida, L. S. (2013). *Perfiles de expectativas académicas en alumnos españoles y portugueses de enseñanza superior*. Revista Gallego-Portuguesa de Psicología y Educación, 21(1), 125-136.
- Barca, A., Peralbo, M., Porto, A. M., Barca, E., y Santorum, R. (2013). *Estrategias de aprendizaje, autoconcepto y rendimiento académico en la adolescencia*. Revista Galego-Portuguesa de Psicoloxía e Educación, 21(1), 1138-1663.
- Barca-Lozano, A., Almeida, L.S., Porto-Rioboo, A.M., Peralbo-Uzquiano, M. & Brenlla-Blanco, J.C. (2012). *Motivación escolar y rendimiento: impacto de metas académicas, de estrategias de aprendizaje y autoeficacia*. Anales de Psicología, 28(3), 848-859.
- Barrera, Curasma & Gonzales (2012) *La motivación y su relación con el aprendizaje del idioma inglés en los estudiantes del cuarto grado de secundaria de la Institución Educativa Manuel Gonzales Prada de Huaycán, Vitarte 2012*. Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, Lima-Perú.
- Becerra-González, C. E., y Reidl, L. M. (2015) *Motivación, autoeficacia, estilo atribucional y rendimiento escolar de estudiantes de*

bachillerato. Revista Electrónica de Investigación Educativa, 17(3), 79-93. Recuperado de <http://redie.uabc.mx/vol-17no3/contenido-becerra-reidl.html>.

Becerra & Reidl (2015) *Motivación, autoeficacia, estilo atribucional y rendimiento escolar de estudiantes de bachillerato*. Universidad Nacional Autónoma de México.

Bisquerra (2000) *Revista de Investigación Educativa*, 2003, Vol. 21, n. ° 1, págs. 7-43

Cartolin & Ccoyllo (2014) *Relación entre el clima motivacional y el rendimiento escolar en los estudiantes de 1° a 5° grado de secundaria de la Institución Educativa particular Ciro Alegría Bazán, UGEL N° 07*. Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle.

Cuevas, R., García-Calvo, T., & Contreras, O. (2012). *Effects of an experimental program to improve the motivation in physical education in Spanish students*. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 47, 734-738. doi:10.1016/j.sbspro.2012.06.726.

Gómez & Jiménez (2015) *Estudio de la motivación de logro y orientación motivacional en estudiantes de educación física*. Universidad de Murcia (España).

González & Ruíz (2016) *Motivación de logro y lenguaje escrito en adolescentes españoles*. Universidad de Murcia – España.

Gutiérrez (2015) *Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015*. Universidad Los Ángeles de Chimbote, Tumbes-Perú.

La Primera Plana (2013) *Resultados de la prueba Pisa 2013 en países de América Latina. México*. Recuperado de <http://laprimeraplana.com.mx/2013/12/03/resultados-de-la-prueba-pisa-2013-en-paises-de-america-latina/>.

Miñano, P., Gilar, R. & Castejón, J.L. (2012) *Un modelo estructural de variables cognitivo-motivacionales explicativas del rendimiento académico en Lengua Española y Matemáticas*. *Anales de Psicología*, 28(1), 45-54

Palomino (2012) *creencias, actitudes y motivación hacia el aprendizaje de ele por parte de adolescentes sicilianos sin conocimientos previos de*

español (tesis de pregrado). Universidad de Jaén- Italia. Recuperado de:

http://marcoele.com/descargas/16/palominocreencias_adolescentes_sicilianos.pdf.

Peterson, S.E., y Schreiber, J. B. (2012) *Personal and Interpersonal motivation for Group Projects: Replications of an Attributional Analysis*. *Educational Psychology*, 24, 287-311.

Rivera (2013) *La motivación del alumno y su relación con el rendimiento académico en los estudiantes de Bachillerato Técnico en Salud Comunitaria del Instituto República Federal de México de Comayagüela, M.D.C., durante el año lectivo 2013*. República Federal de México de la Colonia Iberia de Comayagüela M.D.C.

Ruiz (2013) *El rendimiento académico, afectividad hacia el aprendizaje y atribución relacionada a la motivación de logro, en alumnos de matemáticas de secundaria*”, en Lima-Perú.

Rosales (2015) *Relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015*, Universidad ULADECH-Tumbes-Perú.

Rowell, L., y Hong, E. (2012). *Academic motivation: concepts, strategies, and counseling approaches*. ASCA, 16(3), 160-171.

Rujel (2015) *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 Velazco Alvarado” del caserío La Palma del distrito de Papayal – Tumbes, en el año 2014* (tesis de pregrado). TumbesPeru.

Ruiz (2013) *El rendimiento académico, afectividad hacia el aprendizaje y atribución relacionada a la motivación de logro, en alumnos de matemáticas de secundaria* (tesis de pregrado). Lima-Perú. Disponible en: <https://es.slideshare.net/albertolqp/rendimiento-acadmico-afectividad-haciael-aprendizaje-y-atribucin-relacionada-a-la-motivacin-de-logro-en-alumnosde-matemticas-de-secundaria>.

Sanchez, Pirela y Árraga (2014) *Propuesta de intervención psicológica para incrementar el rendimiento académico y la motivación al logro en estudiantes de la universidad*. (tesis pregrado). Universidad de Zulia – España. Recuperado del sitio de internet: <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/REDHECS/article/viewArticle/3161/4674>.

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

Vivar (2012) *La motivación para el aprendizaje y su relación con el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria de la institución educativa “Fe y Alegría N° 49”-Piura, 2012*. Universidad de Piura.

ANEXOS

ESCALA M-L-1996

Edad: _____ Sexo: _____ Grado de instrucción: _____

POR: LUIS ALBERTO VICUÑA PERÚ Y COLABORADORES

INSTRUCCIONES

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

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

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

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

RECIBIDO
9.10.
12/05/2011

"Año de la Diversificación Productiva y del Fortalecimiento de la Educación"

Tumbes, 15 de Mayo del 2015

Oficio N°0273-2015-COORD-ULADECH CATÓLICA

Sr.
Prof. Wilfredo Olaya Preciado
Directora de la Institución Educativa "7 de Enero" - Corrales

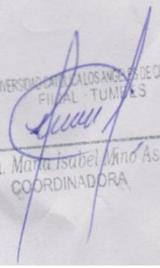
Asunto: Solicito Brindar Facilidades

De mi mayor consideración:

Tengo el honor de dirigirme a su digno despacho para expresarle mi cordial saludo y a la vez solicitarle se le brinde el apoyo y las facilidades a la alumna **MARIA DIONICIA APOLO LEON** de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Escuela Profesional de Psicología del VIII ciclo de nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, para que realicen una investigación en la Institución Educativa que usted dirige y aplicar la prueba piloto con los alumnos del 2do y 3ero grado de primaria de Secundaria. Actividades que forman parte de la Evaluación de la Asignatura: de Tesis II.

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

Atentamente,


UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD TUMBES
Lic. Adm. Marytzu del Niño Asencio
COORDINADORA

CONSENTIMIENTO INFORMADO DEL ESTUDIANTE PARTICIPANTE

Se me ha comunicado que el título de esta investigación es MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE SEGUNDO GRADO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA 7 DE ENERO, DEL DISTRITO DE CORRALES - TUMBES, 2015.

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

La información que se recoja será confidencial y todos los datos serán protegidos usando un número de identificación, por lo tanto, serán anónimas y serán utilizados únicamente con fines para la presente investigación en la formación y desarrollo profesional para la tesista de la ULADECH.

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

Nombre del Participante _____

Huella dactilar del participante



Firma del Participante _____

Fecha _____

Día/mes/año