



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA**

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES
DEL PRIMERO AL TERCER AÑO DE BÁSICA DE LA
SECCIÓN NOCTURNA DEL COLEGIO JUAN
MONTALVO DE MACHALA-ECUADOR, 2017**

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OPTAR EL GRADO
ACADEMICO DE BACHILLER EN PSICOLOGIA**

AUTORA

NIEVES SILVA, MONICA ALEXANDRA

ASESOR

ZETA RODRIGUEZ, GUILLERMO

TUMBES - PERÚ

2017

FIRMAS DE JURADO Y ASESOR

Mgtr. Elizabeth Edelmira Bravo Barreto
Presidente

Mgtr. Carlos Alberto Coronado Zapata
Miembro

Mgtr. Luis Antonio Olivares Ayala
Miembro

Lic. Guillermo Zeta Rodríguez
Asesor

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, ser tan maravilloso,
por su bendición, y darme lo más
preciado en esta vida, guiar mis pasos
y darme las fuerzas necesarias para
vencer las dificultades y poder llegar
hasta donde he llegado.

A mi madre, por ser mi fuerza y
motivación fundamental en todo lo que
soy, en toda mi educación, tanto
académico, como de la vida, quien me
enseño desde pequeña a luchar para
alcanzar mis metas.

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mi Madre

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, por su amor, pero más que nada por ser motivo y razón de mi existencia.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como propósito determinar los niveles de motivación de logro de los estudiantes del primero al tercer año básica de la sección nocturna del colegio Juan Montalvo de Machala – Ecuador, 2017. Algunos investigadores sostuvieron que “la motivación de logro es un proceso de planteamiento y esfuerzo hacia la excelencia y el éxito, derivando satisfacción al lograr toda aspiración en la vida. Según Santamaria sostuvo que “la motivación de logro es la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que ponen la evaluación del desempeño de una persona, en relación con estándares de excelencia”. La población estuvo conformada por 98 estudiantes a los cuales se les aplicó un cuestionario para la recolección de la información utilizando la Escala de Motivación de Logro de Vicuña Peri, el diseño no experimental transversal de tipo descriptivo y nivel cuantitativo. Se utilizó el software estadístico Microsoft Excel. Como resultado se obtuvo que el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, poder y logro de los estudiantes tienen un nivel de tendencia alta. Se concluyó que no existe nivel Bajo ni Muy bajo de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

Palabras claves: motivación de logro, Estudiantes.

ABSTRAC

The purpose of this research was to determine the achievement levels of students from the first to the third year of the night section of the Juan Montalvo School in Machala, Ecuador, 2017. Some researchers held that "the motivation for achievement is a process of approach and effort towards excellence and success, deriving satisfaction when achieving every aspiration in life. According to Santamaria, he said that "the motivation for achievement is the tendency to achieve success in situations that put the evaluation of a person's performance, in relation to standards of excellence." The population was made up of 98 students who were given a questionnaire to collect the information using the Achievement Motivation Scale of Vicuña Peri, the cross-sectional non-experimental design of descriptive type and quantitative level. The Microsoft Excel statistical software was used. As a result, it was obtained that the level of achievement motivation in the dimension of filiation, power and achievement of the students has a high level of tendency. It was concluded that there is no Low or Very low level of achievement motivation in students from the first to the third year of the night section of the Juan Montalvo School in Machala, Ecuador, 2017.

Keywords: achievement motivation, Students.

CONTENIDO

.....	i
FIRMAS DE JURADO Y ASESOR	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRAC	v
CONTENIDO	vii
Indice de tablas.....	xii
INDICE DE FIGURAS.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA	6
2.1 Antecedentes.....	6
2.1.1 INTERNACIONALES	6
2.1.2 Nacionales.....	8
2.1.3 Locales	11
2.2 BASES TEORICAS	15
2.2.1 Motivación	15
2.2.1.1 Motivación intrínseca	15
2.2.1.2 Motivación intrínseca	17
2.2.1.3 Características de la motivación intrínseca.....	20
2.2.1.3.1 Características de la propia tarea.....	20

2.2.1.3.2	Sensación de competencia e independencia.....	20
2.2.1.3.3	Estado de necesidad y presencia de instigadores	20
2.2.1.4	Desarrollo de la motivación intrínseca.....	21
2.2.1.5	Motivación extrínseca	21
2.2.1.6	Motivación y personalidad	24
2.2.1.7	Diferencias entre motivación y personalidad	24
2.2.1.8	El proceso motivacional	25
2.2.1.9	La motivación en el aprendizaje	26
2.2.2	Motivación de logro	26
2.2.2.1	Definición.....	26
2.2.2.2	Teoría de la motivación de logro	28
2.2.2.3	Características de una buena motivación de logro	29
2.2.2.4	Motivación de logro y el ámbito académico.....	29
2.2.2.5	Modelos para mejorar a la motivación de logro	31
2.2.2.5.1	Modelo Target	31
2.2.2.6	Teorías de la motivación de logro	32
2.2.2.6.1	Enfoque conductista	32
2.2.2.6.2	Enfoque humanista.....	33
2.2.2.6.3	Teoría de Maslow	33
2.2.2.6.4	Teoría de la tendencia a la realización	34
2.2.2.6.5	Enfoque cognitivo	35
2.2.2.6.6	Teoría de las expectativas de Vroom.....	35
2.2.2.6.7	Teoría de la atribución.....	36

2.2.2.6.8	Teoría de la valía personal.....	36
2.2.2.6.9	Teoría del autoconcepto	36
2.2.3	Características de la motivación intrínseca	38
2.2.3.1.1	Características de la propia tarea.....	38
2.2.3.1.2	Estado de necesidad y presencia de instigadores	39
2.2.3.2	Motivación extrínseca	40
2.2.3.3	El proceso motivacional	42
2.2.3.4	La motivación en el aprendizaje	42
2.2.3.4.1	El autoconcepto	42
2.2.3.4.2	Los ejemplos de atribución causal.....	43
2.2.3.4.3	Los objetivos de aprendizaje	43
2.2.3.5	Teoría de la motivación de logro.....	43
2.2.3.6	Características de una buena motivación de logro	44
2.2.3.7	Motivación de logro y el ámbito académico.....	45
2.2.3.8	Modelos para fortalecer la motivación de logro.....	46
2.2.3.8.1	Modelo Target	46
2.2.3.8.2	Teoría de la tendencia a la realización	47
2.2.3.8.3	Teoría de existencia, relación y crecimiento	48
2.2.3.8.4	Teoría de las necesidades de McClellan.....	48
2.2.3.8.5	Teoría de las expectativas de Vroom.....	49
III.	METODOLOGÍA	52
3.1	Tipo de investigación.....	52
3.2	Nivel de la investigación	52

3.3	Diseño de investigación	52
3.3.1	Esquema del diseño no experimental	53
3.4	Población y muestra.....	53
3.4.1	Población.....	53
3.4.2	Muestra.....	53
3.5	Definición y operacionalización de variables	54
3.5.1	Motivación de logro	54
3.5.1.1	Definición Conceptual	54
3.5.1.2	Definición Operacional.....	54
3.5.2	Operacionalización de las Variables	55
3.6	Técnicas e Instrumentos	55
3.6.1	Técnicas.....	55
3.6.2	Instrumento	56
3.6.2.1	Escala de motivación al logro (ML-1).....	56
3.7	Plan de análisis.....	57
3.8	Matriz de consistencia	58
3.9	Principios éticos.....	59
IV.	Resultados.....	60
4.1	Resultado	60
4.2	Análisis de resultado.....	64
V.	Conclusiones.....	66
5.1	Conclusiones.....	66
5.2	Recomendaciones	67

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	68
ANEXOS	71
documento de autorización	71

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	53
Tabla 2.....	60
Tabla 3.....	61
Tabla 4.....	61
Tabla 5.....	62

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017. 60

Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017. 61

Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017. 62

Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017. 63

I.INTRODUCCIÓN

Se deriva de la línea de investigación: variables psicológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos; Según Mc Clenlland (1972), sostuvo que “la motivación de logro es un proceso de planteamiento y esfuerzo hacia la excelencia y el éxito, derivando satisfacción al lograr toda aspiración en la vida. Según Santamaria (1991) sostuvo que “la motivación de logro es la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que ponen la evaluación del desempeño de una persona, en relación con estándares de excelencia”

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). Según Barbera y Molero (1996), La motivación de logro posee un efecto determinante sobre los estudiantes en general, percibido en la responsabilidad de su quehacer dentro del aula, en tareas escolares, trabajos de investigación, participación activa en trabajos de equipo, que reflejan su desempeño adecuado en el ámbito académico. Existen tres tipos de estudiantes: los orientados al dominio (con alta motivación de logro, se consideran personas capaces, propensos a resolver problemas y asumir riesgos, retos, se desenvuelven adecuadamente en situaciones competitivas, aprenden con rapidez, aceptan responsabilidades y son más persistentes ante el fracaso), los que evitan el fracaso (no están seguros acerca de su propia aptitud y buscan proteger su imagen del fracaso, exagerando todo, planteándose metas muy altas o muy bajas o realizan solo pequeños esfuerzos, empiezan a creer que no tienen falta de capacidad y se convierten en estudiantes que aceptan el fracaso) y los que aceptan el fracaso (piensan que todo lo que inicien fallará

y por ello ni siquiera desean intentarlo, son negativos, se excusan ante cualquier circunstancia, son inseguros, tienen baja autoestima).

Todo esto ejerce una influencia importante sobre el aprendizaje, la retención y el buen desempeño escolar. Así, en la medida que se trabajen las mismas, el estudiante tumbesino asumirá y controlará el rumbo de su vida, estará más motivado se esforzará por mantener estrategias, superar obstáculos personales, establecer metas de logro y mantener el esfuerzo en diversas actividades, en especial lo académico.

Existe preocupación de la comunidad educativa por las manifestaciones de una serie de indicadores emocionales negativos como angustia, decepción, abatimiento culpabilidad y timidez lo que trae como resultado el abandono de sus estudios, en los alumnos del primero al tercer año de educación básica del Colegio Juan Montalvo de Machala, El Oro al sur de Ecuador, quienes son población con indicadores de baja motivación de logro, se presume que es a causa de factor socioeconómico y geográfico de los miembros de dicha institución,

La motivación deriva del latín moveré que significa moverse colocar en movimiento o quedar listo en la acción. Woolf (citado por Mendoza, 2009, pag.6) afirma que la motivación se define usualmente como algo que energiza y dirige la conducta. Según Mendoza (2009) indica que en el área pedagógica la motivación significa conceder motivos, es decir incitar la voluntad de ilustrarse, diversas corrientes científicas definen motivación como un acumulado de procesos comprometidos en persistencia de la conducta. Activación y distribución. Aun pareciendo simple la presente definición trata un fenómeno complicado y un acumulado de concepciones como aspiración rendimiento e interés, con los cuales está angostamente unido, como ejemplo cuanto más alcanza un

alumno mayor es su nivel de motivación , la motivación no es una variable observablemente directa sino que hay que calcular mediante expresiones e interpretaciones de la conducta de los alumnos , y por ello brotan problemas , un alumno introvertido , silencioso , estático al término de la clase para el docente significa que está muy enfocado en atender , mientras que otro docente se da una interpretación diferente como distracción . El rol de educador en la motivación se enfocara en incitar impulsos en el estudiante para que los asimile y los aplique en clase, razonando el significado y el fin explícito de la escolaridad y su beneficio general y particular.

Teniendo en cuenta lo anterior se consideró la pertinencia de poder indagar a través de la formulación del enunciado: ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en los estudiantes de primero a tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017?

Para ello debemos tomar en cuenta el objetivo general: Determinar el nivel de motivación de logro de los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del colegio Juan Montalvo de Machala-Ecuador, 2017.

De modo que como objetivos específicos tenemos lo siguiente: 1. Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala-Ecuador, 2017, 2. Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala-Ecuador, 2017, 3. Identificar el nivel de la motivación de logro en

la dimensión logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.

Cabe recordar que dentro de la investigación a realizar no lleva hipótesis por ser descriptiva

Dentro de esta investigación, se quiere y tiene como finalidad conocer las motivaciones de logro que tienen los estudiantes; Así, la presente investigación permitirá mostrar los beneficios de la motivación al ser adquirida por el estudiante de acuerdo a cómo ésta la desarrolle en su entorno, y profundizar los conocimientos teóricos sobre los procesos globales, además de ofrecer una mirada integral sobre el daño producido por la falta de motivación que repercute en los estados psicológicos de la comunidad educativa.

Por ello, es necesario, que con los resultados se puedan generalizar y realizar otras investigaciones que contribuyan y permitan la intervención directa con los implicados de esta problemática. En la investigación planteada se utilizará un tipo de investigación descriptiva, de nivel cuantitativo y de diseño no experimental transversal. Cuya población estará formada por los estudiantes con una muestra de 98 estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala., para efectos de la investigación se recogerá la información utilizando como instrumento: La Escala de Motivación del Logro ML – 1.

Desde el punto de vista práctico, la ejecución de la investigación, brindara conocimiento que contribuirán al desarrollo positivo de la motivación de logro en los estudiantes, con la finalidad de brindar aporte necesario para implementar y ejecutar programas preventivos promocionales dentro de los estudiantes de primero al tercer año de

básica de la sección nocturna del colegio Juan Montalvo de Machala-Ecuador, 2017, lo cual permitirá el abordaje sobre los problemas que puedan tener los estudiantes en la motivación de logro, de esta manera se podrá promover los factores que influye en la motivación de logro, brindando soporte que permita mejorar la calidad de vida que permita a los estudiantes, la metodología que se utilizara es de tipo descriptiva con un diseño no experimental, de corte transversal; teniendo como población muestral de 98 estudiantes. La técnica de recolección de datos será la encuesta, específicamente a través de la aplicación de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri. El análisis y procesamiento de los datos se ejecutará en el Microsoft Excel 2010 y en el programa estadístico SPSS versión 22. Se utilizo la estadística descriptiva, cuyos resultados se ilustran mediante tablas de frecuencia y porcentuales de acuerdo a los objetivos planteados en la investigación, obteniéndose los siguientes resultados: el 53% de los estudiantes se ubica en un nivel de tendencia alto de motivación de logro y en las dimensiones logro, poder, y afiliación se ubican tendencia alta de motivación de logro los estudiantes de primero al tercer año de básica de la sección nocturna del colegio Juan Montalvo de Machala-Ecuador, 2017.

A continuación, el texto se establece de la siguiente manera. En el capítulo I, encontramos la introducción, planteamiento de problemas, enunciado del problema, objetivos y justificación; en el capítulo II. Se encuentra los antecedentes y las bases teóricas: en el capítulo III, encontramos la metodología; en el capítulo IV. Los resultados, análisis de los resultados; en el capítulo V, conclusiones y recomendaciones, y finaliza con la referencia bibliográfica y anexos.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 INTERNACIONALES

Sánchez, Pirela, Árraga (2014) realizó un estudio con el objetivo de comparar la motivación al logro y el rendimiento académico en estudiantes de educación, mención orientación, de la universidad de Zulia. Con una población de 90 (dos grupos: uno experimental y de control), de ambos sexos, en edades entre 16 y 40 años, integrantes de las diferentes secciones y turnos de la carrera, para posterior aplicación del programa. También se recopiló información sobre el promedio académico de los participantes de ambos grupos, hasta el semestre cursado con anterioridad a este estudio. Se evidenció en los resultados un nivel medio de motivación al logro general; así como en sus indicadores: metas, instrumentación, compromiso con la tarea y creencias facilitadoras de logro. Además, un rendimiento académico bueno.

Torres y Ruiz (2012) Investigación con el objetivo de conocer la relación entre motivación al logro y el locus de control en estudiantes resilientes de bachillerato del Estado de México, participaron en el estudio un total 464 alumnos de las escuelas preparatorias estatales en Chimalhuacán y Chalco, del Estado de México, del Chimalhuacán, lo que representa un 47.2%, y 245 alumnos de la preparatoria estatal en Chalco, 52.8% del total. Ambas escuelas se ubican en el estado de México. Por sexo 172 (37.1%) son hombres y 287 (61.9%) mujeres, todos situados en un rango de edad de 15 a 21 años, con una mediana de 16 años. Estas capacidades se evaluaron mediante dos escalas. Una importante conclusión fue que los estilos de aprendizaje no obstaculizan o favorecen el desarrollo de

la metodología, sino que se asocian más con el tipo de objetivo a alcanzar, que en alcanzar, que en este caso favoreció a los de predominancia reflexiva pues se identificaron más con el tipo de asignación. Para el caso de las atribuciones toda vez que se trate de dimensiones internas y controlables como lo es la atribución al interés/esfuerzo, se verá mejor favorecido el proceso pues el estudiante estará en mejor disposición de involucrarse y alcanzar los objetivos individuales y grupales.

Castro (2012) preciso en su investigación con el objetivo de conocer las dimensiones de personalidad, motivación de logro y expectativas de control en jóvenes emprendedores brasileños. En la universidad de España en la facultad de educación, se utiliza una muestra de 475 estudiantes universitarios brasileños de la región de Amazonia, su objetivo: buscó el perfil de personalidad que caracteriza a los emprendedores. Este trabajo se presenta, dentro de la investigación básica, como un estudio transversal, regional, en el cual fue aplicado el método correlacional-comparativo (o casi-experimental), en condiciones "ex-post-facto". Esta investigación también posee un carácter descriptivo y predictivo. Como se trata de una investigación cuantitativa, se basa en la aplicación y el análisis de los cuestionarios de auto-observación. Teniendo como conclusión: Los resultados obtenidos confirman la existencia de una relación positiva directa entre la personalidad proactiva y las intenciones emprendedoras.

Morales (2012). Investigación "Estudio del nivel de empatía y motivación de logro de los alumnos de la carrera de odontología de la Universidad de Concepción" en donde utilizó

un diseño no experimental descriptivo, tipo correlacional transeccional, tuvo como resultados que la motivación de logro no es desemejante entre varones y mujeres, es decir que las diferencias no fueron significativas por sexo. Así mismo sus resultados destacaron que la motivación de logro tenía una mayor prevalencia en los primeros años, con tendencia a decrecer en los ciclos siguientes, para volver a subir al último año de carrera, concluyeron que esto se debía a cambios en torno a las expectativas y la percepción de una mayor dificultad en los cursos conforme se avanzaba, pero que sus perspectivas y esperanzas se hacían mayores en el último año, lo que resultaba en una mayor motivación.

Rosada (2012) Estudia la “Relación entre el rendimiento académico y la motivación al logro en los estudiantes de 3° y 4° año de la carrera de Psicología”, mediante el cual se midieron aspectos tales como la valoración del éxito; organización, método y constancia en el trabajo. En dicho estudio no encontraron relación entre la motivación al logro y las calificaciones obtenidas por los alumnos de 3ero y 4to año llegando a la conclusión que no existe relación entre estos niveles; sin embargo demostraron en sus investigaciones que las mujeres muestran mayor nivel de motivación que los hombres. Así mismo comparando a ambos grupos se encontró que existían tanto en los estudiantes de 3° y 4° año niveles de motivación al logro bastante alto, lo que corresponde a una motivación aceptable, más no excelente.

2.1.2 Nacionales

Vásquez (2016). Investigación “Motivación de logro de los ingresantes a la Facultad de Ciencias de la Salud, Chimbote, 2014”, el cual sigue una metodología de nivel descriptivo,

encontró que los ingresantes a la universidad al área de ciencias de la salud presentan una motivación de nivel promedio con un porcentaje de 56.64%, en donde se muestra que sus acciones están direccionados a alcanzar el logro, se muestran constantes, organizados y cuentan con objetivos a largo plazo, aceptando retos con el fin de perseguir su ideal, por otro lado se halló que un 28,32% presentaba una motivación de logro baja, principalmente los pertenecientes a la escuela de enfermería, y el 15,04% presentaban una motivación de logro alta, ingresantes a la carrera de farmacia y bioquímica.

Amador (2012) en su investigación denominada “La motivación de los docentes en los centros educativos de primaria en el circuito 01 de la dirección regional de desamparados”, tuvo como objetivo general, analizar la motivación de los docentes en los centros educativos de primaria del circuito educativo 01 de la dirección regional de educación de desamparados, su población muestral estuvo constituida por 80 docente del circuito 01 de la DRED, obteniendo como resultados que el 73% de docentes tienen una buena motivación y se sienten muy satisfecho con la dirección en cada uno de los centros educativos, llegando a la conclusión que la población docente cuenta con estabilidad laboral en los centros educativos, es un personal docente en propiedad, su mayoría, con experiencia académica y profesional que se adaptan al puesto en el que laboran.

Ccoyllo (2018) en su investigación denominada Motivación para el logro en adolescentes mujeres de 4to y 5to grado de educación secundaria de la institución educativa pública “9 de Diciembre” provincia de Huamanga, distrito de Ayacucho – 2017, tuvo como objetivo general identificar el nivel de motivación para el logro en adolescentes mujeres de 4to y 5to grado de educación secundaria de la I.E.P. “9 de Diciembre”. Provincia de Huamanga,

Distrito de Ayacucho - 2017. Se utilizó un enfoque cuantitativo, con una metodología de tipo descriptivo y un diseño no experimental de corte transversal, ya que permite observar el fenómeno en su contexto natural, y recopila dato en un solo momento para luego analizarlos y describir el nivel de motivación de logro en los estudiantes sobre la variable. La población es de 182 alumnas y la muestra estuvo conformada por 124 estudiantes, a las cuales se les aplicó la Escala de Motivación de Logro de Pedro Morales (ML - 1) para identificar el nivel de motivación de logro de las alumnas. El análisis y procesamiento de datos se realizó utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010. Para el análisis de los datos se utilizó la estadística descriptiva, como tablas de distribución de frecuencia y porcentuales. Los resultados indican que el 89% que hacen un total de 110 estudiantes se ubican en el nivel medio de motivación de logro, seguido por un 10% que hacen un total 13 estudiantes que están ubicados en el nivel alto de motivación de logro y el 1% con un total de 1 estudiantes tienen un nivel bajo de motivación de logro. La investigación concluye que el 89% de las alumnas se encuentran en el nivel medio de motivación de logro.

Cotrado (2017) realizó un estudio denominado Motivación de logro y actitud emprendedora en estudiantes del 4° y 5° año de secundaria de la Institución Educativa Pública Teniente Coronel Alfredo Bonifaz Fonseca, Rímac – 2015, tuvo como objetivo general estudiar la relación entre la motivación de logro y la actitud emprendedora en estudiantes del 4° y 5° año de educación secundaria de la Institución Educativa Pública Teniente Coronel Alfredo Bonifaz Fonseca - Rímac Se seleccionó una muestra de 234 estudiantes de ambos sexos del 4° y 5° año de educación secundaria para conocer e

interiorizar información necesaria para cumplir con los objetivos del estudio. A dicha muestra se les aplicó la Escala Atribucional de Motivación elaborada por Manassero y Vásquez (1991) y Escala de Actitudes Emprendedoras elaborado por María Asunción Ibáñez Romero (1995), basada en la escala EAO, de Robinson (1987). El análisis estadístico de los datos obtenidos permite arribar a la siguiente conclusión: Existe relación significativa entre la motivación de logro y la actitud emprendedora en estudiantes del 4° y 5° año de secundaria de la Institución Educativa Pública Teniente Coronel Alfredo Bonifaz Fonseca - Rímac ya que el nivel de relación es medio y tiene una tendencia alta a largo plazo con un 62.3% la cual se determina el nivel de asertividad acerca de la relación de variables.

2.1.3 Locales

Rujel (2015) La presente investigación como objetivo de conocer la 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, en Tumbes-Perú, Se concluyó que la mayoría (73%) se ubica en el nivel promedio, por otro lado, en el rendimiento académico el mayor porcentaje (70%) se ubica en el nivel bueno y se observa que no existe relación significativa ($p < 0,01$) entre motivación de logro y rendimiento académico. Para determinar el tamaño de muestra utilizo un muestreo aleatorio simple considerando un nivel de confianza de 95% y un margen de error de 5%.

Rosales. (2015) La investigación que tuvo como objetivo de conocer la relación entre locus de control y la motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción - Tumbes, 2015." El presente estudio de tipo descriptivo correlacional y de corte transversal tuvo como propósito 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. Con una población de 176 estudiantes y para la muestra se seleccionó a 134 estudiantes, obteniéndose los siguientes resultados: no existe correlación significativa entre las dos variables del estudio; no existe relación significativa con respecto a la edad, sexo y sección. Se plantea la problemática al tener su origen en la preocupación de la comunidad educativa, con relación al desempeño escolar, algunos estudiantes con escaso interés en el quehacer académico, situaciones generadas la pobreza, crisis en la comunicación, hogares disfuncionales, hogares en proceso de divorcio, atribuyendo, lo que le sucede a causas internas y externas, con esta percepción se afecta la motivación de logro en los estudiantes.

Navarro (2017) en su investigación denominada Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016, tuvo como objetivo general identificar la motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza- Tumbes, 2016. Se utilizó una investigación de tipo cuantitativa de nivel descriptiva, con un diseño no experimental, transversal. La población estuvo conformada por 100 estudiantes de cuarto y quinto año

de secundaria; para la recolección de datos se aplicó la escala de M-L motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri. El análisis y procedimiento de datos se realizó en el programa Microsoft Excel 2010 y en el programa estadístico SPSS versión 22, obteniendo medidas de estadísticas descriptivas, como tablas de distribución de frecuencia y porcentuales. De los resultados se concluye: El 60% de los estudiantes de la motivación de logro se ubicaron en el nivel de tendencia alto en la dimensión afiliación, el 62% de los estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alto de la motivación de logro en la dimensión poder, el 64% de los estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alto de la motivación de logro en la dimensión logro.

Apolo (2017) en su investigación denominada 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.

Rojas (2017) en su investigación denominada Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017, tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017. Algunos investigadores mencionan que es de suma importancia la motivación que los estudiantes puedan tener para así planear un futuro para ellos. La población estuvo conformada los estudiantes de primero, segundo y tercer grado, con un total de 96 estudiantes a los cuales se les aplico un cuestionario para la recolección de la información utilizando la Escala de Motivación de Logro. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental transversal. Se utilizó el software estadístico Spearman. Como resultado se obtuvo que el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, poder y logro de los estudiantes tienen un nivel de tendencia alto. Los estudiantes de 13 años de edad son los que han obtenido el puntaje más elevado los cuales los ubica en el nivel de tendencia alto. Los estudiantes del sexo masculino, en las tres dimensiones presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino en las tres dimensiones de motivación de logro se ubica en el nivel de tendencia alto. Se concluyó que no existe nivel alto de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César vallejo Mendoza - Tumbes, 2017.

2.2 BASES TEORICAS

2.2.1 Motivación

Según Gonzáles (2008) la inspiración es una reconciliación impredecible de los procedimientos clarividentes que impacta la conducta que inicia el control, ya que decide la orientación (hacia el objeto- el objetivo buscado, o la pregunta alejada de la fuerza y el sentido (de acercamiento o eludir) Por otro lado, Santos (citado por Hernández, 2011, p.2) informa que la inspiración es cuánto se esfuerzan los subordinados por lograr objetivos académicos que consideran útiles y significativos.

Adler (citado por Gomero, 2011, p.40) indica que la motivación es una única pulsión o fuerza motivacional detrás de todos nuestros comportamientos y experiencia.

Más tarde llamó a este instinto, afán de perfeccionamiento que en sus palabras, constituye ese deseo de desarrollar al máximo nuestros potenciales con el de llegar cada vez más a nuestro ideal. Debido al aporte de varias investigaciones, la motivación surge, debido a dos procesos: intrínseco y extrínseco.

2.2.1.1 Motivación extrínseca

Santos (citado por Hernández, 2011, p.2) refiere que la motivación es el grado en que los estudiantes se esfuerzan por conseguir metas académicas que perciben como útiles y significativas.

Adler (citado por Gomero, 2011, p.40) indica que la motivación es una única “pulsión” o fuerza motivacional detrás de todos nuestros comportamientos y experiencia. Más tarde llamó a este instinto, afán de perfeccionamiento que en sus palabras, constituye ese deseo de desarrollar al máximo nuestros potenciales con el de llegar cada vez más a

nuestro ideal. Debido al aporte de varias investigaciones, la motivación surge, debido a dos procesos: intrínseco y extrínseco.

Son factores motivacionales por va a permitir estimular el buen rendimiento y sobre todo la actitud del sujeto, Angulo (2008) cree conveniente y fundamental realizar trabajos extrínsecos como la realización, la promoción y sobre todo una buena responsabilidad academia en los estudiantes, dentro de esta motivación extrínseca hay factores recurrentes emocionales como es las denominadas prospectivas, como es la esperanza en forma directa con las expectativas de producción que tiene el individuo acerca de una buena motivación con la finalidad de ejecutar tareas con resultados favorables. (pag, 42).

Las motivaciones externas en el ámbito escolar, influyen la realización de las tareas diarias que los docentes manejan en aula, es toda aquella en los que los docentes de escuela realizan un escenario proporcionando estímulos de ciertas condiciones, es decir crean y incrementan incentivos organizados u llamados como motivaciones extrínsecas, sugiriendo en los problemas, en la forma instrucción y vida cotidiana, etc. Por lo antes mencionado esta motivación está relacionada estrechamente con la motivación intrínseca, por lo que ambas tienen una perspectiva de potencialidades internas y externas acerca del individuo, por lo tanto, es lo que el individuo se condiciona hacia su vida diaria y a su meta a realizar con ellos mismos, rompiendo miedos y fortaleciendo las metas tarazadas acerca de su futuro profesional funcionando en su totalidad.

2.2.1.2 Motivación intrínseca

De acuerdo a Polanco (2005) “cuando un estudiante presenta una motivación intrínseca, se encuentra motivado por la vivencia del proceso, más que por los logros o resultados del mismo, lo que induce que estudie por el interés que le genera la materia “.

Asimismo, Ostorga y Ojeda (2009) refieren que esta motivación procede de factores internos, los estudiantes no requieren de incentivos u otro tipo de estímulo para cumplir con sus objetivos.

Por otro lado, Deci y Ryan (citado por Ostorga y Ojeda, 2009, p.21) “sostienen que las necesidades intrínsecas, son las que motivan un continuo proceso de búsqueda e intento de conquista de retos óptimos”.

Igualmente Abarca (citado por Polanco, 2005, p.4) comenta que es necesario que el estudiante sienta la necesidad de descubrir, para satisfacer su carencia, para que se dé un aprendizaje; en este caso es el docente el llamado a aplicar estrategias que faciliten la necesidad en el estudiante por alcanzar un aprendizaje.

Según Angulo (2008, pag, 43) refiere que la motivación intrínseca no tiene las condiciones en la cual se realiza dicha actividad del sujeto, con respecto a las relaciones interpersonales, las condiciones del ambiente escolar con los estudiantes, a la vez agentes de satisfacción, pero la de motivación. Refiere la conducta de un individuo será siempre en relación a su actualidad vivida, en donde aquellas condiciones consiste en factores interdependientes, tomando en cuenta en que la motivación consistirá en la realización de métodos externos que estimularan los motivos de aquellos procedimientos que modificaran una acción realizada del estudiantes, absueltas hacia un futuro d caminos de buena cálida y éxitos, De Charms (citado por Astorga y Ojeda 2009) menciona que las

conductas de los sujetos en función a su situación total, este tipo de motivación permite la realización de procedimientos y métodos externos, en donde se cree pertinente los factores e influencias establecidas para desarrollar e estimular con motivos que ayuden a modificar conductas de acción en el estudiante.

Para dicha motivación es propiciarte los estímulos aversivos con un gran interés, ya que esta condición como respuesta está estrictamente condicionada para determinar algún otro modo las modificaciones de la conducta de los sujetos. Bizquera (2009) menciona que hay dos veces cambios de conductas en lo que es suficiente, es torbellino de varios comportamientos internos y externos, otras edades permanentes.

Se asume que cuando se disfruta ejecutando una tarea, se induce a una motivación intrínseca positiva. Aquellas emociones positivas que no están directamente relacionadas con el contenido de la tarea también pueden ejercer una influencia positiva en la motivación intrínseca como por ejemplo la satisfacción de realizar con éxito una tarea.

Motivación positiva: esta motivación está dirigida para un objetivo para lograr metas trazadas en los sujetos.

Motivación negativa: para esta motivación es para las personas que se identifican a través de la evitación de los problemas, identificando tres formas de motivación intrínseca. Bruner (citado por carrillo, padilla, rosero y Villagómez 2009) menciona tres cualidades y formas de identificar la motivación intrínseca:

Curiosidad: que satisface el deseo de novedad. Surge así el interés por los juegos y las actividades constructivas y de exploración.

Competencia: se refiere a la necesidad de controlar el ambiente. Si eso sucede, aparecerá el interés por el trabajo y el rendimiento.

Reciprocidad: alude a la necesidad de comportarse de acuerdo con las demandas de la situación. Así mismo Brunner, citado por los autores arriba mencionados, indica que hay cuatro fuentes principales de motivación: Nosotros mismos (equilibrio emocional, pensamiento positivo, aplicación de buenas estrategias, seguimiento de rutinas razonables, etcétera). Los amigos, la familia y los colegas, en realidad, son los soportes más relevantes. Un mentor emocional (real o ficticio).

El propio entorno (aire, luz, sonido, objetos motivacionales). Para Castañeda, Gómez, López y Orozco (2000), la motivación es importante para el ámbito educativo por su relación con el aprendizaje, porque se asume que este ocurre mediante un proceso activo, que supone un esfuerzo con un propósito orientado a la obtención de resultados planeados, de lo cual se deriva el concepto de motivación de logro.

Huaney (Citó a Anedril, Ibid, Luís Castro, Kikuchi 2010). Existe otro tipo de motivación interna que no surge de forma espontánea, sino, más bien, es inducida por nosotros mismos. Es aquella que nos auto imponemos por algún motivo y que exige ser mantenida mediante el logro de resultados.

Muchos estudiantes renuncian a cursar una carrera que les gusta porque piensan que una vez convertidos en profesionales no ganarán el dinero que desean y se plantean cursar otra carrera porque confían en alcanzar un elevado nivel de vida. No sienten la necesidad de aprender para colmar un deseo de conocimiento, sino que deben estudiar para terminar la carrera y poder ganar dinero.

2.2.1.3 Características de la motivación intrínseca

De acuerdo a lo manifestado por Chóliz (2004) menciona “que para que el comportamiento favorezca la motivación intrínseca, debe cumplir una serie de requisitos, tanto de la propia tarea, como de las condiciones que la facilitan”

2.2.1.3.1 Características de la propia tarea

Chóliz (2004) indica que las actividades novedosas, imprevisibles y relativamente complejas son más atractivas, generalmente se dedica más tiempo en la actividad exploratoria a los estímulos que tienen estas particularidades; exactamente, dichas propiedades colativas provocan la curiosidad y el interés. Por otro lado, es establecimiento de metas que ayuden a especificar la consecución de diferentes objetivos y la consecuente sensación de eficacia puede tener efectos contrarios en la motivación intrínseca, en función de si los sujetos presentan motivos de logro elevado (a los que beneficiará) o bajo (a los que perjudicaría).

2.2.1.3.2 Sensación de competencia e independencia

Según Deci y Ryan (citado por Chóliz, 2014, p.39) quienes mencionan que las tareas que hacen posible que el individuo se perciba a sí mismo como competente e independiente del entorno, así como aquéllas que inducen sensación de competencia, favorecen la motivación intrínseca; mientras que la percepción de incompetencia reduce la motivación intrínseca por la tarea.

2.2.1.3.3 Estado de necesidad y presencia de instigadores

Para Lorenzo (citado por Chóliz, 2004, p.39) la ejecución de la conducta específica relacionada con un determinado estado motivacional es tan importante como la propia reducción del mismo; incluso en el caso de que se solucione la carencia fisiológica, pero que ésta se haya producido por otros cauces diferentes al de la conducta habitual (alimentar mediante vía intravenosa, por ejemplo), el organismo seguirá ejecutando la conducta motivada, puesto que la reducción del estado motivacional está asociada a la realización de la respuesta apropiada. Según Lorenzo, mencionaba que existe una transacción entre el impulso y estímulos instigadores, de forma que cuanto más intenso sea el estado de necesidad, menor discriminación para los estímulos instigadores y una gama mayor de estímulos podrán elicitar dicha conducta.

2.2.1.4 Desarrollo de la motivación intrínseca

De acuerdo a lo manifestado por Chóliz (2004) manifiesta que dicha perspectiva resalta la importancia de la motivación extrínseca; también manifiesta que esta motivación contiene incentivos externos, tales como las recompensas, los premios y los castigos, es por ello que la motivación intrínseca se establece en los factores internos, como lo son la auto determinación, curiosidad, el reto y el esfuerzo.

2.2.1.5 Motivación extrínseca

Con respecto a la motivación extrínseca Campanario (citado por Polanco, 2005, p.4) manifiesta que la motivación extrínseca se origina cuando el estímulo no tiene relación directa con la materia desarrollada, o cuando el motivo para estudiar, es solo la necesidad de aprobar el curso.

Asimismo Ostorga y Ojeda (2009) refieren que es una necesidad inducida externamente, es decir el alumno continuo con sus estudios por la importancia que le da a las asignaturas sino también por las ventajas que está aportará en su vida profesional.

Los refuerzos se clasifican: Positivos, Negativo, Extinción, Castigo, Múltiple, Compuesto, Concurrente

En términos generales, la recompensa es lo que se le da después de la ejecución de una determinada conducta, incrementando la posibilidad de que dicha conducta se vuelva repetir en el futuro; sin embargo es necesario tener en cuenta que el castigo es un objeto ambiental no atractivo que tiene lugar después de un comportamiento poco apropiado y disminuye la probabilidad de que dicho comportamiento se vuelva a dar en un futuro; en cambio el incentivo es lo que hace que un estudiante realice una conducta, adecuada en el proceso de enseñanza aprendizaje, el incentivo se da antes de que se produzca la conducta y puede tener una consecuencia positiva o negativa. Así mismo, en el proceso de enseñanza-aprendizaje, para que los estudiantes realicen la tarea de estudio es conveniente que desarrollen, entre otros tipos de mecanismos cognitivos complejos, aquellas habilidades específicas que generen estrategias y técnicas de aprendizaje. Es decir que para llevar a cabo las diferentes tareas de estudio el estudiante debe adquirir, procesar, recuperar y transferir con eficacia la información, siendo de gran ayuda para ello, la aplicación de estrategias de aprendizaje, que según Castelló y Monereo (citado por Maquillón y Hernández, 2011, p.9) menciona que es una estrategia de aprendizaje es una decisión consciente en función de la demanda de la tarea a realizar y de las condiciones personales, en especial del conocimiento de los propios recursos con que cuenta el estudiante para afrontar dicha demanda. Es necesario aplicar en las aulas optimas

estrategias de aprendizaje, ya que está comprobado que la mayoría de estudiantes no utilizan estrategias adecuadas para el logro de aprendizajes significativos

2.2.1.6 Naturaleza de la motivación al logro

En todo proceso de socialización encontramos que tanto los motivados por el éxito como los motivados por el fracaso obedecen a determinadas prácticas sociales que se originan de las relaciones entre individuos y sociedad.

Dentro de estas prácticas sociales existen patrones de conductas que pueden encontrarse en la relación familiar y en la relación del individuo con el resto de la sociedad, ya sean con amigos, extraños o cualquier persona que entre en contacto con la persona.

Respeto a ello se considera que “una alta motivación es promovida por una educación temprana, basada en autoconfianza y la independencia”, siempre que esta manera no se estructure en un método que exprese autoritarismo por parte de los principales promotores del mismo como lo son los padres, porque ello influye a los individuos la tendencia a buscar éxito y a evitar el fracaso de manera frenética y no objetiva.

Cabe acotar que los motivadores principales de la vida de un individuo en la edad temprana como los son los padres, poseen una alta motivación en lo que se refiere a la educación e independencia de sus hijos ello influye de manera positiva en contra parte a padre que no están altamente motivados generan baja motivación por el logro de sus hijos. Además de que madre que están altamente motivadas recompensas con mayor frecuencia a sus hijos que madres que tienen una baja motivación al logro.

En sí el origen principal de la motivación por el logro y la naturaleza de este subyace en las tres necesidades sociales: la necesidad de afiliación, la de poder y la necesidad por el logro.

2.2.1.7 Motivación y personalidad

Maquillón y Hernández (2011) la inspiración comunica la identidad y la contiene y, por lo tanto, no concuerda con ella y la altera, la identidad es la disposición ligada de propiedades y clarividentes, dentro, generalmente constantes y sin rivales (sociales) que se manifiestan a sí mismos y toman parte en todos los procedimientos místicos de la persona (intelectual y emocional), esperan una forma individual y tienen una capacidad predominantemente dinámica, autónoma e inventiva en el control de la acción del individuo, a través de la cual cada uno de los impulsos que son refractados serán refractados. sigue en él. Para decirlo claramente, la identidad no solo constituye una impresión de su condición socio-auténtica registrada, al mismo tiempo, una vez que emerge, se convierte en un factor moderadamente independiente, dinámico e imaginativo que cambia este medio, hace materiales y productos de otro mundo y altera las conexiones sociales. En esta asociación con la tierra, la identidad permanece dinámica, imaginativa y moderadamente autónoma, pero en su mayor parte y en última instancia, con la impresión de su condición, se introducen cambios cuantitativos en ella, que en su flujo interior y autodesarrollo cambios subjetivos rápidos, el surgimiento de nuevos aspectos destacados, patrones, habilidades.

2.2.1.8 Diferencias entre motivación y personalidad

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

González (2008) quien expresa que la identidad es una disposición organizada de propiedades y estados místicos, más bien la inspiración es una disposición de procedimientos clarividentes, es decir, la propiedad mística de la identidad es la fuerza laboral o potencial que el individuo necesita para dirigir la conducta independientemente y de reaccionar con ciertos ejercicios místicos y externos a impactos empoderadores particulares; más bien, el procedimiento es simplemente la acción clarividente, la diferencia en el expreso místico, los reflejos psicológicos y emocionales, las propiedades de identidad son constantes, el procedimiento motivacional es situacional; en otras palabras, mientras que las propiedades de la identidad son el producto de la vida pasada y moderadamente estable, los procedimientos clarividentes que median en la inspiración reflejan el presente y la realidad cambiante que va en contra del sujeto.

2.2.1.9 El proceso motivacional

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

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

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

2.2.1.10 La motivación en el aprendizaje

De la Fuente y Justicia (2004) sostienen que la inspiración es una variable esencial, ya que no existe un modelo de aprendizaje que no se una a una hipótesis de inspiración, independientemente de si es cierta o expresa. Por otra parte, claramente, sea como sea, también es importante considerar los factores externos que se originan en el entorno en el que los estudiantes crean. En el caso de que reflexionemos sobre las especulaciones sobre la inspiración, por ejemplo, la hipótesis atribucional de la inspiración del logro, la hipótesis de los objetivos de aprendizaje, entre otros, aluden que son los factores individuales los que decidirán la inspiración en la condición académica. En esta línea, el instructor debe tener un impacto: la idea de sí mismo

2.2.2 Motivación de logro

2.2.2.1 Definición

Según Atkinson (citado por Ruíz, 2005, p.146) la motivación de logro es la disposición relativamente estable de buscar el éxito o el logro.

De acuerdo a Murray (citado por Thornberry, 2003, p.198) la motivación de logro es una necesidad que lleva a una persona a hacer algo percibido como difícil, de manera rápida y efectiva.

Asimismo, según Mc Clelland (citado por Vargas, 2012, p.15) refiere 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.

No obstante, para Ostorga y Ojeda (2009) mencionan que la motivación de logro es aquel tipo de motivación intrínseca, dirigida por estímulos internos que aproxima al sujeto a la consecución de logros máximos, atendiendo a la realidad sobre la que va a actuar y a su propia capacidad, se podría decir que es el impulso que algunas personas tienen para superar retos y obstáculos a fin de alcanzar sus metas, se ha identificado que estas se desarrolla a lo largo de la vida del sujeto, es decir que las creencias, valores y emociones están relacionados con el logro , debido a que el sujeto se forma a partir de lo que el medio social le brinda.

Por otro lado, Reeve (citado por Ostorga y Ojeda, 2009, p.29) manifiesta que la motivación de logro es la necesidad que motiva al sujeto a buscar el éxito. Sus orígenes dependen de las influencias de la socialización, cognitivas y del desarrollo. Bajo un enfoque socializador, el logro estará manifestado desde la importancia que tienen los padres al brindarle al sujeto los elementos necesarios que lo conviertan en un ser autónomo y que confíe en sí mismo, permitiéndole tener aspiraciones de gran rendimiento para cualquiera de las actividades que realice. En cuanto a la parte cognitiva se aborda la idea que las personas interiorizan una personalidad relacionada con el logro, por lo tanto el logro dependerá de las formas de pensar de las habilidades y expectativas que se plantee el sujeto en forma independiente con base en las condiciones que promuevan creencias y habilidades, valoración del logro y un estilo de atribuciones positivas, estas condiciones proveen el terreno cognitivo en las formas de pensar y comportarse para obtener el logro.

La influencia del ámbito escolar en la motivación de logro, ha sido tema de investigación por varios autores; por ejemplo, muchos estudiantes sienten interés por ir al pizarrón para demostrar lo que saben y vuelven a su sitio con una gran satisfacción al saber que han resuelto bien la tarea. Este orgullo y satisfacción experimentada después del éxito se conoce como motivación de logro, es decir no atribuyen sus resultados a la suerte, sino más bien a sus propias decisiones personales y a su esfuerzo.

2.2.2.2 Teoría de la motivación de logro

Según McClelland (citado por Vicuña, Hernández y Ríos, 2004, p.139) existen tres importantes tipos de motivación: Motivos de afiliación, es el deseo de las personas de establecer y mantener contactos interpersonales, es un fuerte impulso que la mayoría de las personas presentan en cierto grado. Sin embargo, cuando este motivo es el que dirige y domina la acción de un individuo, es decir, su necesidad de seguir perteneciendo, promueve su especial manera de actuar, Motivos de poder, es cuando la realización de la tarea se convierte en un instrumento para obtener algo, diferente a la aprobación social. La búsqueda del poder, se fundamenta en la necesidad del individuo por colocarse sobre los demás y ejercer sobre ellos algún tipo de control o dominio. Cuando la actividad desempeñada con esmero tiene por finalidad colocar al actor en una mejor posición frente al grupo, o cuando intenta figurar como el mejor dotado para un ascenso, nos encontramos frente a la motivación por el poder. y los Motivos de logro, están relacionados con los deseos de estimación o competencia, está en el deseo más general de lograr algo de importancia; este tipo de impulso está referido al grado de satisfacción que deriva de lo que las personas realizan. Algunos parecen esforzarse mucho por o necesitar constante

estimulación en la forma de recompensas tangibles. Obtenerla sensación de haber alcanzado una meta difícil, otros en cambio.

2.2.2.3 Características de una buena motivación de logro

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

2.2.2.4 Motivación de logro y el ámbito académico

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

De acuerdo a los aportes de Covington (citado por Ruíz, 2005, p.147) manifiesta que “existen tres tipos de estudiantes: los encaminados al dominio, los que evitan el fracaso y los que aceptan el fracaso. Los primeros, poseedores de una alta motivación de logro, generalmente tienen éxito y se consideran a sí mismos personas capaces. Igualmente son propensos a resolver problemas y asumir riesgos que crean retos moderados. Así mismo se desenvuelven óptimamente en situaciones que demandan competencia, aprenden rápidamente, aceptan responsabilidades con facilidad, son más persistentes ante el fracaso, tienen más confianza en sí mismos, evidencia más energía,

requieren retroalimentación concreta y buscan captar la manera en que funciona su entorno para ser exitosos; sin embargo los estudiantes que evitan el fracaso no están seguros sobre su propia aptitud y buscan proteger su imagen del fracaso exagerando todo, planteándose metas o bien muy altas o muy bajas, o realizando solo pequeños esfuerzos. Sin embargo, las estrategias para evitar el fracaso conllevan al fracaso mismo y los individuos comienzan a creer que este se debe a su falta de capacidad, convirtiéndose en estudiantes que aceptan el fracaso”.

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

Así mismo Werner, Johnson y Merabian (citado por Ruíz, 2005, p.148) sostienen que los estudiantes que presentan alta motivación de logro ensayan y piensan más sobre los problemas omitidos, en comparación que los estudiantes con baja motivación de logro.

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

2.2.2.5 Modelos para mejorar a la motivación de logro

Tenemos los siguientes:

2.2.2.5.1 Modelo Target

Según Ames (referido por Osorio, 2014, p.38) esta técnica alude a las regiones en las que el instructor puede trabajar para impactar la producción de una atmósfera motivacional dentro del aula, y además los sistemas utilizados para lograrlo. Así, distinguió seis regiones que al trabajar con ellas refuerzan al suplente para lograr un esfuerzo más prominente de su parte.

Por otra parte, Herrán (citado por Osorio, 2014, p.39) sostiene que una parte de las razones que administran la conducta de los suplentes podría identificarse con una seguridad y un esfuerzo apasionados: reconocimiento, gran trato, contacto físico, tiempo y consideración. Autoestima: necesidad de sentirse fructífero y sentirse significativo.

Según Marina (citado por Osorio, 2014, p.40) nota que la persona se ve obligada a representar tres necesidades: bienestar social, retención social y la extensión de los resultados imaginables de la actividad. Estos requisitos llamados deseos en su hipótesis se aclaran de la manera que lo acompaña: la necesidad de prosperidad individual, el deseo de relacionarse socialmente y el deseo de aumentar los resultados potenciales de la actividad.

Marina (citado por Osorio, 2014, p.40) lo llamó un aumento en los resultados imaginables del yo, también muestra que cada individuo tiene un perfil de inspiración

alternativa, que ha sido indicado durante toda la vida en inclinaciones particulares, en cualquier caso puede impactar en este perfil: afectando los deseos, influyendo en los valores y las fuerzas motivadoras, intercediendo en los facilitadores: aumentando los deseos, tomando conciencia de la capacidad de alcanzar el objetivo, la simplicidad de la tarea y la atribución del control.

Marina (referida por Osorio, 2014, p.40), además demuestra que la importancia no radica en iluminar la inspiración subyacente, sino más bien en mantener el entusiasmo por tratar de lograr el objetivo de manera efectiva, sobre la base de que cuando se trabaja con suplentes comúnmente Recién salido de la juventud, debes luchar contra la debilidad, la debilidad, la falta de compromiso, la tentación y el aplazamiento; Por lo tanto, la inspiración para mantener la empresa se convierte en la clave.

Alude a las prácticas, no a las cualidades de identidad.

Proponga una mentalidad avanzada ya que resiste la insatisfacción.

El mejor enfoque para traducir la decepción es imperativo, ya que es una condición fundamental para el progreso, en el aula el error debe ser utilizado para el aprendizaje.

2.2.2.6 Teorías de la motivación de logro

A través del tiempo, se han desarrollado diferentes teorías sobre la motivación de logro. Tenemos a Sandtrock (citado por Osorio, 2014, p.27) que las clasificó en tres tendencias, siendo estos enfoques: el conductista, humanista y el cognitivo.

2.2.2.6.1 Enfoque conductista

Osorio (2014) afirma que la motivación intrínseca se refiere a aquellas circunstancias en el cual la persona realiza tareas por el gusto de quererlas hacer,

independientemente de si logra un reconocimiento o no; por lo contrario la motivación extrínseca, implica la realización de actividades en la cual el individuo se lograra obtener ya sea incentivo, premio y/o castigo.

2.2.2.6.2 Enfoque humanista

De acuerdo a Osorio (2014) menciona que es “la capacidad de la persona para lograr su crecimiento, sus características positivas y la libertad de elegir su destino”. Es por ella que en esta perspectiva encontraremos la teoría de las necesidades de Abraham H. Maslow, quien señala que las necesidades están ubicadas según su prioridad y solo si las necesidades superiores están cubiertas podremos ascender a las necesites inferiores.

2.2.2.6.3 Teoría de Maslow

Según Maslow (citado por Osorio, 2014, p.28) las necesidades se satisfacen de acuerdo al siguiente orden:

- Necesidades fisiológicas: son necesidades que están ligadas a las necesidades básicas ya que es el sustento de la vida; es por ello que el individuo debe satisfacer primero sus necesidades básicas, como lo son el descanso, abrigo, alimentación, etc.
- Necesidades de seguridad: estas necesidades están orientadas a la seguridad que el individuo debe de percibir, liberarse de peligros físicos y de alcanzar una estabilidad, es decir de asegurare su sobrevivencia y su protección.
- Necesidades de amor y de pertenecía (entorno social): en esta necesidad el individuo se muestra como un ser social, lo cual se logra a través de la interacción

social que tendrá con su entorno, es por ello, que esta necesidad está relacionada al deseo de recibir cariño, afecto por parte de sus familiares, amistades y de la pareja

- Necesidades de estima: este nivel está relacionado con el sentirse bien con uno mismo, habla del amor propio; es así que todos los seres humanos tienen la necesidad de sentirse respetados, queridos, valorados. Esta necesidad también la estima que nos tengan las otras personas.
- Necesidades de autorrealización: esta necesidad llamada también necesidades de crecimiento, de realización personal, de que la persona realice lo que realmente le agrada, esta necesidad está relacionada con la autoestima y se caracteriza por conservar la tendencia para hacer posible ese anhelo de llegar a ser una mejor persona. Sin embargo Valdés (citado por García, 2016, p. 37) nos da a conocer que Maslow revelo que dos necesidades adicionales lo cual el individuo la experimenta si es que está satisfecho las cinco anteriores mencionadas, estas necesidades son las siguientes:
 - Necesidades de conocer y entender el mundo que envuelve al individuo y su naturaleza
 - Necesidad de satisfacción estética o llamada también necesidad de belleza.

Dentro del enfoque humanista encontramos también las siguientes teorías:

2.2.2.6.4 Teoría de la tendencia a la realización

Según Schunk (citado por Osorio, 2014, p.29) teoría de Carl Rogers, quién manifestó que la vida representa un proceso continuo de crecimiento personal u obtención

de la integridad, e esta predisposición a la realización hace que la persona incremente su motivación, lo cual posiblemente es innato.

2.2.2.6.5 Enfoque cognitivo

Al respecto Osorio (2014) diferentes teorías que hablan de la motivación se han iniciado en el contexto de investigaciones de procesos sociales; es decir que son propiedades de grupo como la afinidad, los patrones de comunicación, lo atractivo, liderazgo, alguno de estos patrones motivacionales el ser humano, con lo que interactúan y miden sus efectos ya que cuando se es parte de un grupo, existen diversas razones para entender y cambiar nuestra forma de pensar y actuar.

2.2.2.6.6 Teoría de las expectativas de Vroom

Para Vroom (citado por Astorga y Ojeda, 2009, p.37) la teoría de las expectativas se basa en que el esfuerzo para obtener un alto desempeño, depende de la posibilidad de lograrlo y una vez alcanzado se obtendrá una recompensa. En otras palabras, las personas con un alto grado de motivación son aquellas que perciben ciertas metas e incentivos como valiosos, así como también perciben que la probabilidad de alcanzarlos es alta. Añade también, que la motivación es el producto de tres factores, los mismos que se describirán a continuación: 1. Valencia, es el nivel de deseo que tiene una persona para alcanzar una meta, pertenece a la preferencia para recibir una recompensa y cada una de estas tienen un momento dado y un valor de valencia única; 2. Expectativa, es la estimación de la probabilidad de que el esfuerzo produzca un desempeño exitoso; 3. Instrumental, es la

expectativa de que el logro de los objetivos propuestos por el sujeto vaya seguidos de consecuencias deseadas.

2.2.2.6.7 Teoría de la atribución

Para Weiner (citado por Wetzell, 2009, p.4) la atribución consiste en revelar las razones por las cuales las personas experimentan un determinado resultado. En otras palabras, se busca entender las causas subyacentes de los éxitos o fracasos, triunfos o tragedias, inclusiones sociales o rechazos; en conclusión, la teoría de la atribución establece que las personas están motivadas para descubrir las causas de su propio comportamiento.

2.2.2.6.8 Teoría de la valía personal

Como lo indica Covington, Berry y Dray (referidos por Osorio, 2014, p.35) describen esta hipótesis como una mejora del pensamiento de Atkinson, ya que consolida los sentimientos con ideas, confía en que el logro es estimado y la decepción debe mantenerse a una distancia estratégica de. ya que significa un pequeño límite. La principal preocupación es ver a la persona como equipada y además confía en que ella es experta. Tomando todo en cuenta, esta hipótesis enfatiza la visión de la propia habilidad como el efecto principal sobre la inspiración.

2.2.2.6.9 Teoría del autoconcepto

La teoría del autoconcepto es definida por Schunk (citado por Osorio, 2014, p.37) como el conjunto de autopercepciones de un individuo que se ha formado a través de las experiencias y de las interpretaciones del ambiente, y que al mismo tiempo reciben una

influencia importante de los reforzamientos y evaluaciones de otras personas significativas.

La autoestima: es el sentido de valía personal.

La estabilidad del mismo: es la facilidad o dificultad para cambiar el autoconcepto.

La cristalización de la identidad.

Es necesario enfatizar que según Schunk y Pajares (citado por Osorio, 2014, p.37) las experiencias que ayudan a formar el autoconcepto provienen de las acciones personales y las experiencias vicarias (modeladas).

Bajo estas expectativas, los estudiantes mayormente proyectan la necesidad de ser alguien, tener una mejor situación económica o un mejor nivel social que el de sus padres, por lo que necesitará dirigir sus logros a una meta que le proporcione en el futuro una estabilidad en lo profesional y en lo personal.

Sin embargo el estudiante universitario actualmente está situado dentro de un mundo competitivo, al que se tiene que ajustar cumpliendo las demandas exigidas dentro de todo lo que implica esta dinámica, viéndose en la necesidad de cumplir con los estándares exigidos al insertarse al campo laboral.

mismo, lo que induce que estudie por el interés que le genera la materia. Asimismo, Ostorga y Ojeda (2009) refieren que esta motivación procede de factores internos, los estudiantes no requieren de incentivos u otro tipo de estímulo para cumplir con sus objetivos.

Por otro lado, Deci y Ryan (citado por Ostorga y Ojeda, 2009, p.21) sostienen que las necesidades intrínsecas, son las que motivan un continuo proceso de búsqueda e intento de conquista de retos óptimos. Igualmente Abarca (citado por Polanco, 2005, p.4) comenta

que es necesario que el estudiante sienta la necesidad de descubrir, para satisfacer su carencia, para que se dé un aprendizaje; en este caso es el docente el llamado a aplicar estrategias que faciliten la necesidad en el estudiante por alcanzar un aprendizaje.

2.2.3 Características de la motivación intrínseca

De acuerdo a lo manifestado por Chóliz (2004) para que una conducta favorezca la motivación intrínseca, debe cumplir una serie de requisitos, tanto de la propia tarea, como de las condiciones que la facilitan:

2.2.3.1.1 Características de la propia tarea

Chóliz (2004) indica que “las actividades novedosas, imprevisibles y relativamente complejas son más atractivas, generalmente los estímulos que tienen estas particularidades; exactamente, dichas propiedades colativas provocan la curiosidad y el interés. Por otro lado, es establecimiento de metas que ayuden a especificar la consecución

de diferentes objetivos y la consecuente sensación de eficacia puede tener efectos contrarios en la motivación intrínseca, en función de si los sujetos presentan motivos de logro elevado (a los que neficiará) o bajo (a los que perjudicaría)”. Por otro lado es necesario hacer referencia a una de las características principales de la conducta motivad intrínsecamente, como es la experiencia que se produce al llevar a cabo dicha actividad”.

Csikszentmihalyi (citado por Chóliz, 2004, p.38) “a la implicación y concentración profunda en la tarea, que confiere a dicha actividad propiedades placenteras. Esta experiencia se ocasiona cuando las exigencias de la tarea son congruentes con la habilidad para realizarlas y no son tan sencillas que causan aburrimiento, ni tan difíciles que producen frustraciones. Para obtener una motivación intrínseca adecuada habrá que hacer

congruentes ambas variables, aumentando o disminuyendo el nivel de dificultad de la tarea, modificando así el nivel de competencia hacia la misma”.

Sensación de competencia e independencia

Según Deci y Ryan (citado por Chóliz, 2014, p.39) manifiestan que las hace <<<que el individuo se perciba a sí mismo como competente e independiente del entorno, así como aquéllas que inducen sensación de competencia, favorecen la motivación intrínseca;.

2.2.3.1.2 Estado de necesidad y presencia de instigadores

Para Lorenzo (citado por Chóliz, 2004, p.39) “la ejecución de la conducta específica relacionada con un determinado estado motivacional es tan importante como la propia reducción del mismo; incluso en el caso de que se solucione la carencia fisiológica, pero que ésta se haya producido por otros cauces diferentes al de la conducta habitual (alimentar mediante vía intravenosa, por ejemplo), el organismo seguirá ejecutando la conducta motivada, puesto que la reducción del estado motivacional está asociada a la realización de la respuesta apropiada. Según Lorenz, existe una transacción entre el impulso y estímulos instigadores, de forma que cuanto más intenso sea el estado de necesidad, menor discriminación para los estímulos instigadores y una gama mayor de estímulos podrán elicitar dicha conducta”.

Desarrollo de la motivación intrínseca

De acuerdo a lo manifestado por Chóliz (2004) quién sigue un enfoque Piagetiano, señala que “el juego en el bebé es una actividad básicamente sensoriomotora, en la que realiza ciertas conductas por el hecho de realizarlas y esto es placentero en sí mismo;

posteriormente las conductas relacionadas con el juego van introduciendo aspectos cognitivos, situaciones imaginarias y habilidades propias como el lenguaje o ciertas destrezas psicomotoras; todo esto tiene la función de asimilación de la realidad y desarrollo de las habilidades personales, las mismas que serán conducta motivadas intrínsecamente en el adulto”.

2.2.3.2 Motivación extrínseca

Con respecto a la motivación extrínseca Campanario (citado por Polanco, 2005, p.4) manifiesta que “la motivación extrínseca se origina cuando el estímulo no tiene relación directa con la materia desarrollada, o cuando el motivo para estudiar, es solo la necesidad de aprobar el curso”.

Ostorga y Ojeda (2009) comenta que “dentro de esta motivación existen emociones, llamadas prospectivas, ligadas en forma directa con los resultados de las tareas (notas, halagos, entre otros), por otro lado los incentivos y los estímulos aversivos son de gran interés ya que su respuesta está condicionada y puede determinar de algún modo la conducta de los individuos; es necesario precisar que la recompensa permitirá incrementar las probabilidades de que la conducta se vuelva a repetir, en cambio el castigo no es un reforzador apropiado ya que reduce las probabilidades de que la conducta se repita; por lo tanto es favorable utilizar incentivos que permitan que el sujeto realice una secuencia de conductas que le llevarán a obtener metas dentro de sus expectativas”.

Es importante mencionar que según Skinner (citado por Maquillón y Hernández, 2011, p.8) mencionan que “sólo las condiciones externas al organismo refuerzan o extinguen la conducta. Enfatiza que la conducta puede tener lugar en términos de refuerzo positivo (recompensa) o de refuerzo negativo (castigos). Skinner refería que el uso de las

recompensas y refuerzos positivos de la conducta correcta era, pedagógicamente, más eficaz que utilizar el castigo para tratar de cambiar una conducta no deseada; sin embargo luego de algunos años, investigaciones relacionadas con el aprendizaje demostraron que la aplicación de refuerzos positivos fomentan el enfoque superficial de aprendizaje, en el que los estudiantes tratan de (Salir del paso) ante las demandas académicas para evitar castigos o recibir recompensas (premios materiales), lo cual resulta inadecuado”.

Los refuerzos se clasifican en:

Positivos Aumenta la probabilidad de que se produzca una conducta.

Negativo: Estímulo que al ser retirado aumenta la probabilidad de que se produzca la conducta.

Extinción: Es la desaparición de un estímulo que reforzaba una conducta.

Castigo: Parecido a la extinción, funciona para reducir la conducta

Múltiple: Aplicación de dos o más programas diferentes.

Compuesto: Refuerzo de una sola respuesta con dos o más programas diferentes

Concurrente: Refuerzo de dos o más respuestas con uno o más programas.

Gómez, Moncayo y Fuentes (2003) Así mismo menciona que “el proceso de enseñanza-aprendizaje, para que los estudiantes realicen la tarea de estudio es conveniente que desarrollen, entre otros tipos de mecanismos cognitivos complejos, aquellas habilidades específicas que generen estrategias y técnicas de aprendizaje. Es decir que para llevar a cabo las diferentes tareas de estudio el estudiante debe adquirir, procesar, recuperar y transferir con eficacia la información, siendo de gran ayuda para ello, la aplicación de estrategias de aprendizaje”

Según Castelló y Monereo (citado por Maquillón y Hernández, 2011, p.9) menciona que “una estrategia de aprendizaje es una decisión consciente en función de la demanda de la tarea a realizar y de las condiciones personales, en especial del conocimiento de los propios recursos con que cuenta el estudiante para afrontar dicha demanda. Es necesario aplicar en las aulas optimas estrategias de aprendizaje, ya que está comprobado que la mayoría de estudiantes no utilizan estrategias adecuadas para el logro de aprendizajes significativos”.

2.2.3.3 El proceso motivacional

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

2.2.3.4 La motivación en el aprendizaje

De la Fuente y Justicia (2004) sostienen que “la motivación es una variable importante, ya que no hay un modelo de aprendizaje que no incorpore una teoría de la motivación sea implícita o explícita”. La motivación en el entorno académico. Por lo tanto el docente debe incidir en:

2.2.3.4.1 El autoconcepto

Considerado como el efecto posterior de un procedimiento de investigación, la evaluación y la combinación de datos se obtuvieron a partir de la propia experiencia

particular y aportes de otros, por ejemplo, cohortes, tutores y educadores. La conducta se dirige a través de un proceso de autoevaluación con el objetivo de que la conducta de un suplente en un minuto dado se adapte sin la idea de nadie más.

2.2.3.4.2 Los ejemplos de atribución causal

En general, están dictados por los resultados entusiastas llenos de sentimiento de la culminación de la empresa, y además las victorias y decepciones adquiridas de ella.

2.2.3.4.3 Los objetivos de aprendizaje

Estos son los objetivos que el suplente significa lograr, depende de ellos, los métodos distintivos para gestionar los mandados escolares y diversos ejemplos de motivación aparecen.

2.2.3.5 Teoría de la motivación de logro

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

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

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

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

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

2.2.3.6 Características de una buena motivación de logro

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

2.2.3.7 Motivación de logro y el ámbito académico

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

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

Es importante mencionar que según Baker y Madell (citado por Ruíz, 2005, p.147) afirman que la motivación de logro ejerce una importante influencia sobre el aprendizaje y la retención, así pues, existen dos elementos fundamentales para la obtención de un rendimiento adecuado en un estudiante. En relación al aprendizaje, el efecto catalizador de la motivación se da por medio del aumento de la atención. Los autores antes

mencionados refieren que aquellos estudiantes que presentan un alto rendimiento académico son menos propensos a la distracción que los que presentan un bajo rendimiento. Así mismo Werner, Johnson y Merabian (citado por Ruíz, 2005, p.148) sostienen que los estudiantes que presentan alta motivación de logro ensayan y piensan más sobre los problemas omitidos, en comparación que los estudiantes con baja motivación de logro.

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

2.2.3.8 Modelos para fortalecer la motivación de logro

Tenemos los siguientes modelos:

2.2.3.8.1 Modelo Target

Según Ames (citado por Osorio, 2014, p.38), este método se refiere “las áreas en las “cuales el docente puede trabajar para incidir en la creación de un clima motivacional dentro de las aulas, así como a las estrategias utilizadas para lograrlo de esta manera identificó seis áreas que trabajándolas apoyan al estudiante para conseguir un mayor esfuerzo de su parte”.

Por otro lado, Herrán (citado por Osorio, 2014, p.39) sostiene que “algunos de los motivos que rigen el comportamiento de los estudiantes pueden estar relacionados con:

a. La seguridad emocional: necesidad de estar emocionalmente seguro, libre de riesgos tales como humillaciones o amenazas.

- b. Las sensaciones: necesidad de experimentar placer, emociones y relajación.
- c. El esfuerzo: reconocimiento, buen trato, contacto físico, tiempo y atención.
- d. La autoestima: necesidad de sentir éxito y de sentirse valioso.

Por otro lado, Schumk (citado por Osorio, 2014, p.40) señala que “existen tres aplicaciones que pueden ayudar al aprendizaje: a. Entrenamiento para la motivación de logro, b. Programas para cambiar la atribución y c. Orientaciones de la meta. Asimismo, comenta que para desarrollar en los estudiantes pensamientos y conductas característicos de las personas altamente motivadas, señala que son los profesores a quienes se debe preparar:

Inicialmente, lo que incluye el estudio personal de la motivación académica, el establecimiento de metas realistas, el desarrollo de planes concretos para cumplir las metas y la evaluación del progreso hacia la meta; mientras que en la motivación del estudiantes se deben integrar al contenido académico, abarcando el estudio de los motivos académicos, el pensamiento de la motivación para el logro, el desarrollo del autoconcepto, el establecimiento de metas realistas y el fomento de la responsabilidad personal”.

Según Marina (citado por Osorio, 2014, p.40) lo define como la fuerza que impulsa al ser humano a trazarse objetivos que son el transcurrir del tiempo se convertirán en metas cumplidas con éxito.

2.2.3.8.2 Teoría de la tendencia a la realización

Según Schunk (citado por Osorio, 2014, p.29) menciona que la “teoría de Carl Rogers, quién manifestó que la vida representa un proceso continuo de crecimiento personal u obtención de la integridad, e esta predisposición a la realización hace que la

persona incrementa su motivación, lo cual posiblemente es innato. Tal tendencia está orientada hacia: el crecimiento personal, el logro de autonomía y la liberación del control de fuerzas externas. Varios factores influyen en la búsqueda de la realización, como: el ambiente, las experiencias y la forma de interpretar estas”.

2.2.3.8.3 Teoría de existencia, relación y crecimiento

Según Trechera (citado por Osorio, 2014, p.30) fue desarrollada por Clayton Alderfer, “quien fundamentó y agrupó las necesidades en tres categorías: Existencia, necesidades básicas, referentes a lo material y seguridad que se satisfacen a través de factores externos; relación, tienen que ver con las necesidades sociales y de aceptación y finalmente crecimiento, que son necesidades de desarrollo personal”.

2.2.3.8.4 Teoría de las necesidades de McClellan

De acuerdo a Goleman (citado por Osorio, 2014, p.31) indica que McClellan estudió “el comportamiento humano con énfasis en la personalidad, debido a que este pensaba que esta debe tomar en cuenta los motivos, destrezas y rasgos adaptativos de un sujeto y las cogniciones o esquemas que lo llevan a la acción, razón por lo cual su teoría se basó en descubrir que motiva a la persona a la acción, indicando como causas los motivos y necesidades, generalmente inconscientes, identificando tres tipos de necesidades sociales: Logro, es el deseo de mejorar la competencia y alcanzar un nivel de excelencia”.

Asimismo Atkinson y McClellan (citado por Tirado, 2007, p.23) refieren que “la necesidad de logro es el deseo de tener éxito en actividades que impliquen un nivel de

prestigio o en actividades en las que se puedan definir claramente el éxito y el fracaso, las características de las personas que se orientan al logro son la tendencia a imponerse metas moderadas y a trabajar con mayor ahínco cuando las probabilidades de triunfar son moderadamente grandes; Afiliación, es aquel que desea mantener o mejorar la relación con los demás; y poder, que señala el deseo de influir en los demás”.

García (citado por Osorio, 2014, p.31) “coincide con lo anterior, manifiesta que estas motivaciones son de tipo social y se aprenden de manera inconsciente, como consecuencia del medio ambiente en que se vive, lo que se relaciona con las recompensas y el refuerzo”.

Enfoque cognitivo

Al respecto Osorio (2014) refiere que “el enfoque cognitivo es aquel que indica que lo que la persona cree que ocurrirá, determina lo que realmente sucederá, es decir, que las creencias, opiniones e ideas que la persona tenga sobre sí misma y sus habilidades determinarán el tipo de esfuerzo que realice para ejecutar la tarea”. Dentro de esta tendencia se encuentran:

2.2.3.8.5 Teoría de las expectativas de Vroom

Para Vroom (citado por Astorga y Ojeda, 2009, p.37) la teoría de las expectativas se basa en que el esfuerzo para obtener un alto desempeño, depende de la posibilidad de lograrlo y una vez alcanzado se obtendrá una recompensa. En otras palabras, las personas con un alto grado de motivación son aquellas que perciben ciertas metas e incentivos como valiosos, así como también perciben que la probabilidad de alcanzarlos es alta. Añade también, que la motivación es el producto de tres factores, los mismos que se describirán

a continuación: 1. Valencia, es el nivel de deseo que tiene una persona para alcanzar una meta, pertenece a la preferencia para recibir una recompensa y cada una de estas tienen un momento dado y un valor de valencia única; 2. Expectativa, es la estimación de la probabilidad de que el esfuerzo produzca un desempeño exitoso; 3. Instrumental, es la expectativa de que el logro de los objetivos propuestos por el sujeto vayan seguidos de consecuencias deseadas.

Teoría de la atribución

Para Weiner (citado por Wetzell, 2009, p.4) la atribución consiste en revelar las razones por las cuales las personas experimentan un determinado resultado. En otras palabras, se busca entender las causas subyacentes de los éxitos o fracasos, triunfos o tragedias, inclusiones sociales o rechazos; en conclusión, la teoría de la atribución establece que las personas están motivadas para descubrir las causas de su propio comportamiento.

Teoría cognoscitiva social

según Schunk (2012) quien “relaciona las variables metas, expectativas, atribuciones, nociones de capacidad, orientaciones motivacionales, las comparaciones sociales y consigo mismo y las conductas de logro en este modelo se enfatiza el componente de orientación a la meta, que trata a la finalidad y enfoque de la participación de un sujeto en actividades de logro, mientras que la otra teoría del establecimiento de metas ve la forma en que se establecen y modifican estas y sus características de desempeño lo valioso de este modelo es que las orientaciones de la meta pueden

considerarse como las razones de los estudiantes para ejecutar las tareas académicas” tenemos las siguientes:

Metas de aprendizaje: referidas al conocimiento, conducta, habilidad o estrategia que deben obtener los estudiantes. Se incluyen las metas de dominio, el involucramiento en la tarea y el enfoque en la tarea.

Las metas de desempeño: referidas a la tarea que deben realizar. Según Dweck (citado por Osorio, 2014, p.36) refiere que “aquellos estudiantes con metas de aprendizaje tienden

poseer una mentalidad de crecimiento que refleja la creencia de que las cualidades y capacidades personales se pueden desarrollar por medio del esfuerzo, en cambio quienes tienen metas de desempeño solo se concentran en terminar la tarea, es necesario tener en cuenta que este tipo de metas pueden no resaltar la importancia en los procesos y estrategias”.

Según Schunk y Pajares (citado por Osorio, 2014, p.37) menciona que “las experiencias que ayudan a formar el autoconcepto provienen de las acciones personales y las experiencias vicarias (modeladas)”.Bajo estas expectativas, los estudiantes mayormente proyectan la necesidad de ser alguien, tener una mejor situación económica o un mejor nivel social que el de sus padres, por lo que necesitará dirigir sus logros a una meta que le proporcione en el futuro una estabilidad en lo profesional y en lo personal.

Sin embargo el estudiante universitario actualmente está situado dentro de un mundo competitivo, al que se tiene que ajustar cumpliendo las demandas exigidas dentro de todo lo que implica esta dinámica, viéndose en la necesidad de cumplir con los estándares exigidos al insertarse al campo laboral.

III. METODOLOGÍA.

3.1 Tipo de investigación

Se utilizará un tipo de investigación descriptiva. Según Tamayo y Tamayo M. (Pág. 35), el libro “Proceso de Investigación Científica”, menciona que “La investigación descriptiva comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre grupo de personas, grupo o cosas, se conduce o funciona en presente”.

3.2 Nivel de la investigación

El nivel será cuantitativo. Según Domínguez (2007) Indica que es aquella que utiliza predominante información de tipo cuantitativo directo. Recoge información empírica (de cosas o aspectos que se puedan pesar o medir) objetiva y que por su naturaleza siempre arroja números como resultados.

3.3 Diseño de investigación

El diseño será no experimental, transversal. Según Hernández, Fernández y Baptista. (2003) en su investigación “Metodología de la investigación” señala “Que los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia o

interrelación en un momento dado”. Y descriptiva porque se pretende identificar las características, describiendo el comportamiento sin influir de manera alguna en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017

3.3.1 Esquema del diseño no experimental

M= Muestra de estudio

O= Información

3.4 Población y muestra

3.4.1 Población

La población estará conformada por 97 estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.

Tabla 1

Distribución poblacional de los estudiantes del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017, según grado, genero, edad

Grados	Genero	Edad	Frecuencia	%
Primero		13-18	10	10
Segundo	Masculino	19-24	17	18
Tercero	Femenino	25-30	25	26
		31-35	25	26
		36-40	21	21
TOTAL			98	100

Fuente: Planillón de estudiantes del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador

3.4.2 Muestra

El muestreo es no probabilístico del tipo intencional o por conveniencia, debido a que los sujetos están disponibles y en base a un conocimiento previo de la población se toma como muestra al total de la población: 98 de estudiantes. Población = Muestra.

Criterios de inclusión

- Estudiantes que aceptaron participar en la investigación
- Estudiantes que evidencian facultades físicas y mentales para brindar información
- Estudiantes que estudian en el Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador.

Criterios de exclusión

- Estudiantes que no contestaron todos los ítems
- Estudiantes con discapacidad intelectual o sensorial.
- Estudiantes que no estén matriculados
- Estudiantes que no aceptaron participar en la investigación

3.5 Definición y operacionalización de variables

3.5.1 Motivación de logro

3.5.1.1 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).

3.5.1.2 Definición Operacional

La definición operacional de cada variable permite abordar el estudio de una manera profunda, pues el énfasis de la labor de la investigación estaría concentrado en la

caracterización de cada variable. Tamayo y Tamayo (2003), explican “Que las definiciones operacionales son esenciales para poder llevar a cabo cualquier investigación, ya que los datos deben ser recogidos en términos de hechos observables”.

Se toma como los puntajes obtenidos en aplicación del instrumento de motivación de logro. En esta Prueba la motivación de logro está formada por los indicadores del 1 al 18 como se va a mostrar en el anexo: “Motivación de Logro”. - Escala M-L-1996.

3.5.2 Operacionalización de las Variables.

VARIABLE	DIMENSIONES	ITEMS	VALORES O CATEGORÍAS	TIPO DE VARIABLE	ESCALA DE MEDICIÓN
Motivación de logro	Logro Afilación Poder	Puntaje de los Ítems: 1,2,3,4,5,6,7,8, 9,10,11,12,13, 14,15,16	Muy alto: 101-108 Alto: 83-100 Tendencia alto: 65-82 Tendencia bajo: 47-64 Bajo: 29-46 Muy bajo: 18-28	Cualitativa	Ordinal

3.6 Técnicas e Instrumentos

3.6.1 Técnicas

Se utilizará la técnica de la encuesta ya que es un procedimiento que permitirá 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)

3.6.2 Instrumento

Se aplicará la Escala de Motivación del Logro ML – 1, el cual es un cuestionario de medio útil y eficaz para recoger información en un tiempo relativamente breve.

3.6.2.1 Escala de motivación al logro (ML-1)

Ficha técnica

Autor : Dr. Luis Vicuña Peri.

Año : 1996.

Procedencia : Lima - Perú.

Administración: Colectiva e individual.

Duración : 20 minutos (aproximadamente).

Objetivos : Explora la motivación de logro en jóvenes y adultos.

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

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

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

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

Validez: La demostración si la escala cumple con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez del constructo. Para la validez del contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis 18

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

3.7 Plan de análisis

El procesamiento de los datos se realizará utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010. Para el análisis de los datos se utilizará la estadística descriptiva, como tablas de distribución de frecuencia y porcentuales. Se usará el SPSS versión 22.

3.8 Matriz de consistencia

PROBLEMA	VARIABLE	INDICADORES	OBJETIVOS	METODOLOGÍA	TÉCNICA
¿Cuál es el nivel de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017?	La autoestima	Sí mismo Social pares Hogar – pares Escuela	OBJETIVO GENERAL	TIPO DE INVESTIGACIÓN	Encuesta
			Determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.	Descriptiva _de nivel cualitativa	
			OBJETIVOS ESPECÍFICOS	DISEÑO	Escala de Motivación de logro de Luis Vicuña Peri
			Identificar el nivel de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.	No experimental, transversal	
			Identificar el nivel de motivación de logro según su edad de los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.	POBLACIÓN	
			Identificar el nivel de la motivación de logro según el grado en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.	La población estará constituida por 98 de los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.	
				MUESTRA	
				El muestreo será no probabilístico de tipo intencional o por conveniencia, se tomó muestra a toda la población siendo estos 80 de los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.	

3.9 Principios éticos

En el presente trabajo proyecto de investigación el investigador deberá valorar los aspectos éticos como:

- **Anonimato:** Se aplicarán los cuestionarios a los estudiantes (03 miembros) indicándoles que será anónima y que la información obtenida es solo para fines del trabajo de la investigación.

- **Privacidad:** Toda la información obtenida por la evaluadora se mantendrá en secreto y se evitará ser expuesto respetando la intimidad de los alumnos, siendo útil solo para fines de la investigación.

- **Consentimiento:** Solo se trabajará con los estudiantes que acepten voluntariamente participar en el presente trabajo.

IV. Resultados

4.1 Resultado

Tabla 2

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)				
NIVEL	PTJE,	CATEGORIA	FRECUENCIA	%
MUY ALTO	101 - 108	6	2	2%
ALTO	83 - 100	5	18	18%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	52	53%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	25	26%
BAJO	29 - 46	2	1	1%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
TOTAL			98	100%

Fuente: Nieves, M. Motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

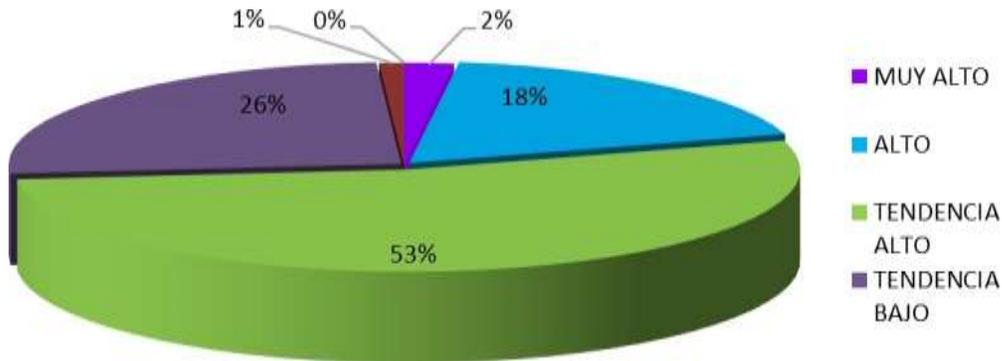


Figura 1. Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

Fuente: Tabla 2

En la tabla 2 y figura 1, se observa que el 53% de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de logro en los estudiantes, el 26% de los estudiantes se ubica en el nivel tendencia bajo, mientras que el 18% de los estudiantes se ubica en el nivel alto, el 2% de la población estudiada se ubica en un nivel muy alto de motivación de logro.

Tabla 3

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	2	2%
ALTO	83 - 100	5	19	19%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	63	64%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	14	14%
BAJO	29 - 46	2	0	0%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
TOTAL			98	100%

Fuente: Ídem tabla 2.

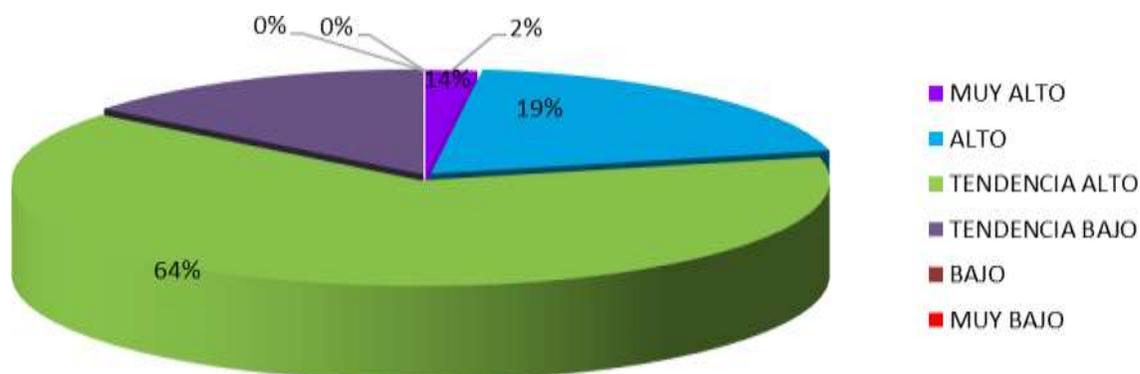


Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

Fuente: Tabla 3

En la tabla 3 y figura 2, se observa que el 64% de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de logro en los estudiantes, el 19% de los estudiantes se ubica en el nivel alto, mientras que el 14% de los estudiantes se ubica en el nivel de tendencia baja, el 2% de la población estudiada se ubica en un nivel muy alto de motivación de logro.

Tabla 4

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0%
ALTO	83 - 100	5	10	10%
TENDENCIA	65 - 82	4	64	65%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	21	21%
BAJO	29 - 46	2	3	3%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
TOTAL			98	100%

Fuente: Ídem tabla 2.

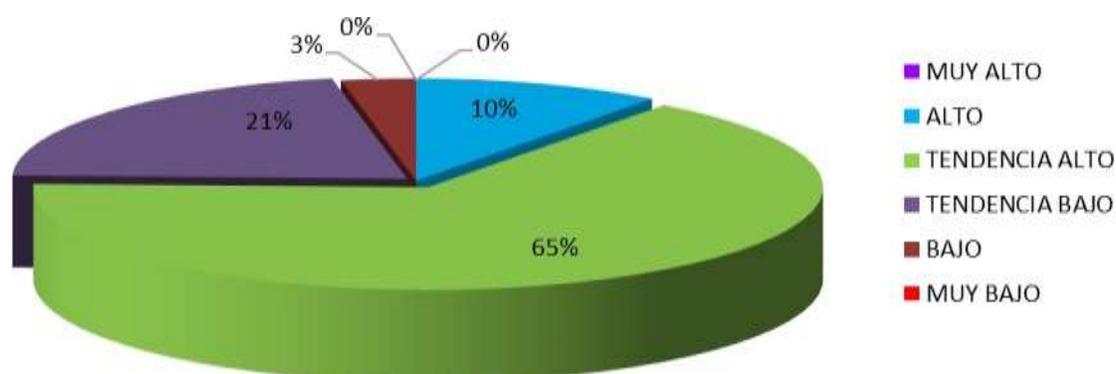


Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

Fuente: Tabla 4

En la tabla 4 y figura 3, se observa que el 64% de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de logro en los estudiantes, el 19% de los estudiantes se ubica en el nivel alto, el 14 de los estudiantes se ubica en el nivel de tendencia baja, mientras que el 2% de la población estudiada se ubica en un nivel muy alto de motivación de logro.

Tabla 5

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	1	1%
ALTO	83 - 100	5	14	14%
TENDENCIA	65 - 82	4	67	68%
TENDENCIA	47 - 64	3	15	15%
BAJO	29 - 46	2	1	1%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
TOTAL			98	100%

Fuente: Ídem tabla 2.

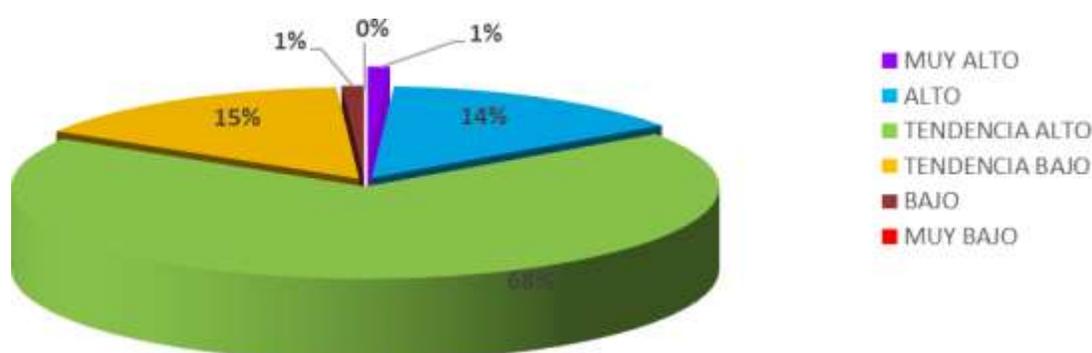


Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

Fuente: Tabla 4

En la tabla 5 y figura 4, se observa que el 65% de los estudiantes se ubican en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de logro, el 21% de los estudiantes se ubica en el nivel de tendencia bajo, mientras que el 10% se ubica en un nivel alto y el 3% se ubica en un nivel bajo de motivación de logro.

4.2 Análisis de resultado

La presente investigación tuvo como propósito determinar la motivación de logro de los estudiantes de primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017, se ubica en un nivel de tendencia alto de motivación de logro, los adolescentes que presentan un nivel de tendencia alto, en lo que respecta en este estudio que demuestran en su mayoría tienden a buscar el éxito, la tolerancia a los conflictos, la competitividad responsabilidad y perseverancia, logrando metas para su futuro manifestó en su investigación Gutiérrez (2017) en donde se asemeja con los siguientes resultados que el 41% de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto grado de secundario de la institución educativa 7 de enero-corrales.

Con respecto a la dimensión afiliación la mayor población se encuentra en un nivel de tendencia alto en lo que indica que estos adolescentes son personas que tienen el deseo de la excelencia y que pueden lograr sus objetivos trazados en la cual pueden influir y generar un liderazgo, esto se apoya en el trabajo de Rojas (2017) en lo que manifiesta en su investigación y se asemeja a la investigación que el 50% de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión afiliación lo que indica que es un factor importante para alcanzar el éxito, y como promotor para realizar las cosas bien utilizando al máximo sus potenciales y para alcanzar estándares de excelencia en varios contextos.

El nivel de motivación de logro en su dimensión poder se ubica en un nivel de tendencia alto lo que significa que los adolescentes tienden a la necesidad de influir y controlar a otras personas y grupos, para poder obtener un reconocimiento por parte de

ellas, se asemeja con los siguientes resultados de Navarro (2017) en su investigación denominada Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016, donde la mayoría de los estudiantes se ubican en un 62% en un nivel de tendencia alto de motivación de logro llegando a si a contrastar con las investigaciones correspondientes.

En el nivel de motivación de logro en su dimensión logro se ubica en un nivel de tendencia alto con un 68%, lo cual se asemeja con la investigación que realizo Apolo (2017) titulada Motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales - Tumbes, 2015, donde los estudiantes obtuvieron un resultado de 66.49% en la dimensión logro en los estudiantes.

V. Conclusiones

5.1 Conclusiones

Al término de análisis y la interpretación de los resultados obtenidos, se llegó a las siguientes conclusiones:

- El nivel de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala-Ecuador, 2017, es tendencia alta con un 53%.
- El 64% se ubica en un nivel de tendencia alto en la dimensión afiliación de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.
- El 65% se ubica en un nivel de tendencia alto en la dimensión poder de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.
- El 68% se ubica en un nivel de tendencia alto en la dimensión logro de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala- Ecuador, 2017.

5.2 Recomendaciones

Se recomienda que las autoridades del colegio dar a conocer los resultados de la investigación con el fin de tener diversas acciones, con respecto a la metodología de trabajo utilizado tutorías individuales y grupales y llegar con estrategias al estudiante para obtener e incentivar a la comunidad estudiantil y así mejorar sus niveles de ser motivados para lograr una buena calidad de vida.

También se recomienda fomentar charlas informativas talleres, videos a los estudiantes con el fin de mejorar sus conocimientos y mejorar su nivel de motivación de logro, que en el centro educativo se organice planes de tutoria para fomentar conocimientos en los estudiantes y así tener el compromiso de alcanzar buenas expectativas en su logro motivacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alegría, K. (2009). Logoterapia y Motivación en Adolescentes. Tesis inédita, Universidad Rafael Landívar. Guatemala
- Carrillo, M., Padilla, J., Rosero, T. y Villagómez, M. (2009). La motivación y el aprendizaje. Revista Académica Alteridad. No. 4 Vol. 7 Universidad Politécnica Salesiana. Ecuador. Disponible en: http://alteridad.ups.edu.ec/documents/1999102/3560516/v4n7_editorial_Padilla_Villagomez_Carrillo.pdf
- Colmenares, M. y Delgado F. (2008). La correlación De la Fuente, A. J. (2002). “Perspectivas recientes en el estudio de la motivación: La teoría de la orientación de la meta”, Escritos de pedagogía, 2002, 6: 72- 84. Recuperado el 22 de enero 2010 en: http://www.esritosdepsicologia.es/descargas/revistas/num6/esritospsicologia6_revision2.pdf
- Diccionario de la Real Academia Española (DRAE). (2001). (Ed. 22°). Consultado en: noviembre 2013. Disponible en: <http://rae.es/recursos/diccionarios/dese>
- González, A., Donolo, D. y Rinaudo, C. (2009). Emociones académicas en universitarios: su relación con las metas de logro. Revista Ansiedad y Estrés. Vol. 15 no. 2-3. Pg. 263-277. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3095169>
- Hernández, S., Fernández, C., Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. (Quinta Edición). Perú: Empresa Editora El Comercio, S.A. Lam, J. y Piña, F. (2006).
- Marina, J.A. (2011). Los secretos de la motivación. (Primera Edición). Barcelona:
- Romero, M., Ariza, M. y Pérez, F. (2009). Cómo motivar a aprender en la Universidad: una estrategia fundamental contra el fracaso académico en los nuevos modelos educativos. Revista Iberoamericana de Educación. No. 51. (2009), pp. 87-105. Disponible en: <http://www.rieoei.org/rie51a04.pdf>
- Rosada, P. (2012). Relación entre el rendimiento académico y la motivación al logro en estudiantes del tercer y cuarto año de la carrera de Psicología Industrial/Organizacional. Tesis Inédita, Universidad Rafael Landívar.

- Universidad Rafael Landívar. (2014). Facultad de Arquitectura y Diseño. Perfil del Egresado. Portal Universidad Rafael Landívar. Disponible en: <http://www.url.edu.gt/PortalURL/Contenido.aspx?o=4362&s=171> Universidad Rafael Landívar. (2013). Facultad de Arquitectura y Diseño. Departamento de Arquitectura. Informe de acreditación 2013. Documento inédito.
- Valle, A., Rodríguez, S., Núñez, J. y Rosario, P. (2009). Perfiles motivacionales y Diferencias en variables afectivas, motivacionales y de logro. Sistema de Gestión de Revistas electrónicas. Catálogo de Publicaciones en línea. Revistas Científicas. Vol. 9. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá. Disponible en: <http://web.ebscohost.com/ehost/results?sid=608efc57-a2ba-43d9-b01a-91675e9b3ee3%40sessionmgr115&vid=20&hid=124&HistoryItemID=S18&bquery=antonio+valle+arias&bdata=JmRiPWE5aCZkYj1idWgmZGI9ZTAwMHR3dyZkYj16YmgmZGI9OGdoJmRiPWWhqaCZkYj1saWgmZGI9ZjVoJmRiPWx0aCZkYj1uc20mZGI9YndoJmRiPXJsaCZkYj10cmgmbGFuZz1lcyZ0eXB IPTAmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#resultListAnchor>
- Vásquez, J. (2009). Diferencia de la motivación al logro para alcanzar objetivos entre los estudiantes de Psicología Clínica y psicología Industrial. Tesis Inédita, Universidad Rafael Landívar. Guatemala. Disponible en: <http://biblio2.url.edu.gt/Tesis/05/22/Vasquez-Juana/Vasquez-Juana.pdf>
- Ccoyllo, M. (2018) Motivación para el logro en adolescentes mujeres de 4to y 5to grado de educación secundaria de la institución educativa pública “9 de Diciembre” provincia de Huamanga, distrito de Ayacucho – 2017. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3025>
- Cotrado, A. (2017) Motivación de logro y actitud emprendedora en estudiantes del 4° y 5° año de secundaria de la Institución Educativa Pública Teniente Coronel Alfredo Bonifaz Fonseca, Rímac – 2015. Recuperado de: <http://repositorio.unheval.edu.pe/handle/UNHEVAL/2046>
- Navarro, X. (2017) Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa SO1 PNP Carlos Teodoro Puell Mendoza - Tumbes, 2016. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5768>

Apolo, M. (2017) Motivación de logro en los estudiantes de segundo grado de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero, del distrito de Corrales - Tumbes, 2015. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1958>

ANEXOS

documento de autorización


UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FILIAL TUMBES

2118 04-23 19-23

"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"

Tumbes, 23 de Abril del 2018

Oficio N°0406-2018-COORD-ULADECH CATÓLICA-TUMBES
Sra
Lic. Fernandina Arácely Suárez Jordán
Rectora del Colegio de Ciencia "Juan Montalvo"
presente. -

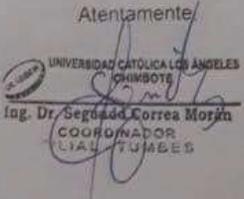
ASUNTO : Solicito Brindar Facilidades

De mi Especial Consideración:

Tengo el honor de dirigirme a su digno despacho para expresarle mi cordial saludo y a la vez solicitarle se le brinde el apoyo y las facilidades a la alumna **MONICA ALEXANDRA NIEVES SILVA**, de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Escuela Profesional de Psicología del VII ciclo de nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, para que realice su investigación de tipo descriptiva de nivel cuantitativo la cual consta de aplicar el instrumento de la Escala Motivación del Logro. Esta actividad forma parte de la Evaluación de la Asignatura de Taller de Investigación III, Titulada: "MOTIVACION DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE PRIMER A TERCER AÑO DE EDUCACION BASICA DE LA SECCION NOCTURNA DEL COLEGIO JUAN MONTALVO DE LA CIUDAD DE MACHALA - ECUADOR, 2018"

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

Atentamente,


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

Av. Tumbes N° 104 Tumbes - Perú
Teléfono: (072) 524085
Web Site: www.uladech.edu.pe

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	Quando 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	Distribuy en sus notas para facilitar el análisis						

c	Finalment e 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						
1.	1.	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						
2.	1	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						
3.	1	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						
1 4.	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						
5.	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.						
6.	Siempre que nos reunimos a jugar:						
a	Acepto los retos, aunque me pare						

.	b	Acceptan mi consejo para decidir.						
.	c	Elijo el juego en el que puedo ganar						
7.	1	Durante el juego						
.	a	Me adapto a las normas						
.	b	Impongo mis reglas						
.	c	Intento ganar a toda costa						
8.	1	Cuando el juego termina						
.	a	Soy buen perdedor						
.	b	Uso las normas más convenientes						

c	Siempre obtengo lo que quiero.						
---	--------------------------------------	--	--	--	--	--	--

MATRIZ DE CONSISTENCIA

“MOTIVACION DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DEL PRIMERO AL
TERCER AÑO DE BASICA DE LA SECCION NOCTURNA DEL COLEGIO JUAN
MONTALVO DE MACHALA - ECUADOR, 2017”

	Variables	Indicadores	Objetivos	Metodología	Técnicas
la de los de tercer a de la cturna Juan de - 17?	La motivación de logro	Filiación Poder Logro	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS Identificar el nivel de motivación de logro en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017. Identificar el nivel de motivación de logro según su edad de los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017. Identificar el nivel de la motivación de logro según el grado en los estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador, 2017.</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACION Cuantitativo</p> <p>DISEÑO No experimental, descriptivo, transversal</p> <p>POBLACION La población estará conformada por 97 estudiantes del primero al tercer año de básica de la sección nocturna del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador</p> <p>MUESTRA Se utilizara un muestreo no probabilístico por que se trabajó con toda la población las cuales son 97 de estudiantes del Colegio Juan Montalvo de Machala - Ecuador</p>	<p>Encuesta</p> <p>INSTRUMENTOS Escala de motivación</p>

Cuadro de presupuesto

ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
BIENES	USB	Unidad	1	40	40
	HOJAS	Millar	2	50	50
	MATERIALES DE ESCRITORIO	Global	1	45	45
SERVICIOS	FOROCOPIAS	Global	1	40	40
	INTERNET	Global	1	50	50
	TELÉFONO	Global	1	30	30

	TRANSP ORTE	Glob al	1	40	4 0
TOTAL					2 55