



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN DISCENTES DEL  
CUARTO Y QUINTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA  
INSTITUCIÓN EDUCATIVA REPÚBLICA DEL PERÚ,  
TUMBES- 2018.**

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

AUTORA

**LILIANS NATHALÍ CÓRDOVA PAZ**

**ORCID: 0000-0002-1025-8166**

ASESOR

**GUILLERMO ZETA RODRÍGUEZ**

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

**TUMBES - PERÚ**

**2020**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Córdova Paz, Lilians Nathalf

ORCID: 0000-0002-1025-8166

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

### **ASESOR**

Zeta Rodríguez, Guillermo

ORCID: 0000-0002-4031-5061

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

Profesional de Psicología, Tumbes, Perú

### **JURADO**

Bravo Barreto, Elizabeth Edelmira

ORCID: 0000-0004-2466-6867

Coronado Zapata, Carlos Alberto

ORCID: 0000-0003-3526-8069

Reto Otero de Arredondo, Narcisa Elizabeth

ORCID: 0000-0002-8107-1657

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

.....  
MGTR. ELIZABETH EDELMIRA BRAVO BARRETO

**PRESIDENTE**

.....  
MGTR. CARLOS ALBERTO CORONADO ZAPATA

**MIEMBRO**

.....  
MGTR. NARCISA ELIZABETH RETO OTERO DE ARREDONDO

**MIEMBRO**

.....  
MGTR. GUILLERMO ZETA RODRÍGUEZ

**ASESOR**

## **AGRADECIMIENTO**

### **A Dios:**

Porque con su amor Infinito, ha  
hecho de mí una persona Fuerte y  
perseverante a lo largo de mi vida.

### **A mi asesor:**

Guillermo Zeta Rodríguez, por sus  
conocimientos brindados a lo largo de mi  
investigación.

### **A la Institución Educativa, al**

### **Director y Docentes:**

Por brindarme las facilidades  
pertinentes para poder trabajar con  
sus discentes.

## **DEDICATORIA**

**A Dios,** recibir fortalezas, seguir adelante por la vida; la salud y por todo lo que me has dado siempre estaré agradecida de ti mi Señor.

**A mis padres e hija,** Carmen, Leonardo y Eliana por haberme dado la vida, ser mi fuente de motivación gracias a ellos he llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional, por su apoyo permanente e incondicional.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación se planteó como problema fundamental ¿Cuál es la motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018? La metodología empleada fue de tipo descriptiva, de nivel cuantitativo; no experimental, tuvo como objetivo principal determinar la motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes, 2018, se trabajó con toda la población la cual estuvo Conformada por 150 discentes. Se empleó el instrumento Escala de Motivación del Logro de Luis A. Vicuña Peri 1996. El análisis y procesamiento de datos se realizó en el Microsoft Excel 2013 y en programa estadístico SPSS versión 23; luego se elaboró tablas de frecuencia y porcentuales. Los resultados evidencian que el 59.33% de los discentes se ubica en el nivel de tendencia alto de motivación de logro, el 18% en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 20.67% en nivel alto y el 1.33% en un nivel bajo de motivación de logro, se concluye que el nivel de motivación de logro el 59.33% de los discentes se ubican en el nivel de tendencia alto en el nivel de motivación de logro. Aunque en una primera instancia se pensaba que los discentes les importaba poco o nada sobre su futuro académico, las escalas formuladas por diferentes situaciones, nos sorprende que la mayor parte si tiene la esperanza de un cambio de vida digna, reflejan fácilmente que se puede superar los obstáculos y de esta manera ser orgullo de sus padres y del mismo modo de su comunidad.

**Palabras claves:** Motivación, Logro, Discentes, Proceso, Análisis, Metodología.

## **ABSTRACT**

In this research work it was raised as a fundamental problem. What is the motivation for achievement in the students of the fourth and fifth year of secondary school of the Educational Institution Republic of Peru - Tumbes, 2018? the methodology used is descriptive, quantitative level; The non-experimental objective was to determine the motivation for achievement in the students of the fourth and fifth year of secondary school of the Educational Institution “Republic of Peru”-Tumbes, 2018, we worked with the entire population which was made up of 150 students. The Luis A. Vicuña Peri 1996 achievement motivation instrument was used. The analysis and data processing was performed in Microsoft Excel 2013 and in the statistical program SPSS version 23; then frequency and percentage tables were developed. The results show that 59.33% of students are at the high trend level of achievement motivation, 18% at the low trend level, while at 20.67% at the high level and 1.33% at a low level of motivation of achievement, concludes that the level of achievement motivation in its dimension 59.33% of The students are at the high trend level at the level of achievement motivation. Although in the first instance it was thought that the students cared little or nothing about their academic future, the scales formulated by different situations, we are surprised that most if you have the hope of a dignified life change, they easily reflect that you can overcome obstacles and in this way be the pride of their parents and in the same way of their community.

**Keywords:** Motivation, Achievement, Students, Process, Analysis, Methodology.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
TITULO DE LA TESIS.....	i
EQUIPO DE TRABAJO .....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iiv
DEDICATORIA .....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT.....	.vii
CONTENIDO .....	viii
INDICE DE TABLAS.....	.xi
INDICE DE GRÁFICOS.....	.xii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	4
2.1. Antecedentes .....	4
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	4
2.1.2. Antecedentes nacionales .....	5
2.1.3. Antecedentes locales.....	9
2.2. Bases teóricas.....	12
2.2.1. Definiciones de motivación .....	12
2.2.2. Tipos de motivación.....	14
2.2.3. Importancia de la motivación .....	23
2.2.3.1. Ámbito educativo.....	24
2.2.4. Factores que condicionan la motivación.....	28



2.2.5. Motivación de Logro .....	29
2.2.6. Teorías de la motivación del logro .....	30
2.2.6.1. Motivación de logro académico y la meta de logro.....	31
2.2.6.2. Características de las personas con motivación de logro.....	32
2.2.6.3. La Motivación en el Aprendizaje.....	32
2.2.6.4. Motivación y aprendizaje en la adolescencia: perspectiva evolutiva .....	35
2.2.6.5. Estrategias motivacionales.....	37
2.2.6.5.1. Teoría de las necesidades de Maslow .....	38
2.2.6.5.2. Teoría de las Necesidades de McClelland .....	39
2.2.6.5.3. Teoría de la Tendencia a la realización .....	42
2.2.6.5.4. Teoría de Existencia, Relación y Crecimiento (ERC) .....	42
2.2.6.5.5. Perspectiva conductual .....	45
2.2.6.5.6. Enfoque Cognitivo.....	46
2.2.6.5.7. Edward Tolman.....	47
2.2.6.5.8. Kurt Lewin.....	48
2.2.6.5.9. Teoría cognoscitiva social .....	49
2.2.6.5.10. Modelo social cognitivo (Bandura) .....	51
2.2.6.5.11. Teoría del autoconcepto.....	51
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>53</b>
3.1. Tipo de la investigación.....	53
3.2. Diseño de la investigación .....	53
3.2.1. Esquema del diseño no experimental de la investigación.....	53
3.3. Universo y muestra .....	54
3.3.1. Población .....	54

3.3.2. Muestra .....	54
3.4. Definición y operacionalización de variables .....	55
3.4.1. Definición conceptual (DC).....	55
3.4.2. Definición operacional (DO) .....	55
3.4.3. Cuadro de operacionalización de variables .....	55
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	56
3.5.1. Técnica.....	56
3.5.2. Instrumento .....	56
3.5.2.1. Escala de motivación de logro de Vicuña.....	56
3.6. Plan de análisis.....	58
3.7. Matriz de consistencia .....	59
3.8. Principios éticos.....	60
IV. Resultados.....	63
4.1. RESULTADOS .....	63
4.2. Análisis de resultados .....	67
V. Conclusiones y recomendaciones .....	69
5.1. Conclusión .....	69
5.2. Recomendaciones.....	71
REFRERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	71
ANEXOS .....	77
Anexo 1: Escala de motivación de logro del Dr. Liz Vicuña Peri.....	79
Anexo 2: Consentimiento informado.....	82

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Distribución de la poblacional discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes,2018. ....	54
Tabla 2. Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”, Tumbes – 2018.....	63
Tabla 3. Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión filiación en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”, Tumbes – 2018. ....	64
Tabla 4. Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”, Tumbes – 2018. ....	65
Tabla 5. Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”, Tumbes – 2018. ....	66

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>Pág.</b>
Figura 1: Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”, Tumbes – 2018.....	58
Figura 2: Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión filiación en discentes del cuarto y quinto de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”, Tumbes – 2018. ....	64
Figura 3: Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en discentes del cuarto y quinto de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”, Tumbes – 2018. ....	60
Figura 4: Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en discentes del cuarto y quinto de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”, Tumbes – 2018. ....	66

## I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio se deriva de la línea de investigación variables Psicológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos del Perú, la familia es en primera instancia, el lugar en la cual se produce la socialización incluso desde que nacemos, la motivación indudablemente, debe ser parte inherente de la persona, para de esta manera afrontar y lograr las metas trazadas, así mismo se experimentará dificultades o logros, en ese sentido se debilita o logrará fortalecer la motivación en el transcurso de la vida. Se han encontrado varias definiciones, de motivación de logro, así tenemos a Astorga y Ojeda (citado por Navarro, 2018, p. 21) quien refiere que la motivación hace que las personas actúen y a la vez se comporten de una manera distinta, en lo que refiere entonces que una modificación de los procesos intelectuales del individuo; Se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes, 2018?; Para dar respuesta al enunciado del problema se planteó como objetivo general: Determinar la motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes, 2018. Así mismo los objetivos específicos son: 1. Identificar la motivación de logro en la dimensión filiación en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes, 2018, 2. Identificar la motivación de logro en la dimensión poder en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes, 2018, 3. Identificar la motivación de logro en la dimensión logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes,2018. La investigación permitirá obtener del por qué la

motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes en la actualidad está haciendo adversa para al aplicar una buena metodología y estrategia para que se obtengan resultados favorables que redundarán en su personalidad y por ende en el de su familia y entorno social; Es importante saber que el uso indiscriminado de estos aparatos causa daños tanto físico como mental. Cada vez son más los discentes con bajo rendimiento académico, y problemas cerebrales; Este trabajo permitirá en un futuro no muy lejano disminuir la manipulación de aparatos digitales (Tablet, celulares, etc) para lograr el óptimo rendimiento académico; Así mismo se recogerán de manera sistemática los sustentos teóricos que conducirán a futuros estudios otorgándoles valiosa información, exacta y verídica, que agrande y amplíe sus efectos y recomendaciones; De igual manera se determinarán estrategias de intervención psicológica, que consentirá mejorar la calidad de vida y coherentemente la obtención de aprendizajes significativos, que consentirán a los escolares disputar en el mundo globalizado de hoy. Una investigación basada en la cantidad aplicando la descripción y diseño no experimental, donde se investiga la motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes, 2018 para realizar la investigación se utiliza como instrumento la estadística de motivación de logro de Luis Vicuña Peri. El tamaño de población total está constituido por 150 discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes,2018; La técnica empleada fue la recolección de datos más conocida como la encuesta, específicamente a través de la aplicación de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri. El análisis y procesamiento de datos se realizará en el Microsoft Excel 2013 y en programa estadístico SPSS versión 23; se

utilizó la estadística descriptiva, cuyos resultados de la prueba se ilustran mediante tablas de frecuencia y porcentuales de acuerdo a los objetivos planteados en la investigación, obteniéndose los resultados: el 59.33% de los discentes se ubica en el nivel de tendencia alto de motivación de logro, el 18% en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 20.67% en nivel alto y el 1.33% en un nivel bajo de motivación de logro, el 68% de los discentes se ubican en el nivel de tendencia alta en la dimensión filiación, el 16% en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 12% en nivel de tendencia alto y el 4% en un nivel bajo de motivación de filiación, 60% de los discentes se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión poder, el 32% en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 4% en nivel de tendencia alto y el 4% en un nivel bajo de motivación de poder, 68% de los discentes se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión logro, él 16% en el nivel de tendencia bajo, mientras el 12% en el nivel de tendencia alto y el 4 % se ubica en un nivel bajo de motivación de logro. Se concluye que el nivel de motivación de logro el 59.33% de los discentes se ubican en el nivel de tendencia alto en el nivel de motivación de logro en los discentes de cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”; la presente investigación se estructura de la siguiente manera; Título, resumen, introducción, revisión de literatura, las bases teóricas de la variable general de la investigación, la metodología se considera aspectos claves como el tipo, nivel, diseño, universo y muestra, y así como también se plantea la definición y la operacionalización de variables e instrumentos de recolección de datos, el plan de análisis, matriz de consistencia, se considera los principios éticos; En referencias bibliográficas, se presentarán las fuentes de información que se consultaran; y finalmente en anexos, se incluirá el instrumento de investigación, el consentimiento informado.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

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

Osorio (2014) en su investigación titulada "La motivación de logro en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de la licenciatura en arquitectura de la universidad Rafael Landívar.", tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes asignados a los cursos de Proyectos Arquitectónicos que correspondan en la malla curricular al primer ciclo académico 2014, que tomo como muestra una sección de cada curso, totalizando 136 estudiantes, el nivel de los resultados encontrados indica que el 80% de los estudiantes se conformarían de lo que tienen en lugar de buscar nuevos retos. En conclusión, el nivel de motivación de logro en los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Arquitectura se encuentra por arriba del nivel medio y es muy parecido a lo largo de los cinco años de estudio.

Morales (2017) en su investigación titulada Relación entre la motivación al logro y el rendimiento académico en estudiantes universitarios: caso Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato - Ecuador, 2017, teniendo como objetivo general analizar la relación entre la motivación al logro y el rendimiento académico de los estudiantes. La muestra estuvo conformada por 186 estudiantes, así mismo los resultados fueron el 55.8% de los participantes mostraron puntuaciones que los ubica dentro de la categoría considerada como nivel medio de motivación al logro, mientras que el 43.5% revelo que sus puntuaciones se ubican dentro de la categoría considerada como nivel alto de motivación al logro y apenas el 2.7% pertenecen a la categoría de un nivel bajo. En conclusión, la motivación al logro es una necesidad



social que impulsa a un individuo a superar obstáculos, sobresalir, perseguir y alcanzar el éxito en actividades que implican un estándar de excelencia, lo que conlleva a un nivel de satisfacción y bienestar. Particularmente, en el contexto educativo la motivación al logro se ve reflejada en el rendimiento académico, al ser este considerado un indicador de eficacia y eficiencia del desempeño del estudiante.

### **2.1.2. Antecedentes nacionales**

Reyna (2019) Realizo una investigación denominada motivación de logro en estudiantes de una institución educativa del distrito La Esperanza, 2017, tuvo como objetivo general identificar los niveles de motivación de logro en estudiantes de una Institución Educativa del Distrito La Esperanza, 2017. El universo muestral estuvo constituido por 105 estudiantes de ambos sexos. Para la recolección de datos, se empleó el instrumento: Adaptación de la Escala de Atribución de Motivación de Logro (EAML). En cuanto al procesamiento y análisis de datos, se empleó el programa informático Microsoft Excel 2010. Por consiguiente, los resultados encontrados en los niveles de motivación de logro en los estudiantes, demostraron que, el 56% de los alumnos en su dimensión poder, presentan un nivel de tendencia alto, mientras que, el 53% de escolares en su dimensión filiación, evidencia un nivel de tendencia alto y finalmente, el 50% de los estudiantes en su dimensión logro, denotan un nivel tendencia alto. Asimismo, se evidencia que el nivel de motivación de logro en su dimensión filiación, se denota que el 72% de estudiantes del género masculino evidencian un nivel de tendencia alto, mientras que, en su dimensión poder, el 60% del género masculino evidencia un nivel alto y finalmente, el 52% de estudiantes del género femenino en su dimensión logro evidencian un nivel de tendencia alto.

Sánchez (2015) Realizó una investigación titulada “La motivación según Mc Clelland y el rendimiento académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Lima Perú 2012”, teniendo como objetivo general establecer las relaciones entre la Motivación según McClelland y el Rendimiento Académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de la Escuela Académico Profesional de Educación Secundaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima Perú. 2012, la población estuvo conformada por 100 alumnos del I ciclo de pregrado, el nivel de los resultados encontrados indica que el 71% no se distribuyen estadísticamente normal, este requisito solo se cumple en dos de ellas que representan el 29%. En conclusión, las variables motivación y rendimiento académico no están correlacionadas, lo que significa que un estudiante puede tener la motivación de filiación, de poder o de logro y su rendimiento académico puede ubicarse en cualquier categoría o nivel, éste dato nos demuestra que es verdad la hipótesis nula. En este sentido ambas variables son independientes, no están relacionadas significativamente, por tanto, el rendimiento académico universitario no está asociado al tipo de motivación desarrollado por McClelland.

Paucar (2015) en su investigación titulada “Estrategias de aprendizaje, motivación para el estudio y comprensión lectora en estudiantes de la facultad de educación de la UNMSM”, tuvo como objetivo general establecer la relación entre las Estrategias de aprendizaje, la Motivación para el estudio y la Comprensión lectora en una muestra de estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM, con una muestra de 290 estudiantes de todos los ciclos académicos, los resultados indican que existen correlaciones significativas y positivas entre las Estrategias de aprendizaje, la

Motivación para el estudio y la Comprensión lectora en esta muestra de estudiantes. En conclusión, los resultados alcanzados nos indican que la motivación para el estudio y las estrategias de aprendizaje se relacionan significativamente con la Comprensión lectora en los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM.

Terán (2016) en su investigación titulada “Motivación académica y estrategias de aprendizaje en estudiantes del primer ciclo de la universidad de San Martín de Porres”, teniendo como objetivo general determinar la relación entre la motivación académica y las estrategias de aprendizaje en estudiantes del primer ciclo de la Universidad de San Martín de Porres. La población de estudio estuvo conformada por 338 estudiantes de ambos sexos que cursan el primer ciclo de las Escuelas de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos y Ciencias Contables Económicas y Financieras, matriculados en el semestre académico 2016-I de la Unidad Académica de Estudios Generales de la Universidad de San Martín de Porres. De los 180 estudiantes del primer ciclo de las Escuelas de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos y Ciencias Contables Económicas y Financieras de la Unidad Académica de Estudios Generales de la Universidad de San Martín de Porres, el 30.6% de los estudiantes presentan un nivel bajo en cuanto a la motivación académica: componente, afectivo; el 55.6% de los estudiantes presentan un nivel medio en cuanto a la motivación académica: componente, afectivo y el 13.9% de los estudiantes presentan un nivel alto en cuanto a la motivación académica: componente, afectivo. La muestra de estudio, predominantemente, presenta un alto nivel de motivación académica a nivel general, evidenciando, una alta predisposición e interés por el estudio y el aprendizaje.

Vílchez (2018) en su investigación titulada Relación entre motivación de logro y locus de control en los estudiantes del tercero, cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa del ejército Mariscal Andrés Avelino Cáceres – Tumbes, 2016, teniendo como objetivo general determinar la relación entre motivación de logro y locus de control en los estudiantes. La población muestral, esta estuvo conformada por 133 estudiantes, así mismo los resultados fueron el 2,26 % se ubica en el nivel muy alto, el 26,07 % se ubica en el nivel alto, 65,41 % se ubica en el nivel de tendencia alto, el 5,31% se ubica en el nivel de tendencia bajo, y el 0.75% se ubica en el nivel bajo de la motivación de logro. En conclusión, no existe relación significativa entre motivación de logro y locus control en los estudiantes del tercero, cuarto y quinto año de secundaria de la institución educativa del ejército Mariscal Andrés Avelino Cáceres – Tumbes, 2016.

Imán (2018) en su investigación titulada motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú – Canadá” tumbes 2017, teniendo como objetivo general determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes. La población muestral esta estuvo conformada por 110 estudiantes, así mismo los resultados fueron el de “Tendencia alta”, el 65% en la dimensión Poder, 64% en Afiliación y 59% en Logro. Y también observamos que ellos tienen un nivel “alto”, en las 3 dimensiones: Logro con el 29%, Afiliación con 27% y 21% en la dimensión Poder, En el nivel “Tendencia Baja”, la dimensión Poder con 13%, Logro con 11% y Afiliación con 6% En el nivel “Bajo”:  
afiliación 2%, logro y poder con el 1%. Los que se ubicaron en el nivel de “Muy baja” y “Muy Alto” obtuvieron el 1%. En conclusión, el nivel de motivación de logro de los estudiantes del cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú

Canadá”, Tumbes, 2017, en las 3 dimensiones: en filiación, poder y logro, se ubican en el nivel de “Tendencia Alto”.

### **2.1.3. Antecedentes locales**

Correa (2017) en su investigación titulada Autoestima y la Motivación de Logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado del nivel secundario de la Institución Educativa Emblemática El Triunfo – Tumbes, 2016, teniendo como objetivo general determinar la relación entre autoestima y la motivación de logro en los estudiantes. La población muestral esta estuvo conformada por 150 estudiantes, así mismo los resultados fueron se observa que el 62.0% (93) de los estudiantes de cuarto y quinto grado del nivel secundario, el 61.3% (92) de los estudiantes de cuarto y quinto grado del nivel secundario, el 64.0% (96) de los estudiantes de cuarto y quinto grado del nivel secundario. En conclusión, no existe relación significativa entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado del nivel secundario de la Institución Educativa Emblemática El Triunfo – Tumbes, 2016, obteniendo un coeficiente de correlación de 53 Tau C de Kendall es de  $r=-0.022$  con un P. valor de significancia de 0.454 siendo el esperado de  $p < 0,05$ (2 colas).

García (2017) en su investigación titulada Relación entre Motivación de Logro y la ansiedad en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Jacinto del distrito de San Jacinto - Tumbes, 2016, teniendo como objetivo general determinar la relación entre motivación de logro y la ansiedad en los estudiantes. La población muestral esta estuvo conformada por 169 estudiantes, así mismo los resultados fueron en el nivel de tendencia alto; el 1.8 % de los estudiantes de secundaria 64 de la Institución Educativa San Jacinto del distrito de San Jacinto –Tumbes, 2016 que se ubican en el nivel alto y el 1.8% de los estudiantes, en el nivel tendencia alto de la

dimensión poder de motivación de logro el 57.4% (93) son del sexo masculino y el 42.6% (69) son filiación en el nivel tendencia alto de la dimensión filiación 70 de motivación de logro el 81.8% (9) son del sexo femenino , 18.2% (2) son del sexo masculino , del 100%(8) de los estudiantes, en el nivel alto de la dimensión logro de motivación de logro , el 36.4%(4) son estudiantes de 11 a 13 años , el 36.4%(4) son estudiantes. En conclusión, no existe una relación significativa ( $p < 0,01$ ) entre la motivación de logro y la ansiedad en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Jacinto del Distrito de San Jacinto -Tumbes, 2016.

Sandoval (2019) realizó una investigación titulada Motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la institución educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018, tuvo como objetivo general ¿cuál es el nivel de Motivación de Logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018? La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, diseño transversal, no experimental. Para la determinación de la muestra se utilizó un muestreo no probabilístico trabajándose con una población muestral conformada por 100 estudiantes del segundo año del nivel secundario, aplicándose el Cuestionario de Motivación de logro. Los datos fueron tabulados en una matriz, utilizando el Microsoft Office Word / Excel 2010. Lográndose como resultados: el 63% de los estudiantes está dentro del nivel tendencia alto en motivación de logro, el 62% se ubica en tendencia alto de la dimensión filiación de motivación de logro, el 53% se ocupa el nivel tendencia alto de la dimensión poder de motivación de logro y el 54% está en el nivel tendencia alta de la dimensión logro de motivación de logro. Llegando a conclusión que, las dimensiones de motivación de logro coinciden en el nivel de tendencia alto.

Guerrero (2018) realizó una investigación denominada Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan de La Virgen – Tumbes, 2018, tuvo como objetivo general Nivel motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa de San Juan de la Virgen –Tumbes, 2018. Se obtuvo como objetivo general determinar el nivel motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la institución educativa de San Juan de la Virgen – Tumbes, 2018. La investigación planteada es de tipo cuantitativo del nivel descriptivo con un diseño no experimental de corte transversal; la población muestra estuvo conformada por 190 estudiantes, teniendo en cuenta los criterios de exclusión e inclusión. Se utilizó el instrumento de la escala de motivación de logro Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri de 1997. De acuerdo a los resultados se obtuvo un nivel de tendencia alta en Motivación de Logro y la dimensión de filiación 56,84% en tendencia alta, en la dimensión de poder 48,95% en tendencia alta, en la dimensión de logro 51,58% de tendencia alta y se llegó a la conclusión que los estudiantes de secundaria de la institución educativa San Juan de la Virgen se encuentran en un nivel de tendencia alta en la escala de motivación de logro.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Definiciones de motivación**

Petri (citado por Sánchez, 2017, p. 16) dedujo a la motivación como la terminación que se puede asumir para demostrar las diferencias en la intensidad del comportamiento. Es decir, que a más nivel de motivación más nivel de entusiasmo en el comportamiento. Por lo tanto, esta activación es la que nos dirige a realizar cualquier ocupación, la motivación y la intensidad de la conducta están fuertemente ligadas, cuando una asciende, asciende la otra; y cuando una disminuye, también disminuye la otra respectivamente.

Cava, Musitu y vera (citado por Córdova, 2018 p. 151) ellos manifiestan que el maestro es el encargado del reforzamiento de la motivación en el estudiante y de esta manera observar la trascendencia de sus virtudes al valorarse y lograr aceptarse realmente como son esquivando acertadamente los pensamientos negativos que puedan influenciar al tratar de hacerle frente a un sin número de actividades, ya sea en el campo educativo, familiar, social, formándose así un modelo propio.

Así mismo se ha hecho un análisis sobre las características de los estudiantes eficientes, tratando de responder a la siguiente interrogante ¿cómo son los estudiantes a la edad de 15 años? Dentro de las respuestas se puede apreciar que aquellos estudiantes que están motivados y totalmente seguros de sus capacidades, admiten estrategias de aprendizaje, de hecho, obtienen rendimientos positivos.

Dweck (citado por Córdova, (s.f) p.12) prueban revelar la motivación de logro, como se comparte y en qué consiste, todo esto visto desde la parte académica y enfocado principalmente en el proceso de aprendizaje. La motivación de logro, consiste en examinar, como el individuo construye la situación, aclara los sucesos de



dicha situación y procesa la información de esa situación. Consiste en una clase particular de objetivos (los relacionados con la competencia), los cuales se fraccionan en dos categorías: Los objetivos de rendimiento (en los que los individuos buscan obtener juicios favorables acerca de su competencia o evitar juicios negativos de su competencia). Los escolares son encaminados y sometidos a evaluación por objetivos de rendimiento, y están predispuestos a deducir los logros negativos en términos de su capacidad intelectual, pues suelen asignar sus equivocaciones o desilusiones a la falta de capacidad por lo que finalmente están predispuestos a esquivar obstáculos y desafíos con el pensamiento de no experimentar una nueva derrota.

Así mismo refiere Pintrich y Schunk (citado por Terán, 2016, p. 23) la mayor parte de lo que se sabe sobre la motivación intenta explicar cómo las personas responden a las dificultades, a sus problemas, a sus fracasos y a los inconvenientes que aparece cuando persiguen esas metas a largo plazo. Esos procesos motivacionales implican expectativas, atribuciones y afecto que sirve de ayuda para sostener cualquier motivación.

Según el diccionario de Oxford define a la motivación como la que mueve o conduce a un individuo a actuar de una forma determinada: deseo, temor u otra emoción, o la apreciación de una razón que asciende o tiende a influenciar la voluntad del individuo.

Asimismo, la define también a la Motivación como el conglomerado de estados y transformaciones internas de la persona que motivan, dirigen y sostienen una acción determinada.

### **2.2.2. Tipos de motivación**

Ryan y Deci (citado por Córdova 2018, p.4) en esta sesión se aspira retomar los significados clásicos de los programas de la motivación intrínseca y extrínseca, las cuales han sido ampliamente analizadas, la disconformidad entre ellas ha dado lugar en las experiencias educacional. El estímulo no es un acontecimiento característico. Los personajes no solo presentan diferentes cantidades, sino del mismo modo distinto tipos de motivación. Así mismo cambian no solamente en la categoría de la motivación, sino también en la ubicación de la motivación. La dirección de la motivación de logro se demuestra a las actitudes y metas que dan parte a la actuación, se manifiesta el porqué de las acciones. Es dable poder diferenciar entre dos clases de motivación para la ejecución de alguna diligencia: la motivación intrínseca y extrínseca.

Una persona esta intrínsecamente estimulado, si este desempeña una acción sin presentarse una retribución, que la propia actividad en sí. La motivación extrínseca, se describe a la ejecución de una acción, con la finalidad de agenciarse una recompensa externa.

Deci y Ryan (2015) exponen que la motivación extrínseca es una fuerza que impulsa a las personas a conseguir algo no solamente por la satisfacción de logro que esto implicaría, sino por todas las ventajas y desventajas que se pueden llegar a obtener si se llega al éxito o al fracaso. Para los estudiantes de carreras técnicas este tipo de motivación es la más utilizada; ya que la mayoría de los estudiantes buscan una fuerza que los motive a alcanzar el éxito; pero tomando en cuenta las ventajas y desventajas que implica terminar estudios como técnico profesional; recordando siempre que para

estos estudiantes es importante terminar en el menor tiempo, tener mayores oportunidades y mejores remuneraciones salariales.

Ryan y Deci (citado por Córdova,2019 p.7) declaran lo concerniente de la motivación extrínseca, la cual hace hincapié a las suposiciones en un tipo de actividad que envuelva la retribución externa. La fachada perjudicial de los beneficios en que imposibilitan a la motivación intrínseca, ya que varían la ubicación del aprendizaje. Por lo tanto, es importante considerar de manera cómo se distribuye la recompensa, en cuanto a la conexión a la conducta deseada.

Diferentes tipos de la motivación extrínseca se distinguieran, por ello discrepan en el grado de independencia auto determinación, dependiendo de la profundidad que han podido llegar las personas con la incorporación del comienzo del externo ordenamiento y de cómo el proceder es estimulado por los componentes como estímulos, sanciones, etc. Para esta situación de la regulación interna, las personas se involucran en actividades para así cumplir comprobar con una influencia interna lo que se fundamenta en la indagación del auto – engrandecimiento, y en la indagación de afecto de culpa y de inseguridad.

Vansteenkiste, Lens y Deci (citado por Córdova, 2019, p.7) relacionan que la motivación extrínseca tiene igualmente aprovechamiento y daños. Algunas de las utilidades de este tipo de motivación es que los estudiantes aprendan para así lograr conseguir agradecimiento calificaciones enérgicas, los estudiantes batallan en el aprendizaje por beneficios evidentes, de esa manera indagan beneficios más insuperables.

Lei (citado por Garzon , Sanz 2012 ,p.7) expone que la inferioridad de la motivación de tipo extrínseca es que los estudiantes solo hacen una audacia menor

para poder totalizar sus tareas , en algún momento puedan parar el desarrollo de alguna acción cuando examinan que no van a recolectar un incentivo como contestación a la actividad que se les encargo, de igual forma deben de estar sólidos y continuamente recolectando promesas de recompensas para poder sentir que ambicionan aprender , la motivación de los estudiantes se da por entendimientos destinados , por lo tanto puede producir fracaso y rencor. Así mismo tienen poca complacencia, baja autoestima y sobre todo la correspondencia con docentes es pobre.

Lei (citado por Córdova, 2019 ,p.7) expresan que este tipo de motivo se ha hecho uso en las sociedades y universidades por importante tiempo , por ello , investigaciones psicológicas han encontrado que en varias circunstancias , la motivación extrínseca igualmente puede inventar un efecto de fragilidad de la motivación intrínseca de los estudiantes , por lo tanto , se invalida la motivación por colaborar facultativamente en una faena para el deleite esencial y el regocijo natural de una tarea .

Un prototipo de este "efecto de debilitamiento" es el ensayo en donde se seccionan dos grupos: el primero recibe gratificaciones por sus productos y el otro no, ambos grupos laboran en una faena interesante. Luego de trajar en una determinada, se les da un lapso de tiempo libre en donde desconocen que están siendo vigilados. Muchos estudios comprobaron que el grupo que fue agraciado por sus resultados (motivación extrínseca) utilizó menos tiempo que el grupo que no fue gratificado (motivación intrínseca) en comunicar en la actividad durante el período libre, lo que manifiesta que la motivación extrínseca desgasta o desplaza la motivación intrínseca. Murayama, Matsumoto, Madoka e Izuma (citado por Córdova, 2019, p.9).

Es más sencillo de crear que la motivación intrínseca; a veces los individuos recapacitan que la motivación extrínseca es aparente o vacía, no obstante, puede ser

una potencia muy vigorosa; es por ello que la totalidad de las cosas complicadas se vuelven más soportables cuando se tiene algo que lograr al término; sin embargo con la motivación extrínseca descubriremos que nos resulta más complicado concentrarnos vamos a estar provocados a demorar la faena, queremos finalizar la labor con un grado de clase capacitado para obtener la retribución que sea correcto o logre la excelencia.

La motivación extrínseca, por su parte es aquella que guía al personaje a ejecutar un determinado comportamiento para agradar otros motivos que no son las acciones en sí mismas. Por ejemplo: Un estudiante que se instruye y se esfuerza para obtener positivas evaluaciones porque esto le ocasionan el consentimiento de docentes y padres de familia alcanza un estímulo en términos de sentimiento y reconocimiento.

Según Legendre (1993) refiere que esta motivación requiere un conjunto de conductas efectuadas por razones instrumentales que sobre pasan la actividad misma. El estudiante efectúa una actividad para lograr una ventaja o evitar un inconveniente, es decir, es estimulado por la retribución o es motivado para eludir la sanción. Los motivos extrínsecos individuales son aquellos que promueven a educarse como una manera de lograr aceptables calificaciones, ser apreciado socialmente, obtener la aprobación, habitar un buen espacio en el grupo, en el centro de trabajo y en el medio social y también como una vía para lograr una mejor remuneración y asegurar la comodidad material.

Cruz et al (2015, p, 21) afirmó que: “La motivación extrínseca posee también ganancias y “perjuicios”. Algunos de los beneficios de este tipo de motivación es que los alumnos logran aprenden para hacer”. Una persona motivada tiene buenas actitudes que una que no lo está, y se siente mucho mejor frente a aquello que debe hacer. En el salón de clase ocurre lo mismo, se debe conseguir que los estudiantes obtengan

mejores actitudes y una mejor disposición para la misión, por eso hay que motivarlos para que éstos se estimulen. Es una circunstancia fundamental para que se genere la instrucción. Es un proceso interactivo, que necesita de los siguientes factores.

-Del sujeto que aprende.

-De la tarea, del contenido, de cómo se muestra la comunicación, etc.

-De la diligencia de la clase Si la clase se propone con el maestro que propone un dilema, lo explica, lo solucionan entre “todos” y luego deja muchas incógnitas similares para solucionar, entendemos que no evoca mucho interés. La escasa cooperación hace que la clase se torne desganado, el escaso interés decaiga y los pensamientos no se aprendan. Si nos confiamos de los estudiantes pensando que “no pueden” averiguar las actividades solos, que no son capaces de generar ideas, y nos adelantamos a dar la solución, estamos imposibilitando que piensen y deduzcan. En los ambientes escolares se percibe, permanentemente que la Matemática se logra la demostración más que cualquier otra ciencia, pero, es la materia que menos se les motiva a razonar.

Turnage y Muchinsky (citado por Córdova 2018, p.4) referente a la motivación intrínseca refieren que es catalogada más importante por lo que se manifiesta la prioridad natural de la persona para conseguir aprender y asimilar. Por el contrario, la motivación extrínseca cambia grandemente la independencia, por ende puede relucir el control externo. Las correspondencias entre estas dos clases de motivación son de suma consideración para la independencia, la competencia y la correspondencia de los individuos.

En conclusiones generales se puede manifestar que la motivación es la influencia que mueve todo el comportamiento que autoriza estimular modificaciones

tanto a nivel académico y en la vida general, desde la experiencia docente son situaciones no solucionadas y en parte las resoluciones dependerán de los planteamientos psicológicos que acondicionamos.

Según Escudero (2016) la motivación intrínseca es la fuerza de autodeterminación para la realización de una actividad o proyecto de vida. Donde cada persona haga un autorreflexión de que es lo que se requiere para llegar hasta el logro o éxito. Cuando se habla de autodeterminación; se refiere al autorreflexión minuciosa y seguridad que debe poseer cada estudiante antes de iniciar un estudio técnico o universitario; ya que es importante que cada estudiante esté plenamente seguro de lo que desea estudiar y de la calidad de profesional que desea ser; para evitar la deserción, frustraciones o cambios de carreras repetitivas.

Ryan y Deci (citado por Córdova, 2018, p.4) declaran la idea de la motivación intrínseca como el de efectuar una actividad para su complacencia innata en lugar a una retribución. Cuando una persona se encuentra motivado intrínsecamente procede por recreación, retos y no precisamente por presión o retribución externas.

La motivación intrínseca es explicada como la tendencia a buscar, hallazgos, retos, a la práctica de las competencias propias, a la exploración y aprendizaje por su lado lo intrínseco tiene que saber una dimensión beneficiosa y de aporte al levantamiento individual. Nada tiene que ver de lo que somos, sino que indica lo que obtuvimos como motivación intrínseca a todo que nos lleva a ser mejores como persona.

Marlone y Lepper (citado por Córdova, 2019, p.5) manifiesta que un movimiento es intrínsecamente motivado, si en el caso la persona interviene por su propia decisión y no al interés de una retribución o por esquivar una sanción.

Estas prácticas que son motivaciones intrínsecas, involucran ser dinámicas, cautivantes, y muy agradables.

Vallerand, Blais, Brière y Pelletier (citado por Córdova 2019, p.5) se centralizaron en esto y proponen que existen tres tipos de motivación intrínseca:

La motivación significa logros de aprendizaje, indagación, reconocimiento, por ende, la motivación intrínseca se refiere a aprender.

La motivación de logro de objetivos implica la complacencia y la satisfacción de poder examinar el desarrollo de lograr o crear algo.

Lei (citado por Córdova, 2019, p.6) admiten que la motivación de experimentar la apariencia, se centra en cuando un individuo se involucra en una actividad, con el objetivo de ensayar una impresión falseada. El estudiante no solo se quedará esperando una gratificación visible, sino también buscará la colaboración de ellos en las diversas diligencias como producto de su retribución. Los estudiantes presentan una enumeración efectiva con relación al aprendizaje, con el alcance de objetivos, apreciación de competencias y la auto afectividad, estos intervienen rápidamente en los debates de aula y se mantienen al tanto de información de las áreas que acuden.

Conjuntamente, cuando se entienden gracias a la motivación intrínseca, los escolares emplean sus planificaciones a su realidad. Enseñan la creatividad que aplican en el proceso de sus tareas, aplicando el autodiagnóstico de su desempeño y el progreso que han logrado. Por último, perciben placer de lo ejecutado. Pero también hay desventajas, en lo referente al tiempo y el espacio cuando los estudiantes están trabajando en algunas tareas, para ellos no hay autoridad, no aplican tiempo para estudiar porque se entretienen en otras actividades.



Lei (citado por Córdova, 2019, p.6) se pronuncian acerca los intereses intrínsecos, que son adecuados para utilizarse en la motivación en el salón de clase. Aquello ha sido totalmente demostrado con estudios, en los que se señala que la motivación intrínseca pueda lograr ocasionar el estudio y la supremacía de poder mejores conquistas que de la motivación extrínseca. Por ello se debe saber y estar al tanto que la representación de la motivación intrínseca y extrínseca no se descarta en forma alternativa.

En gran cantidad de casos, los estudiantes deben de tener presente a la motivación intrínseca y extrínseca. Sin embargo, hay que tomarles importancia a las circunstancias limitadas del ambiente. Retribuciones y sanciones ya sean externos, materiales o psicológicos, los factores exógenos del individuo se percibían en la reunión que continua, en los componentes de la motivación extrínseca, que al tiempo forman las probabilidades de crear o comprender la motivación intrínseca.

Es la categoría de motivación que se manifiesta cuando se realiza algo que se disfruta; cuando el trabajo en sí mismo es la gratificación. La conducta intrínsecamente impulsada que es aquella que se ejecuta por el interés y la complacencia de realizarla. Nace naturalmente y no requiere de compensaciones externas.

Según Hellriegel, Jackson y Slocum (2005, p. 38) filtraron en su descripción la finalidad de la conducta, cuando comprenden la motivación como “fuerzas que intervienen sobre una persona o en su interior y estimulan que se conduzca de una manera precisa, enrumbada hacia un objetivo”. Legendre (1993) consideró la motivación intrínseca a la que se menciona al hecho de hacer una labor o a una actividad por el deleite y a la regocijo que se experimenta durante su práctica o

ejecución. Es originada por la remuneración resultada del propio desarrollo de la conducta. La conducta es tanto un mecanismo y fin. La realización del trabajo es de por si complaciente en la persona. Algunos de las circunstancias que describen la motivación intrínseca son la curiosidad, la autodeterminación, la delicadeza de encontrarse calificado para desarrollar una labor, la competencia de esfuerzo, de constancia y la independencia del estudiante. La motivación intrínseca se manifiesta cuando la primordial energía que conduce la conducta del individuo es la ejecución de la particular actividad que se descubre desempeñando. La motivación intrínseca se coordina con el fundamento innato de indagación del personaje que se determina desde los primeros años de vida, y es ahí donde se produce un impulso innato de búsqueda de testimonio, de conocer y saber para solucionar problemas, que en el ambiente educativo se expresa en el aprovechamiento de los entendimientos para confrontar y lograr sus objetivos académicos. Es un motivo intrínseco, no viene explicado por gratificaciones externas. Como bien lo manifiesta Cirino (2002): “Los intereses intrínsecos son las aspiraciones para la motivación en la habitación de clases.

Es demostrado con investigaciones que señalan que la motivación intrínseca fomenta el aprendizaje y el deseo de obtener resultados mejor que la motivación extrínseca”. Por lo tanto, estimular en los educandos ese motivo específico de indagación es lo que se transformara en nuestro más grande objetivo si queremos modernizar el aprendizaje, el entendimiento de lo que educamos. Pero, estamos convencidos que esto ocurre inicialmente, por nuestra mejor elaboración como profesores de química.

La motivación extrínseca de acuerdo con Legendre (1993): Es aquella que procede del exterior es el modelo de motivación que lleva a hacer algo que no se quiere demasiado pero que es bien sabido que al final habrá una compensación.

### **2.2.3. Importancia de la motivación**

Según la investigación de Ortíz (2014) refiere que la importancia de la motivación radica en la satisfacción o logro de ciertos objetivos en caso de persona individual.

Se podría decir que la inspiración es un cambio que nos permite condicionarnos a la naturaleza; Anima y gestiona nuestro método para actuar hacia un objetivo, en vista de nuestra propia habilidad para elegir de forma gratuita o no. personas que constantemente requieren inspiración extraña, es decir, controlada por la naturaleza y el aprendizaje, mientras que al mismo tiempo se aferran a algo en consecuencia: una recompensa o recompensa. Otros, por otra parte, continúan dependiendo de su inspiración innata, debido a la alegría que produce una realidad comparable de ejecutar la acción. No confían en el efectivo ni en las pertenencias materiales; Simplemente aprecian lo que hacen. Casiello (2013).

Gonzales (2008) alude al significado de la inspiración y su utilización en diferentes órdenes. La inspiración, una articulación significativa del carácter humano, cada individuo, tiene peticiones y propósitos, por lo que su disposición se basaría en la investigación de cada conducta, y luego se dirigiría a cualquiera de los campos de la ciencia del cerebro, por ejemplo: instructivo, cerebro infantil ciencia, con aplicaciones sorprendentes y alertas en la instrucción, la infancia y la preparación de los jóvenes, básicamente asociados con la inspiración para el aprendizaje, el avance de la necesidad, los sentimientos, la disposición del niño, La importancia significativa de

explorar la inspiración se dirige a la condición de la escuela donde se realizaron los exámenes, las hipótesis creadas han adquirido sus premios, actualmente refrescantes como un punto de vista de otro mundo en el descubrimiento instructivo que se suma a la asociación del estudiante en ejercicios y trabajo instructivo en un funcionamiento y retraso, que consigue aprender, crea aptitudes y capacidades útiles para su comunicación presente y futura en el planeta. "El aprendizaje de la inspiración seguirá siendo un prerrequisito importante para comprender el procedimiento de aprendizaje", como lo expresa Pintrich (2006), (Citado en Bono, 2010, p.2). El creador reafirmaría la importancia de establecer la inspiración, vea mucho mejor cómo se les dice, cómo obtener una posición decente de inspiración, en la que los estudiantes se preocupan hoy, la investigación adicional debería concentrarse en observar las conexiones experimentales entre la inspiración, la contienda de clase y el aprendizaje (pp.59,60).

### **2.2.3.1.       Ámbito educativo**

Según Cerezo y Casanova (citado por García, 2012, p.63) describen que la reciprocidad de emoción y motivación, pues el asunto de la motivación tiene mucha consideración al estimar su suceso en el aprendizaje. Investigando las proposiciones en este asunto que hace alusión a la confusión de los procedimientos de motivación en la parte escolar, es la que muestran Pintrich y De Groot (citado por García, 2012, p.63).

Pintrich y De Groot (citado por García, 2012, p.63) revelan las tres clases importantes de la motivación en lugares educativos:

- Corresponde con un mecanismo de probabilidad, las cuales involucra los convencimientos de las personas por su amplitud para confeccionar una tarea.

- Se vincula con un ingrediente de mucha importancia, concerniente con las metas, apreciaciones con importancia y provecho de la tarea.

Hace referencia a un mecanismo cordial, que envuelve las conclusiones emotivos y sentimentales, que proceden de la ejecución de una establecida tarea, así como de las conclusiones de éxito o de frustración en el ámbito escolar. Aquellos autores completan que dichos estudios muestran que la persona se logra entusiasmar más por el periodo de aprendizaje, cuando creen en sus contenidos y mantiene altas posibilidades de capacidad, de igual modo de darle un valor a las funciones escolares y de utilizar compromiso en los logros de aprendizaje, sobre la demostración de la emotividad, distintos autores insinúan que hay estrecha relación entre la emoción y la motivación.

Alonso (citado por García, 2012, p.63) indican un par de inconvenientes motivacionales tiernos que retan con reiteración algunos personajes, los cuales puedan endosarse a las situaciones que son pocos positivos en el centro de estudios y al uso incorrecto de la magnitud afectiva de los docentes. Estas son dificultades motivacionales y afectivas, lo que indican al denominado abandono y a la desmoralización acumulada.

El decaimiento surge como un modo de comportamiento entre las edades de once y doce años de edad. Estudiantes con esa manera de actuar asignan el triunfo académico a fuentes externas, variables a su control. Es por eso que marcan auto conocimientos negativas y estas enseñan que su razonamiento, memoria o su desplazamiento para la determinación de dificultades son insuficientes. Muestran aburrimiento o en otras circunstancias, angustias frente a las acciones y de esa forma incrementan las coyunturas en que enormemente se frustra, a menor su intervención académica.

Heider (citado por Córdova, 201, p.64) refiere la teoría de las facultades y realización académica de las atribuciones se estiman como las causas captadas de una conducta, y las emociones se estiman el producto de atribuciones causales que incurren sobre las esperanzas de éxito y, por tanto, en la estimulación que activa el proceder. De esta manera, las expectativas altas proporcionan la motivación y las bajas el desaliento.

Bisquerra (citado por Córdova, 2019, p.64) mencionan que las personas realizan atribuciones de las causas que muestran resultados sobre las emociones, la motivación, el pensamiento, el comportamiento y la autoestima.

Santrock (citado por Córdova, 2019, p.65) atribuye la relación de las apariencias de la motivación con la autoestima e indica: la valoración que tiene el alumno sobre el logro o fracaso en conexión a circunstancias, internas como externas, y como puede influenciar en la autoestima. Los escolares que reconocen que su éxito tuvo origen a razones internas, tal es el caso como el esfuerzo, tienen más oportunidades de tener una autoestima verdadera logrando así del éxito, que aquellos alumnos que aceptan que su éxito se fue por razones externas, como la suerte.

Cuando se trata de investigar la derrota, las atribuciones internas fabrican una reducción en la autoestima. Debido a su dificultosa naturaleza, la motivación tiene una gran asociación con otras ideas relacionadas a la dirección y la fuerza de la conducta, como son la exigencia, el afecto, la actitud, la aspiración y el valor. En donde el interés se pronuncia a una atención escogida, la obligación involucra insuficiencias de algo que se puede lograr por medio de alguna acción, el concepto de valor involucra una guía al límite principal en la vida de las personas. En cuanto a la conducta se distingue tres partes: el conductual, en la que se presenta una conducta relacionada con el objeto

de la actitud, el componente cognitivo, son ideas o creencias con respecto a algo o alguien, emocional, sentimientos de agrado o desagrado. Por ende, la pretensión se refiere a la expectativa de poder alcanzar algún nivel de logro. El interés, el valor, la aspiración, la necesidad, la actitud que direccionan a una determinada conducta, controlan el grado de intensidad en la dirección señalada. Herrera (citada por Córdova, 2019, p.66).

La motivación ejerce una actuación fundamental en la edificación de enseñanzas de calidad y en términos generales es un dominio importante para el crecimiento de una educación victoriosa.

Con mención a lo dicho, De la Fuente y Justicia (Citado Vivar 2013, p.12) precisaron: “Es una variable muy considerable, ya que no hay prototipo de aprendizaje que no integre una teoría de la causa sea implícita o explícita”; ahora, en las dependencias educativas, se busca conseguir una apropiada motivación que impulse en los escolares un verdadero sentido de competencia, deseo de instruir y la realización de tareas.

Al respecto las deliberaciones que hicieron Bono y Huertas (2006, p.6) son bastante interesantes: “La carencia de motivación en los alumnos nos debe llevar a inspeccionar porque están desmotivados y que maniobras puedo adaptar para recobrar su motivación, manifestar sus intereses, entendiendo el entorno de modificación en el que se desarrollan”.

Los profesores en la actualidad comprueban una común intranquilidad: la poca motivación en los escolares; se observa con descontento las consecuencias anuales desfavorables de las demostraciones nacionales e internacionales, sin lograr una

victoria en el encuentro de los flamantes intereses del alumnado, estableciendo así esta tarea, una ocupación pendiente en el trabajo educativo.

#### **2.2.4. Factores que condicionan la motivación**

Refiere Hernández (citado por Bolaños, Paye y Sandoval, 2014, p. 35) que existen cinco factores fundamentales que condicionan la motivación, es por ello que se mencionan detalladamente.

La verdadera verosimilitud que los suplentes necesitan para lograr los objetivos que se proponen. En la medida en que un suplente sienta que el alcance de sus objetivos es concebible y no un producto remoto, hay una plausibilidad más notable que mantienen la inspiración esencial para lograrlo.

La mentalidad del suplente. El nivel de receptividad de cada suplente, la forma en que se identifican con su condición y con sus asociados, la idea que tienen sobre sí mismos e incluso sobre la sustancia que necesitan aprender, deciden su método para avanzar, el nivel de inspiración que puede crear y mantener el ritmo, de esta manera el tipo de descubrimiento que finalmente logra.

El aprendizaje que tiene el suplente. La información se concentra en el tránsito en el que debe actuar, las formas de aprendizaje que debe adoptar, la forma en que debe pensar con un objetivo final específico para afrontar eficazmente los recados y los problemas que surgen en la vida escolar.

La importancia y la utilidad de la sustancia. Nadie está interesado en lo que no le suena bien o que no le ofrece ninguna solidaridad. Una parte de la inspiración surge de lo que se descubre que puede terminar valiosamente tarde o temprano en la vida.



En este sentido, la idea de la inspiración innata es de importancia comprobada, lo que demuestra que las prácticas de estímulo se ven directamente afectadas por la intriga individual, la realización o el deleite.

El entorno particular en el que ocurre la circunstancia de aprendizaje. En muchos eventos, lo que se descubre puede tener importancia y utilidad para nosotros, incluso un punto crítico, sin embargo, en igualdad de condiciones, no hay inspiración para aprenderlo. Esto se debe a las cualidades de la circunstancia o la condición de aprendizaje.

#### **2.2.5. Motivación de Logro**

El Diccionario de la Real Academia Española define la motivación como el ensayo mental preparatorio de una acción para animar o animarse a ejecutarla con interés y diligencia, mientras que etimológicamente proviene del latín motus que se relaciona con aquello que moviliza a la persona para ejecutar una actividad.

La motivación del estudiante en el ámbito escolar puede estar influida por los rasgos, la personalidad, las creencias, las atribuciones, las metas y por el ambiente o el clima generado en la escuela y en la clase, entre otros. El clima en la clase supone la percepción de los estudiantes de la relación que se establece entre ellos y sus profesores y de la manera en que se les instruye.

De acuerdo a Irureta (1998), la generación del clima motivacional en la clase depende de la forma en que los docentes presentan los cursos, la atención que dedican a cada estudiante y la manera en que los evalúa. Asimismo, resulta del interés creado para aprender, el tipo de interacción que los docentes promueven entre los estudiantes, ya sea grupal o dual y de los mensajes que transmiten durante y después de la clase.

Según Paucar (2015) la inspiración del logro surge del deseo de satisfacer esa necesidad. Por otra parte, los objetivos que elegimos están guiados por las motivaciones características para ellos. Un ímpetu es un estímulo externo que produce inspiraciones objetivas conectadas para realizar. La inspiración está coordinada hacia la realización de objetivos que tienen ciertas motivaciones. Por fin, la firmeza en la ejecución de una acción específica depende de la expectativa de éxito. La expectativa es la probabilidad de que exista para lograr un objetivo específico. La inspiración cambia según las probabilidades de lograrlo. La intriga, el requerimiento, el motivador objetivo, la determinación y la expectativa son solo unos pocos términos que llegan a ver con la idea de la inspiración.

Para Sánchez (2015) motivación de logro señala a aquel instinto por lograr el éxito en ocasiones que divisen el desempeño evaluado de un sujeto, que a su vez está relacionada con estándares excelentes, por otro lado, se percibe a esta motivación como un impulso que conlleva a las personas a vencer retos y crecer en las distintas áreas en las que se desarrolla. Gracias a esta motivación los seres humanos trabajan mejor alcanzan logros competitivos y sobresalientes.

#### **2.2.6. Teorías de la motivación del logro**

De acuerdo a Tolman (citado por Manasero y Vásquez, 1998, p.334), comenta lo siguiente: “La motivación es un constructo hipotético, inalcanzable a la observación directa, encajado por cuya importancia ocupa en su potencia explicativa y predictiva de los comportamientos humanos en diversos marcos”.

De la Fuente (citado por Yactayo, 2010. p. 9), asegura: “Para que el aprendizaje se dé en el estudiante, terminantemente debe existir una estimulación que puede estar intervenida por el ambiente del sujeto y que puede estar ocasionada de manera interior

ya sea dentro la persona o externamente por estímulos como un estímulo por parte del docente”.

#### **2.2.6.1. Motivación de logro académico y la meta de logro**

Las metas de aprendizaje centradas en la tarea o el dominio de alguna habilidad implican la búsqueda por parte del estudiante del desarrollo y mejora su competencia mientras que las conclusiones de rendimiento o centradas en el yo reflejan más que la ambición del estudiante por estudiar, el deseo del alumno de demostrar a sus demás compañeros su competencia a través de la producción de evaluaciones positivas y la prevención de juicios desfavorables sobre sus niveles de capacidad.

Las metas académicas se encaminan en aumentar la capacidad del escolar y en otros casos para mostrarla. En las metas de estudio el escolar desea someter más una materia o habilidad por determinación propia más en el límite de rendimiento el escolar desea confrontarse con los demás y a su vez adquirir el éxito y eludir la decepción es entonces la finalidad una razón para contener la motivación de logro de manera duradera.

La motivación de logro académico se encuentra unida al límite de logro de tal manera que la meta puede asesorar la motivación de logro normativo y hasta se nombra en muchas averiguaciones distintas que los dos diferentes tipos de metas pueden perfeccionarse para lograr en el alumno una motivación más fuerte a formalizar su objetivo recomendado (Rodríguez, 2001).

Desde un encuadre escolar o académico, en la modernidad los modelos motivacionales más recientes consideran la motivación como un constructo supuesto que explica el inicio, dirección, insistencia de una conducta hacia una determinada meta normativa centrado en el estudio, el rendimiento, el yo, la valoración social o la

evitación del trabajo. Además, en este proceso están responsabilizados cuatro ingredientes: el valor que se da a las metas, la apreciación de sus enfrentamientos, las atribuciones causales y las reanimaciones emocionales. En la actualidad determinar la motivación a produciendo diferentes conceptos unidos a teorías demostradas experimentalmente como la motivación intrínseca y extrínseca, de la atribución o en función a las obligaciones.

#### **2.2.6.2. Características de las personas con motivación de logro**

Para Sánchez (2015, p. 43) la alta motivación de logro presenta las siguientes características:

- Al poseer mayor valor de retroalimentación, las personas prefieren actividades que se tornen moderadamente complicadas.
- Consideran trascendental el valor de responsabilidad y asumen con tal valor el rendimiento en cada actividad que llevan a cabo, ya que, solo así lograrán sentirse satisfechos por hacer algo.
- Se hace presente en ellos la necesidad de retroalimentar la información con la que ya cuentan y mejorar las estrategias que ponen en práctica en la resolución de sus problemas.
- Son personas innovadoras, constantemente se actualizan y encuentran una nueva manera de realizar algo.

#### **2.2.6.3. La Motivación en el Aprendizaje**

Polanco (2016) expone que la motivación en el aprendizaje surge de procesos vivenciales y autodeterminación. Para un estudiante de carrera técnica es difícil mantener la motivación en sus estudios, trabajo y familia; ya que tienen mucha más presión y dificultades; como lo son el no faltar a clases, aprobar los cursos y cumplir

con sus responsabilidades en el hogar. Esto implica un mayor compromiso y un deseo elevado de superación donde se tracen metas más altas sin generar factores estresores o ideas de deserción.

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

Bonetto y Calderón (2014), haciendo referencia al procedimiento de capacitación ilustrado, tiene numerosas condiciones y factores, la inspiración se distingue como una de las apariencias más importantes relacionadas con el instructor y su asignación de enseñanza; el alumno y su tarea de enseñar a sí mismo. Además, complementan que es agradable examinar inicialmente los deseos que se muestran, y creen que los movimientos serían los más adecuados para restablecer la inspiración, cómo es concebible lograr los destinos comunicados en el marco de desarrollo y, en los últimos tiempos, cuáles podrían ser los intereses. de los suplentes. De esa manera, las impresiones de Bono y Huertas (2006) nos mostrarían un compromiso atractivo "para afirmar que en los estudiantes que hay ausencia de sentimiento sería algo gigantesco, más bien uno podría decir que los escolares están persuadidos por varias cosas propuestas por sus educadores "(P.6). La inspiración escolar ha sido una inquietud constante para los educadores de diversos campos instructivos; Sin embargo, la conexión entre la inspiración y la comprensión aún no estaba clara, como expresaron Reynolds y Miller (2003), los compromisos de esa manera son significativos, cuando

dijo que los modelos intelectuales subyacentes de investigación no consideraban la inspiración en el cambio de instrucción. , se consideró que la inspiración eran solo prácticas específicas y, con el aviso de los avances en el aprendizaje, su pensamiento residía en los sistemas de enseñanza e instrucción del pasado. Podemos expresar que la inspiración y el aprendizaje avanzaron como dos contiendas sin relación. Otro compromiso importante son los sentimientos persuasivos, afirmando que estos pueden beneficiar el aprendizaje o, independientemente de que puedan ser una carga, el creador sugiere que estas convicciones inspiradoras sobre sí mismo y su logro en el aprendizaje, el suplente los ilumina para una alucinante duración. Hoy, los dos temas de solicitud se coordinan hacia una metodología establecida, considerando la condición social y la cultura, se razona que la inspiración, el conocimiento, el entorno social, coinciden con un cambio único, en el que la inspiración es competente y que enfáticamente prevalecer en el aprendizaje.

Pintrich (2006), toma de Bluemenfel et. al, (1992) la idea de que los profesores deben renovarse, realizar transformaciones en los trabajos, en la evaluación, actividades de aprendizaje, con la determinación de conseguir un buen nivel de motivación. En consecuencia, la insuficiente motivación para instruirse y el rendimiento defectuoso serían los inconvenientes que actualmente se deben solucionar y que requiera una reflexión apremiante de averiguadores, autoridades consecuentes, directivos, maestros, padres de familia, de igual forma la sociedad en su conjunto, para luego adoptar las acciones convenientes que nos lleven a consecuencias totalmente positivas. (párr. 10 –16).

#### **2.2.6.4. Motivación y aprendizaje en la adolescencia: perspectiva evolutiva**

Las disposiciones y motivaciones de los adolescentes son muy complicadas de cambiar, pues estos deben transformarse cuanto antes de contar con una motivación impropia. A pesar de que en la adolescencia se pueden renovar ciertas actitudes, precaver es lo más ideal. Es primordial, conocer que modificaciones se ocasionan con la edad en la manera de confrontar una tarea, en las metas o estimación de la entrega y el sacrificio o la manera en que los alumnos perciben mensajes provechosos o perjudiciales. En la actualidad, podemos contemplar desigualdades entre los alumnos tanto del nivel primario como los estudiantes de nivel secundario o universitario, en el ámbito motivacional, estos últimos logran llegar a este nivel con una motivación explicada, en algunos casos con una motivación muy baja y muy difícil de transformarla. Demasiados escolares de nivel superior no están interesados en el aprendizaje, de enfrentar nuevos desafíos, y son tolerantes con respecto al nivel académico que han adquirido.

Según Veroff (1969) y Stipek (1984) expresan que encuentran cambios motivacionales en la forma en que los escolares confrontan una actividad académica, donde prevalece la conducta derrotista. Al inicio del periodo escolar, los niños enfrentan las diferentes actividades de forma confiada, sin intranquilidad por el fracaso ni evaluaciones externas, sólo consolidar en el proceso de la actividad.

Luego, con el pasar de los años se intensifica el miedo al fracaso, etapa conocida como “desesperanza aprendida”.

En labores realizadas por Tapia (1983) el cual expresa la relatividad de las consecuencias del comportamiento como decepción o triunfo, la percepción por el impedimento de una tarea, la valorización del sacrificio según la dificultad,

facultad de causas por resultados conseguidos, formación y realismo de las probabilidades. Muchos escolares adolescentes, en esta etapa de aprendizaje, pierden totalmente el interés por el estudio, por ejemplo, ya no concurren precipitadamente durante una sesión de estudio, por el mismo miedo de quedar mal delante de otros, aparece el desinterés por desarrollar una tarea, y si lo hacen, administran el mínimo esfuerzo, o están a la expectativa del grado de dificultad del impedimento, buscando los sencillos o en algunos casos los complejos.

La terminación propuesta por Tapia (1983) es que, los pequeños de 11 o 12 años, aún no han obtenido las descripciones y competencias que producen una motivación emprendedora, parecida a la de los adultos. A partir de este espacio se determinan ciertas particularidades en ellos: se precisan las metas que apremian, donde el escolar aprende a usar su independencia, buscan los motivos que originan el triunfo o decepción en ellos, las perspectivas, la valoración por otros estudiantes y la autovaloración, siendo esta última la más sobresaliente en estos chicos. La adolescencia es una etapa de varias transformaciones, tanto externas como internas, los alumnos en esta etapa suelen perder en afecto por el estudio, encaminándose en muchos casos en otras cosas que no tienen ninguna importancia, desaprovechando el tratamiento académico, y generando una declinación académica con otros alumnos moderados, en este periodo la relación entre niños y niñas cambia, pues se centran en solo quedar bien de todas maneras frente a los demás, impidiendo la equivocación y la corrección.

Los estudiantes, en la actualidad, valoran a la institución cada vez de forma más perjudicial, pues las modificaciones que se generan con sus compañeros de aula, también se dan con el profesor. Es un acontecimiento verdadero que la



aglutinación y atención del estudiante personalizado disminuye considerablemente en periodo, lo que genera una insuficiencia de probabilidades al razonamiento sobre su realización y modificación, punto que puede impedir en sus objetivos y logros, por ende, en su motivación, esto descrito según Tapia (1992).

Manifiesta que la adolescencia es la parte de nuestra vida que nos ubica entre la edad de la infancia y la edad adulta, para ser observado como todo un adulto, dependerá de la cultura de la sociedad en la cual habita, logrando su desarrollo.

El transcurso de la pubertad camino a la adolescencia marca una notable diferencia ya es tomada en cuenta como la etapa totalmente progresiva de cambio.

En otras esferas sociables desarrolladas por ciento, el adolescente está tipificado como una persona adulta lista para conducir importantes responsabilidades, como, por ejemplo: tener familia, trabajo, etc.

Pero en nuestra sociedad sucede todo lo contrario, al adolescente lo consideran como un simple niño en desarrollo, que logra responsabilidades poco en forma paulatina, ejemplo solucionar algunas tareas en casa, estar concentrado en su trabajo de elaborar su propia vida. Lógicamente que las tareas especifican serán diferentes de acuerdo a las variadas etapas como la adolescencia, juventud, y por supuesto la vejez.

#### **2.2.6.5. Estrategias motivacionales**

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

- a) Se ve estimulado no solo por una, sino por todas las materias en cuestión.

- b) Direcciona sus objetivos de manera positiva, logrando obtener sus metas a pesar del esfuerzo y la perseverancia.

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

#### **2.2.6.5.1. Teoría de las necesidades de Maslow**

En su investigación Maslow (citado por Córdova, 2017, p.23) quien la considera una necesidad como aquel requerimiento de carácter biológico o psicológico que incita a una persona a ejecutar una acción orientada hacia una meta. Así mismo se estableció una jerarquía de necesidades en donde en un primer momento se encuentran aquellas de carácter fisiológico como el hambre, sed, el sueño; luego se encuentran aquellas necesidades que brindan protección; después se encuentran las necesidades que brindan sentido de pertenencia y amor, afecto a los demás; después de ello están las necesidades que aumentan la autoestima; por último, se encuentran las necesidades de autorrealización.

Para Reid (citado por Córdova, 2018, p. 22) en 1943, Maslow propone su Teoría de la Motivación Humana la cual tiene sus raíces en las ciencias sociales y fue ampliamente utilizada en el campo de la psicología clínica; a su vez, se ha convertido en una de las principales teorías en el campo de la motivación, la gestión empresarial y el desarrollo y comportamiento organizacional.

Según Santrock (citado por Osorio, 2014, p. 28) de acuerdo a Maslow, las necesidades se satisfacen en el siguiente orden: Necesidades fisiológicas estas son de origen biológico y están direccionadas hacia la supervivencia del hombre, entre las

necesidades básicas: necesidad de respirar, dormir, beber, ingerir alimentos, tener relaciones sexuales, etc. necesidades de seguridad personal, encontramos la estabilidad, el orden y sobre todo la protección. Así tenemos seguridad física, de salud, familiar, de ingresos y algunos recursos necesidades de amor y pertenencia, necesidades de estima, necesidades de autorrealización.

Refiere Osorio (2014) del mismo modo, Maslow, encontró dos necesidades diferentes, que las personas exclusivas que han cumplido efectivamente con las anteriores pueden lograr y tienen que ver con lo subjetivo, siendo: Necesidad de cumplimiento con estilo: se identifica con el mundo de la mano de obra. Necesidad de comprender el mundo y la naturaleza que lo abarca.

Dentro del enfoque humanista también están las especulaciones que lo acompañan.

#### **2.2.6.5.2. Teoría de las Necesidades de McClelland**

Es importante mencionar McClelland (citado por Rodríguez, 2017, p. 17) realiza esta teoría con tres tipos de motivación teniendo como ello las dimensiones de filiación, poder y logro.

- a) Filiación.** - Deseo de tener relaciones interpersonales amistosas, cercanas, formar parte de un grupo, etc, les gusta ser habitualmente populares, el contacto con los demás, no se sienten cómodos con el trabajo individual y le agrada trabajar en grupo y ayudar a otra gente.
- b) Poder.** - Tienen la necesidad de influir, controlar a otras personas y grupos, para así obtener reconocimiento por parte de ellas. Las personas motivadas por este motivo les gustan que las consideren importantes, desean adquirir progresivamente prestigio y status.

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

Según Goleman (citado por Córdova, 2019, p. 31) toma nota de que David McClelland también consideró la conducta humana con una acentuación de la identidad, ya que confiaba en que debe considerar los procesos de pensamiento, habilidades y atributos versátiles de un hombre y las percepciones o planes que impulsan la actividad, por lo que su hipótesis dependía de encontrar qué despierta al individuo en la actividad, llamando la atención a que causa las intenciones y los requisitos, en su mayor parte inconscientes, lo que lo llevó a reconocer tres tipos de necesidades sociales: Logro, alude al deseo de aumentar la rivalidad. Alianza: es alguien que necesita mantenerse al día o mejorar la asociación con los demás. Poder: muestra el deseo de impactar a los demás.

Así mismo García (citado por Osorio, 2019, p. 31) está de acuerdo con lo anterior y demuestra que estas inspiraciones son de tipo social y se adaptan involuntariamente, debido a la naturaleza en la que viven, que se ejecuta como una unidad inseparable con premios y apoyo. Los tres tipos de necesidades pueden ser impotentes o sólidas, dependiendo de los encuentros pasados y los premios que se obtuvieron.

Lawrence y Lorsch (citado por Córdova, 2018) Exhiben este cambio señalando que a medida que se mira al individuo presentando a los que molestan, se demuestran

prácticas genuinas que se compensan profundamente, sobre la base de que les dan cumplimientos. Como elemento, cada vez que el individuo necesita enfrentarse a una circunstancia, intentará orquestar una tabla de conducta similar una vez más, ya que ha practicado confiar en él. En este sentido, se dice que un individuo es impulsado extraordinariamente a la batalla (requisito para el logro), o que tiene una cantidad excesiva de ausencia de correspondencias sociales (requisito para la alianza), como resultado de esa estrategia de instrucción.

Con respecto al requisito para el final, Mc Clelland (citado por Córdova, 2018), las personas con un requisito serio de inscripción en general estarán intrigadas y pensarán con congruencia identificadas con la importancia de sus propios lazos. Unen un significado extraordinario a los espacios claramente encantadores que transmiten con otras personas y se preocupan por defectos u obstáculos en su familiaridad con los demás. La razón básica de la inspiración para la confirmación es la conexión social y el consentimiento de otros individuos.

Las personas con un bajo grado de conexión buscan la amistad de los demás, hacen un movimiento y visualizan procedimientos para ser reconocidos por ellos, intentan extender una imagen constructiva en sus conexiones relacionales, contienen tensiones repugnantes en sus reuniones, ayudan y refuerzan a otros, y Necesito ser apreciado en deleite.

En la correspondencia con los suplentes, los cambios de desarrollo en las relaciones con los comparables prevalecerán en general en la inspiración coordinada a la organización instructiva y su apoyo en ella, como lo indica Rice (2000). Hay una expansión en el significado relegado a los compañeros durante el cambio a la juventud

y durante el mismo. La consideración, el reconocimiento y el respaldo de la reunión de amigos tiene una trascendencia comprobada sobre la inspiración del logro.

Goodenow (citado por Córdova, 2018) describe que esa propiedad está aclarada como el sentimiento que tiene el individuo de ser reconocido, incluida y motivada por otras.

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

Según Schunk (citado por Córdova, 2018, P. 29) otra hipótesis dentro del enfoque humanista es la propensión al reconocimiento de Carl Rogers, quien demostró que la vida habla de un procedimiento ininterrumpido de autoconciencia o logro de respetabilidad, y esta inclinación al reconocimiento hace que el individuo incremente su inspiración, lo que evidentemente es natural. Esta inclinación está orientada hacia: el desarrollo personal, la realización de la autosuficiencia, la libertad del control de los poderes externos.

Osorio (2014) hay factores que impactan en este aspecto de reconocimiento, por ejemplo, naturaleza, encuentros y cómo traducirlos. Rogers confiaba en que los individuos tienen un potencial característico para aprender y que deben hacerlo como tales, notando que, en consecuencia, el aprendizaje significativo es pertinente para el suplente, ya que requiere una auto retroalimentación constante y una autoevaluación para el cambio individual.

#### **2.2.6.5.4. Teoría de Existencia, Relación y Crecimiento (ERG)**

Según Trechera (citado por Córdova, 2018, p. 30) fue creado por Clayton Alderfer, quien no encontró nada para eliminar lo mismo que Maslow, sino que se basó en él y reunió los requisitos en tres clasificaciones, siendo: Existencia, Relación y Crecimiento.

Osorio (2014) Lo importante de esta hipótesis es que especifica que hay un cumplimiento dinámico, si el individuo toma la pirámide de una manera ascendente, sin embargo, en el caso de que lo haga hacia abajo, se conoce como una decepción hacia atrás, es decir, dado que él no puede satisfacer una necesidad más alta, volverá al nivel de abajo para cumplir una cadena de mando inferior.

desarrollada por Clayton Alderfer (citado por Córdova, 2018) No se justifica en componentes nuevos, sino que se fundamenta en la Teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow.

El autor reúne las necesidades en tres tipos:

- Existencia: son aquellas necesidades básicas y materiales que se entusiasman mediante factores externos y se ajusta a las exigencias fisiológicas y de seguridad.
- Relación: requieren para su satisfacción de las relaciones interpersonales y de la pertenencia a un grupo. Se describen a las necesidades sociales y de aceptación.
- Crecimiento: son las necesidades de desarrollo personal. Se satisfacen cuando la persona consigue objetivos muy considerables para su proyecto de vida, e incluyen el reconocimiento, la autoestima y la autorrealización.

Autores como García (2008), Hamptonetal.(1989),Trechera(2005) y Valdés (2005) manifiestan que los individuos con una tremenda necesidad de conquista muestran características como las siguientes:

- Les agradan las condiciones en las que pueden obtener de manera personal el compromiso de descubrir el remedio a los inconvenientes.
- Se inclinan a determinar metas moderadas y a tomar riesgos evaluados.

- Ambicionan una retroalimentación precisa sobre de qué tan apropiadamente se está logrando el cumplimiento.
- Se diferencian por probar hacer de lo mejor las cosas, tener triunfo, inclusive por encima de las retribuciones.

Así mismo Dwek, Henderson y Leggett (citados por Córdova, 2018) identifican tres tipos de orientación al logro: la pericia, la incapacidad de la ejecución. Estos descubridores han hallado, en el acontecimiento concreto de la sociedad estudiantil, que los alumnos presentan dos soluciones distintas ante posiciones que estiman provocadores o complicados, una de experiencia o una de insuficiencia.

Las personas con una disposición de habilidad se concentran en la faena y no en su capacidad, disfrutando el enfrentamiento y realizan estrategias conducidas a la conclusión, lo cual acrecienta su realización.

Por otra parte, las que poseen una ubicación de ineptitud se ubican en sus carencias personales, genera mayormente asignan sus inconvenientes a una falta de capacidad y son personas que pueden sentirse desganadas o afanosas, lo cual deforma su cumplimiento.

De esta manera algunas personas para no tener que asignar la frustración a unos escasos de experiencia simplemente no pretenden o se inclinan por el plagio, dan excusas, trabajan con mínimo entusiasmo o se fijan objetivos que no son reales.

En cuanto a la falta de autoridad se toma en cuenta que los individuos que tienen una gran necesidad de mando, utilizan más tiempo y sacrificio pensando cómo lograr y ejercer el poder y la supremacía, que aquellas que cuentan una apremiante mínima necesidad de mando. Estas personas están convencidas que siempre necesitan lograr argumentos, convencer a otras personas, hacer que sus apreciaciones



predominen y se sienten disgustadas sí no adquieren ciertas contribuciones de autoridad.

#### **2.2.6.5.5. Perspectiva conductual**

Santrock (citado por Córdova, 2019, p.51) en la perspectiva conductual señala las recompensas externas y los objetivos son céntricos en la valoración de la motivación del individuo.

Alello (citado por Córdova, 2018, p.51) manifiesta que la motivación de tipo intrínseca se fundamenta en diversas situaciones donde el individuo ejecuta las actividades solo, por el placer de hacerlas, individualmente de si llega a conseguir un reconocimiento o no lo logra.

La motivación extrínseca, por su lado, acata a situaciones donde la persona se implica en actividades principalmente con fines instrumentales o por motivos externos a la actividad misma, como podría ser obtener una compensación.

Santrock (citado por Córdova, 2018, p.51) en este punto manifiesta que la motivación extrínseca, acata a situaciones donde el individuo se involucra en actividades primariamente con fines instrumentales o también por motivos externos a la actividad que se va a realizar, como se podría lograr conseguir una recompensa. esta perspectiva destaca la calidad de la motivación de tipo extrínseca. esta motivación extrínseca rodea incentivos externos, como puede ser las recompensas o los castigos.

Santrock (citado por Córdova, 2018, p.51) según la motivación de tipo intrínseca, se basa en los factores internos del individuo, como la curiosidad, esfuerzo, autodeterminación y el desafío. En la perspectiva conductual se resalta la calidad primordial de la motivación. Esta motivación mencionada refiere involucrar los incentivos externos, como pueden ser los incentivos y castigos. La motivación

intrínseca se centra en los factores internos, como lo son la curiosidad, esfuerzo, desafío y la autodeterminación. Con relación a estos tipos de motivación, algunos individuos se orientan en sus investigaciones, ya que desean lograr buenas calificaciones o para evadir el reproche de la madre o del padre; así indican que se encuentran motivados extrínsecamente, otros individuos lo hacen por estar motivados intrínsecamente para lograr altos niveles en el desempeño académico.

#### **2.2.6.5.6. Enfoque Cognitivo**

Como lo indica la exploración de Ajello (citada por Córdova, 2019, p.60), las especulaciones intelectuales subrayan que lo que el individuo considera lo que puede pasar es vital para descubrir qué sucede realmente.

Para los autores Pintrich, Schunk, Ertmer y Zimmerman (citados por García, 2012, p.60), la hipótesis intelectual se concentra en los pensamientos, por ejemplo, la inspiración interna del logro de los individuos, sus atribuciones sobre el progreso o la desilusión y sus convicciones. sobre lo que pueden controlar adecuadamente en su condición, y además la importancia de definir objetivos, organizar y observar el avance hacia un objetivo.

García (2012) alude que el marco psicológico es el que obtiene y envía datos a marcos alternos: lleno de sentimientos, conductuales y fisiológicos, y maneja la conducta de estos estableciendo o reprimiendo ciertas reacciones como lo indica la importancia que brinda para los datos accesibles En esta línea, los pensamientos, convicciones y sentimientos que el individuo tiene sobre sí mismo y sobre sus capacidades, deciden el tipo y duración del esfuerzo que realizan y, de esta forma, el efecto posterior de sus actividades.

Estoy de acuerdo con Osorio (2014), en que el enfoque subjetivo es lo que expresa que lo que el individuo acepta va a descubrir lo que realmente sucederá, que las convicciones, suposiciones y pensamientos que el individuo tiene sobre sí misma y sus capacidades deciden el tipo de esfuerzo que haces para terminar la empresa. García muestra que dentro de este patrón están.

#### **2.2.6.5.7. Edward Tolman**

Tolman manifestaba que la conducta está orientada por metas. Basándose en las observaciones de que el comportamiento se estructura alrededor de advenimiento de adquisición de metas, Tolman finiquitó que el comportamiento era principalmente preparado. También reiteró en que el comportamiento es una declaración de la cognición o del conocimiento. La conducta revela los procesos cognitivos en tanto que el individuo está beneficiando hipótesis, posibilidades y estrategias de forma perseverante con la determinación de lograr metas y evitar obstáculos.

Tolman acostumbraba a usar dos términos sustituibles con propósito y cognición, es decir, exigencia y expectativa. La exigencia y la determinación eran intercambiables en el sentido que el propósito por adquirir una meta de entorno corresponder al deseo de entusiasmar la demanda corporal. Cuando aparecen reclamaciones corporales los estímulos a los que se contempla de forma seleccionado se transforma en finalidades ambientales.

Tolman utilizaba los términos cognición y posibilidad de forma intercambiable en el sentido de que la cognición o conocimiento era la procedencia de una esperanza según la que una meta ambiental particular podía complacer una exigencia corporal. Las expectativas son unidades de conocimiento acumulado en memoria y que son

estimuladas por sucesos biológicamente representativos. Las expectativas se dan por la reiteración de ordenamientos ambientales.

Tolman fue un teórico del aprendizaje que favorece un panorama cognitivo. En la época de Tolman las primordiales teorías de la enseñanza eran las ideas estímulo-respuesta, pero él manifestaba que la cognición eran las cambiables intervinientes entre E y R. Tolman demostró cómo se consiguen las posibilidades y cómo una vez conseguidas incurrir en la motivación y la conducta.

#### **2.2.6.5.8. Kurt Lewin**

El enfoque de Lewin (1935) de la motivación representa al igual que el enfoque de Tolman, al ser humano como una institución en busca de logros. Según Lewin las necesidades tanto fisiológicas como no fisiológicas inventaban intenciones, las pretensiones producían presiones, las tensiones aportaban metas al organismo y la conducta era la acción con sumatoria orientada hacia una meta.

El constructo cognitivo de Lewin era la "valencia" que se describe al grado de valor positivo o negativo de los componentes del ambiente del individuo. Los objetos fascinantes o los objetos que satisfacen una necesidad tienen un cierto grado de "valencia" positiva mientras que los objetos amenazantes o que se entromete a la satisfacción de 37 obligaciones tienen una valencia "negativa". Así el individuo busca en el ambiente los objetos-meta capaces de entusiasmar la intención y disminuir la tensión.

Los conceptos de Lewin son considerables porque gran parte de la terminología incluida por él sirvió de base para la siguiente generación de suposiciones cognitivas. Lewin conceptualizó a los seres humanos como cuerpos en movimiento que estaban

condicionados a moverse en ciertas trayectorias por resultado de las diversas fuerzas que actuaban sobre ellos en cualquier momento dado.

Presenta el trabajo dinámico del estudiante, avanza en el aprendizaje y conducta, impulsa la inspiración inherente, dirige útilmente las últimas atribuciones concebibles de las aptitudes de la metodología de instrucción (hipótesis de atribución de Weiner) (p.66). A partir de lo expresado por el creador, debe notarse que a partir de ahora el modelo instructivo propuesto en nuestro DCN y en el que aceptamos cambios tan aspirantes en la formación peruana es concebible es la metodología subjetiva, en la cual el centro de lo instructivo recado es el suplente, que reconoce la ejecución dinámica en la estructura de su adaptación, sea como sea; allí se indica la metodología social cuando se otorgan los certificados, se otorgan poderes a las subvenciones o se aprueba el respaldo, de la misma manera cuando avanzamos en la unión de confianza, estamos en un tratamiento humanista.

#### **2.2.6.5.9. Teoría cognoscitiva social**

Mencione que estos modelos relacionan la inspiración con el aprendizaje, entre los cuales la hipótesis objetiva que según Schunk (citado por Osorio, 2015, p.35) relaciona los factores objetivos, deseos, atribuciones, pensamientos de límite, introducciones motivacionales, correlaciones sociales y con usted y las prácticas de realización. De la misma manera, este modelo es la introducción objetiva, que alude a la razón y el centro de la cooperación de una persona en los ejercicios de realización, mientras que la otra hipótesis de establecimiento de objetivos ve la ruta en la que estos se construyen y alteran. sus cualidades de ejecución.

En la Teoría Social Cognitiva tenemos en cuenta tres variables:

- Factores de comportamiento.

- Factores ambientales (extrínsecos).
- Factores personales (intrínsecos)

Se estima que estas tres variables de la Teoría Social Cognitiva están correspondidas entre sí, comprometiendo que se produzca el estudio. La costumbre personal de una persona puede reunirse con las circunstancias determinantes de la conducta y con las circunstancias ambientales.

En la interacción persona-ambiente, las creencias, ideas y competencias cognitivas humanas son transformadas por factores externos, tales como un padre totalmente condescendiente, un ambiente angustioso o un clima cálido. En la interacción persona-comportamiento, las transformaciones de conocimiento de un individuo perjudica su comportamiento.

De igual forma, el método de dicho comportamiento puede cambiar la configuración en que recapacita. Por último, en la interacción ambiente-comportamiento, las circunstancias externas pueden transfigurar la forma de demostrar el comportamiento.

Además, la conducta puede perjudicar y modificar el ambiente. Este modelo indica abiertamente que para que tenga lugar un aprendizaje efectivo y positivo el individuo debe tener particularidades personales positivas, demostrar un comportamiento apropiado y mantenerse en un ambiente de inmovilización.

Asimismo, la Teoría Social Cognitiva especifica que las nuevas experiencias serán examinadas por el aprendiz mediante el análisis de sus prácticas pasadas con los mismos concluyente. En ese sentido, el estudio establece el resultado de una apreciación exhaustiva de la experiencia vigente en confrontación con el pasado.

#### **2.2.6.5.10. Teoría de Neural de la Motivación**

Kandel (citado por Navarro,2018) refiere que este proceso tiene enorme importancia en el cerebro. Es por eso q el hombre actúa por la satisfacción que le puede generar una determinada acción.

#### **2.2.6.5.11. Modelo social cognitivo (Bandura)**

En la teoría cognitivo-social de Bandura predomina el modelo del determinismo relacionado que viene a decir que los elementos ambientales, los cognitivos, personales, de motivación, impresión, etc. interactúan todos entre sí correlativamente. Bandura constituye una interacción entre las distintas corrientes, por lo que los factores ambientales, personales y conductuales, no son organismos separados, sino que interactúan mutuamente entre sí.

La teoría social cognitiva describe que las personas son vistas como agentes proactivos que autorregulan su comportamiento, y la recomendación de un modelo interactivo de causalidad, hasta entonces unidireccional, ocasionaron dos importantes transformaciones en la psicología didáctica.

El primero, descrito a la apreciación de circunstancias personales y cognitivos que median la correspondencia entre la persona y el entorno, predominando el papel de las creencias de auto efectividad y la autorregulación del conocimiento.

El segundo cambio, compromete la importancia concedida a las interacciones sociales en el crecimiento de las competencias humanas y el cumplimiento normativo.

#### **2.2.6.5.12. Teoría del autoconcepto**

Según Byrne (citado por Córdova, 2019, p. 36) demuestra que este modelo destaca entre los más utilizados como parte de la inspiración del logro académico. Del mismo modo, en trabajos posteriores, Marsh, Byrne y Shavelson (citados por Córdova,

2019, p.36) demuestran que la autoimagen escolástica tiene una estructura doble, multidimensional y de varios niveles.



### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo de la investigación

El estudio fue de carácter descriptivo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2015) sostiene la óptica de cantidad como técnica. se aferra a la descripción por que se plantea que el estudio descriptivo busca determinar propiedades particulares y rasgos esenciales de cualquier fenómeno que se estudie.

#### 3.2. Nivel de la investigación

El nivel del estudio de la investigación fue cuantitativo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2015) por que usa la recopilación de antecedentes para demostrar conjetura, con fundamento en el cálculo numerado y la investigación registral, para implantar patrones de procedimiento, aplicando hipótesis.

#### 3.2. Diseño de la investigación

Se utilizó un diseño no experimental transversal y prospectiva, según Sampieri (2015), idealiza la investigación no experimental en la cual las alternativas no fueron manejables por el estudioso, transaccional o transversal por que fue dimensionada en un solo momento y espacio, respectivamente y prospectiva por que el grupo sujeta al estudio se evidencio a través del tiempo o se conocerán en el proceso del estudio.

##### 3.2.1. Esquema del diseño no experimental de la investigación

**M** → **Xi** → **O1**

Dónde:

**M** = Muestra

**Xi** = Variable de estudio

**O1** = Resultados de la medición de la variable

### 3.3. Universo y muestra

#### 3.3.1. Población

La población está conformada por 150 discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”-Tumbes,2018, convirtiéndose así en una población muestral.

**Tabla 1**

*Distribución de la poblacional discente del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú-Tumbes,2018.*

<b>SEXO DE LOS DISCENTES</b>			
<b>GRADOS</b>	<b>FEMENINO</b>	<b>MASCULINO</b>	<b>TOTAL</b>
Cuarto	50	40	90
Quinto	29	31	60
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>71</b>	<b>150</b>

**Fuente:** Coordinación de la Institución Educativa República del Perú, 2018.

#### 3.3.2. Muestra

Se trabajó con la totalidad de la población de los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú-Tumbes,2018. Convirtiéndose en población muestral de 150 discentes.

##### **Criterios de inclusión**

- Discentes de ambos sexos, matriculados en el cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú.
- Discentes que aceptaron participar de la investigación.
- Discentes que contestaron la totalidad de los ítems.

### **Criterios de exclusión**

- Discentes que solo llevan algunas asignaturas reprobadas en el cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú.
- Discentes que no aceptaron participar.
- Discentes que no contestaron todos los ítems.

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

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

Según Garrido (citado por Rosales, 2016, p. 107) ostenta que la motivación de logro se ha conceptualizado como la inclinación a conseguir una buena realización en circunstancias que comprometen una prueba con una ley o un estándar de calidad siendo la ejecución cotizada como logro o frustración por el propio individuo o por otros.

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

Según Mackey es explicada como una orden estudiada a través de la interacción social que traslada al individuo a guiar sus sacrificios y sus acciones. La motivación de logro en los discentes fue evaluada a través de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri; que consta de 18 ítems de situaciones estructuradas, acompañadas por tres alternativas de respuestas obligadas

#### **3.4.3. Cuadro de operacionalización de variables**

<b>Variable</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Valores o Categorías</b>	<b>Tipo de Variable</b>	<b>Escala de Medición</b>
Motivación de logro	Filiación	A Filiación B Poder C Logro	M./ L General		
			Muy alto: 274 – 324 Alto: 219 – 271 Tendencia alta: 164 – 218		

	Poder		Tendencia bajo: 109 – 163 Bajo: 55 – 108 Muy bajo 0 – 54	Cualitativa	Ordinal
	Logro		N.M./ L x Dimensiones		
			Muy alto: 101-108 Alto: 83 - 100 Tendencia alto: 65-82 Tendencia baja: 47-64 Bajo: 29-46 Muy bajo: 18-28		

### 3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### 3.5.1. Técnica

Se aplicó la técnica del sondeo. Al respecto Rodríguez (2008) cita que la técnica es la manera utiliza para recopilar información, entre las que sobre salen la advertencia, consulta, entrevistas y sondeos.

#### 3.5.2. Instrumento

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

##### 3.5.2.1. Escala de motivación de logro de Vicuña

###### Ficha técnica

**Autor:** Dr. Luis Alberto Vicuña Peri.

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

**Año:** 1996.

**Procedencia:** Lima – Perú.

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

- a) **Objetivo:** Explorar motivación de logro, filiación y poder en jóvenes y adultos. Basando en la teoría sobre las motivaciones de McClelland, D.C.
- b) **Tipo De Ítem:** Enunciados de situaciones estructuradas acompañadas por tres alternativas de respuestas obligadas. Cada alternativa identifica un tipo de motivación cuyas respuestas van en una escala de seis grados que van desde el definitivamente en desacuerdo (grado 1), hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).
- c) **Administración:** Es necesario poner énfasis en las instrucciones de cómo debe responder el examinado, debe quedar claro que deberá contestar a cada una de las alternativas de cada situación estructurada.
- d) **Validez:** La demostración, si las escalas cumplen con sus propósitos fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces, y por la validez de contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de las organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondiendo a cada tipo de motivación, las que un inicio fueron 24 quedando después del análisis solo 18 situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del ji cuadrado resultaron significativas en la opción favorable de los jueces a un nivel del 0.01 de significación.
- e) **Confiabilidad:** Fue por el método del test – retest con un intervalo de tres meses entre la primera y segunda aplicación encontrando un coeficiente de 0.88.

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

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

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

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

CATEGORÍA	NIVEL DE MOTIVACIÓN DE LOGRO
Muy alto	274 – 324
Alto	219 – 273
Tendencia alta	164 – 218
Tendencia bajo	109 – 163
Bajo	55 – 108
Muy bajo	0 – 54

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

### 3.6. Plan de análisis

Los datos recolectados serán tabulados en una matriz utilizando el programa informático Microsoft Excel 2013 y posteriormente se ingresarán en el programa estadístico SPSS versión 23 para ser procesados y presentados. Se obtuvieron medidas de estadísticas descriptivas: como tablas de distribución de frecuencia y porcentuales.

### 3.7. Matriz de consistencia

PROBLEMA	VARIABLE	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	DIMENSIONES	METODOLOGÍA	TÉCNICA INSTRUMENTO
¿Cuál es la motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú” – Tumbes, 2018?	Motivación de logro	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Identificar la motivación de logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación en función al género y grado que cursan los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú” – Tumbes, 2018.</p> <p>Identificar la motivación de logro en la dimensión poder en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”- Tumbes, 2018.</p>	Filiación Poder Logro	<p><b>Tipo de Investigación:</b> Descriptivo</p> <p><b>Nivel:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental, transversal</p> <p><b>Población:</b> Conformada por la totalidad de estudiantes; es decir 150 discentes.</p>	<p><b>Encuesta</b></p> <p>Escala de Motivación de Logro-M-L-1996; Luis Alberto Vicuña Peri (Mackey).</p>

		Identificar la motivación de logro en la dimensión logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa “República del Perú”- Tumbes,2018.			
--	--	--	--	--	--

### 3.8 Principios éticos

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

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

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

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



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

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

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

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

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

Integridad científica: La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza

y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

Consentimiento informado y expreso: En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## IV. RESULTADOS

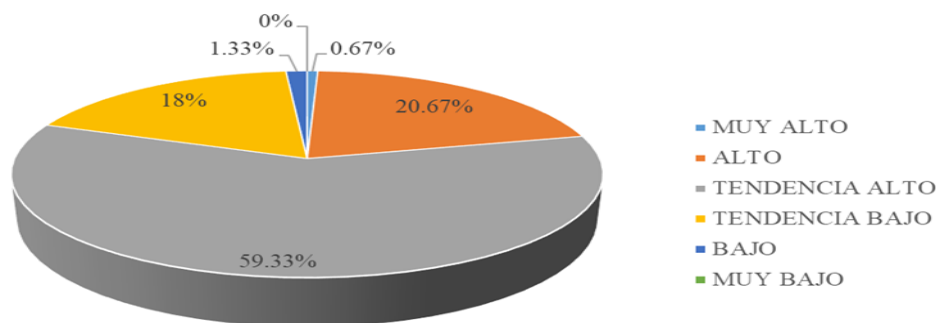
### 4.1. Resultado

**Tabla 2.**

*Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en discentes de cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.*

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (MLI)				
Nivel de Motivacion				
Nivel de Motivacion	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	%
MUY ALTO	274 - 324	6	1	0.67%
ALTO	219 - 273	5	31	20.67%
TENDENCIA ALTO	164 - 218	4	89	59.33%
TENDENCIA BAJO	109 - 163	3	27	18.00%
BAJO	55 - 108	2	2	1.33%
MUY BAJO	0 - 54	1	0	0.00%
<b>TOTAL</b>			<b>150</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Córdova, L. Motivación de logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.



**Figura 1.** Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.

**Fuente:** Tabla 2

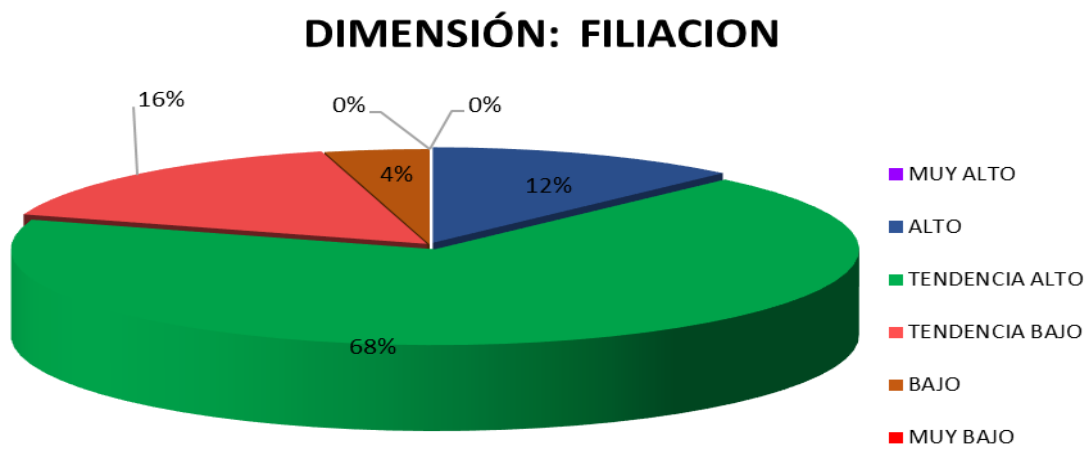
En la tabla 2 y figura 1, se observa que el 59.33% de los discentes se ubica en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de logro, el 18% de los discentes se ubica en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 20.67% se ubica en nivel alto y el 1.33% se ubica en un nivel bajo de motivación de logro.

**Tabla 3**

*Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión filiación en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.*

<b>ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)</b>				
<b>DIMENSION DE FILIACION</b>				
<b>NIVEL</b>	<b>PTJE,</b>	<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0%
ALTO	83 - 100	5	18	12%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	102	68%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	24	16%
BAJO	29 - 46	2	6	4%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
<b>TOTAL</b>			<b>150</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Córdova L. Motivación de logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018.



**Figura 2.** Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión filiación en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.

**Fuente:** Tabla 2

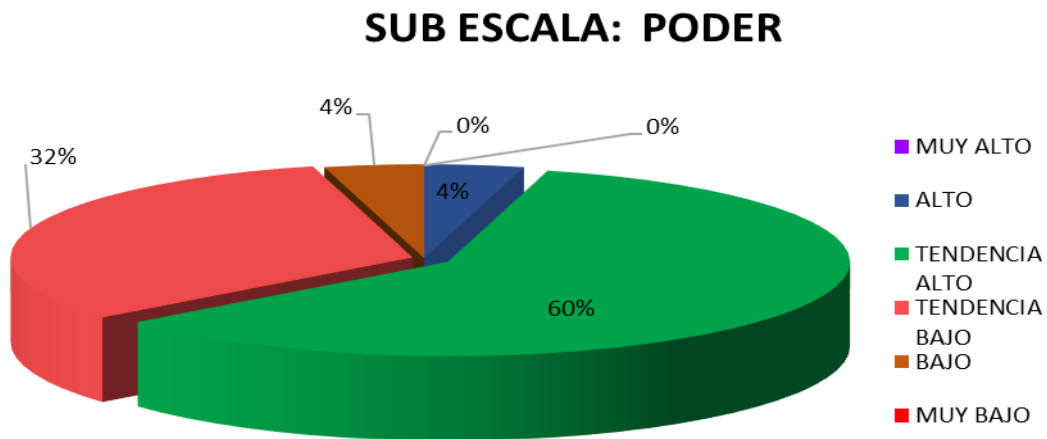
En la tabla 2 y figura 1, se observa que el 68 % de los discentes se ubica en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de filiación, el 16 % de los discentes se ubica en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 12% se ubica en nivel de tendencia alto y el 4 % se ubica en un nivel bajo de motivación de filiación.

**Tabla 4.**

*Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.*

<b>ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)</b>				
<b>DIMENSION DE PODER</b>				
<b>NIVEL</b>	<b>PTJE</b>	<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUCENCIA</b>	<b>%</b>
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0%
ALTO	83 - 100	5	6	4%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	90	60%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	48	32%
BAJO	29 - 46	2	6	4%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
<b>TOTAL</b>			<b>150</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Córdova L. Motivación de logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018.



**Figura 3.** Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.

**Fuente:** Tabla 3

En la tabla 3 y figura 2, se observa que el 60 % de los discentes se ubica en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de poder, el 32 % de los discentes se ubica en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 4% se ubica en nivel de tendencia alto y el 4 % se ubica en un nivel bajo de motivación de poder.

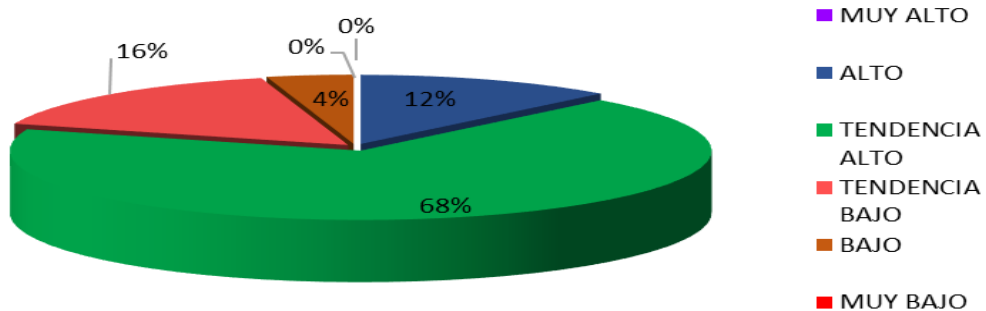
**Tabla 5.**

*Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.*

<b>ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)</b>				
<b>PARA LOGRO</b>				
<b>NIVEL</b>	<b>PTJE</b>	<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
MUY ALTO	101 - 108	6	0	0%
ALTO	83 - 100	5	18	12%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	102	68%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	24	16%
BAJO	29 - 46	2	6	4%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
<b>TOTAL</b>			<b>150</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Córdova L. Motivación de logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018.

### **SUB ESCALA: LOGRO**



**Figura 4.** Diagrama circular de la distribución porcentual de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú, Tumbes – 2018”.

**Fuente:** Tabla 4

En la tabla 4 y figura 3, se observa que el 68 % de los discentes se ubica en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de logro, el 16 % de los discentes se ubica en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 12% se ubica en nivel de tendencia alto y el 4 % se ubica en un nivel bajo de motivación de logro.

## 4.2. Análisis de resultado

Luego de haber realizado la interpretación de los resultados, se planteó los siguientes resultados de análisis.

En cuanto al estudio de investigación se presentan los objetivos específicos:  
objetivo específico 1: Identificar la motivación de logro en la dimensión filiación en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú-Tumbes, 2018”, los resultados evidencian que el 68 % de los discentes se ubica en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de filiación, el 16 % de los discentes se ubica en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 12% se ubica en nivel de tendencia alto y el 4 % se ubica en un nivel bajo de motivación de filiación estos resultados se asemeja a los resultados que obtuvo Guerrero (2018) en su investigación denominada Motivación de logro a los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa de San Juan de la Virgen –Tumbes, 2018, donde obtuvo en los niveles de la dimensión de filiación de motivación de logro que el 56.84% se tiene en un nivel tendencia alto, el 20.53% se tiene en un nivel tendencia bajo, el 12.11% se ubican en un nivel alto, el 4.21% se tiene en un nivel muy alto y muy bajo y el 2.11% se tiene en un nivel bajo.

Así mismo el objetivo específico 2. Identificar la motivación de logro en la dimensión poder en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú-Tumbes, 2018”, los resultados evidencian que el 60 % de los discentes se ubica en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de poder, el 32 % de los discentes se ubica en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 4% se ubica en nivel de tendencia alto y el 4 % se ubica en un nivel bajo de motivación de poder; estos resultados se asemejan a lo investigado por Balladares

(2018) en su investigación titulada Motivación de logro en estudiantes de segundo año de secundaria de la Institución Educativa N° 001 José Lishner Tudela – Tumbes, 2018, donde obtuvo que el 53% está dentro del nivel tendencia alto, el 41% se ubica en el nivel tendencia bajo, un 3% en el nivel alto y un 3% está ubicada en el nivel bajo de la dimensión poder de motivación de logro; un nivel de tendencia alta de motivación de logro en los estudiantes.

En el objetivo específico 3. Identificar la motivación de logro en la dimensión logro en los discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la “Institución Educativa República del Perú-Tumbes,2018”; se observa que el 68 % de los discentes se ubica en un nivel de tendencia alto con relación a la motivación de logro, el 16 % de los discentes se ubica en el nivel de tendencia bajo, mientras en el 12% se ubica en nivel de tendencia alto y el 4 % se ubica en un nivel bajo de motivación de logro estos resultados tienen semejanza a los resultados obtenidos por López (2018) en su investigación titulada Motivación del logro de los estudiantes de enfermería técnica del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público Capitán Fuerza Aérea Peruana José Abelardo Quiñones – Tumbes, 2018, donde obtuvo que el 79.17% se encuentra en el nivel alto, mientras que el 19.17% está ubicado en el nivel tendencia alta, así también el 1.67% muy satisfactoriamente se encuentra en el nivel muy alto de la dimensión logro de motivación de logro; un nivel de tendencia alta de motivación de logro.



## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusión**

Se concluye que el 59.33% de discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, se ubican en el nivel de tendencia alto en el nivel de motivación de logro.

Se concluye que el 68% de discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión de filiación de motivación de logro.

Se concluye que el 60% de discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, se ubican en el nivel de tendencia alto a alto en la dimensión de poder de motivación de logro.

Se concluye que el 68% de discentes del cuarto y quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú, se ubican en el nivel de tendencia alto en la dimensión de motivación de logro.

## **5.2 Recomendaciones**

Al Sr Director de la I.E República del Perú, que gestione la contratación de un psicólogo para la implementar el departamento de psicología.

Al psicólogo que implemente estrategias lograr un trato personalizado con el discente, ofreciéndole un espacio adecuado, con el fin de obtener un dialogo sobre problemas académicos o personales.

A los docentes de la I.E República del Perú tratar en aula temas de información acerca del medio que nos rodea, académicos, etc, siendo interés en los discentes para su vida futura profesional.

Al psicólogo que implemente estrategias de intervención en grupos, logrando la interrelación, descubriendo la importancia del trabajo en conjunto en los discentes.

Al psicólogo capacitar a los docentes, en temas que fortalezca el deseo de tener proyectos de vida en los discentes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Correa, M. (2017) *Autoestima y la motivación de logro en los estudiantes del cuarto y quinto grado del nivel secundario de la Institución Educativa Emblemática El Triunfo–Tumbes*,2016. Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042949>

Flores Macías, Rosa del Carmen, & Gómez Bastida, Josefina. (2010). *Un estudio sobre la motivación hacia la escuela secundaria en estudiantes Mexicanos. Revista electrónica de investigación educativa, 12(1), 1-18.* Recuperado el 30 de septiembre de 2017, de:  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1607-40412010000100005&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1607-40412010000100005&lng=es&tlng=es)

García, C. (2015). *Relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel”- Tumbes, 2014.* Recuperado de:  
[file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uladech\\_Biblioteca\\_virtual%20\(6\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(6).pdf)

García, G. (2012). *Relación de los factores, Autoestima, Motivación, Puntaje de Ingreso en el Rendimiento Académico de los alumnos ingresantes 2010, a la Universidad Nacional de Tumbes.* Recuperado de:  
[http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2903/1/Garc%C3%ADa\\_ge.pdf](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2903/1/Garc%C3%ADa_ge.pdf)

García, M. (2017) *Relación entre motivación de logro y la ansiedad en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Jacinto del distrito de San*

Jacinto - Tumbes, 2016. Recuperado de:

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000042948>

García, M., y Sequés, T. (2017). Motivación, afectos y relaciones en el aula inclusiva.

Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com>

Gómez C. (2017). *Motivación y satisfacción laboral en empleados de un municipio de*

*la provincia de Trujillo.* Recuperada de:

<repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/3038>

Gómez, M. y Mas J. (2016) *Estudio de la motivación de logro y orientación*

*motivacional en estudiantes de educación física,* recuperada de:

<http://www.revista-apunts.com/es/hemeroteca?article=1733>

Gómez, R. (2017) *Motivación y satisfacción laboral en empleados de un municipio de*

*la provincia de Trujillo.* Recuperada de:

[http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/123456789/4727/1/GUTIERREZ%20WALTER%20MOTIVACION SATISFACCION LABORAL OBREROS INVESTIGACIONES.pdf.](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/123456789/4727/1/GUTIERREZ%20WALTER%20MOTIVACION%20SATISFACCION%20LABORAL%20OBREROS%20INVESTIGACIONES.pdf)

Gonzales V. y Martin R. (2016). *Motivación de logro y lenguaje escrito en*

*adolescentes españoles.* Recuperada de:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5443210&orden=0&info=link>

Gonzales V. y Rodríguez G. (2013). *Relación entre la motivación de logro y el*

*rendimiento académico de alumnos de la especialidad de ciencias*

*matemáticas de la escuela de educación secundaria de la Universidad Nacional de Trujillo, 2012. Recuperada de:*  
<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/4204>

Guerrero, T. (2018). *Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan de la Virgen – Tumbes, 2018. Recuperado de:* <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6333>

Gutiérrez G. (2017). *Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015. Recuperado de:*  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044109>

Gutiérrez M. y Ccari C. (2017). *La motivación escolar para mejorar el rendimiento académico en el área de comunicación en estudiantes del segundo grado de la I.E.S. José Carlos Mariátegui aplicación UNA-Puno, 2016. Recuperada de:* <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/4925>

Hernandez, R., Fernandez, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación, quinta edición. Recuperado de:*  
[https://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)

Imán, G. (2018) *Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá” Tumbes 2017. Recuperado de:*  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045806>

- Julca G. (2015). *Motivación y Satisfacción laboral de los trabajadores de la dirección regional de transporte y comunicaciones de Piura 2015*. Recuperado de: [repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/301?show=full](http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/301?show=full)
- Ledesma, F. (2018). *Motivación para el logro de los estudiantes del centro de educación técnico productiva “Joaquín López Antay” Ayacucho – 2017*. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3105>
- Lezcano, J. (2018). *Motivación de logro y satisfacción con la vida en cadetes de la Escuela Militar de Chorrillos “Coronel Francisco Bolognesi”*. Recuperado de: <http://repositorio.une.edu.pe/handle/UNE/2247>
- López, B. (2013). *Inteligencia emocional percibida, motivación de logro y rendimiento escolar en estudiantes de conservatorio de música*. Recuperado de: <http://musica.rediris.es/leeme/revista/lopez13.pdf>
- Muños M. (2015). *Motivación laboral en el profesional de enfermería de los centros y puestos de salud de la redess Puno – 2015*. Recuperado de: <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/2377>
- Navarro L. (2018). *Motivación de logro de los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa sol PNP Carlos Peodoro Puell Mendoza – Tumbes, 2016*. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000044125>
- Nole, K. (2007). *Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes de cuarto año de secundaria de la institución educativa n°*

093 "Efraín Arcaya Zevallos" Zarumilla - Tumbes, 2015. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/11423>

Núñez R. y Quispe Q. (2016). *Motivación de logro académico y rendimiento académico en estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa privada La Salle, Juliaca – 2016.* Recuperado de: <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/516>

Ortiz, Y. (2014). *Influencia de la condición de trabajo en la productividad de los trabajadores de los almacenes de ingeniería civil y contratistas generales s.a.* Recuperado de:  
<http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/20.500.11818/544/1/TESIS%20I%20CCGSA.pdf>

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

Regalado C. (2015). *Relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de actividades prácticas (tecnología) en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado del instituto departamental San José de la ciudad de El Progreso, Yoro, Honduras.* Recuperado de:  
[recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Regalado-Elder.pdf](http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Regalado-Elder.pdf)

- Rojas Ch. (2017). *Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa Cesar Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017.* Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=000000441241>
- Terán, V. (2016). *Motivación académica y estrategias de aprendizaje en estudiantes del primer ciclo de la universidad de San Martín de Porres.* Recuperado de:  
[http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2623/1/teran\\_vme.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2623/1/teran_vme.pdf)
- Vílchez, R. (2018) *Relación entre motivación de logro y locus de control en los estudiantes del tercero, cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa del ejército Mariscal Andrés Bello Cáceres – Tumbes, 2016.* Recuperado de:  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000045812>



## ANEXOS

### Anexo 1: ESCALA M-L-1996

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
<b>1.</b>	<b>Cuando estoy con mis padres:</b>						
a.	Hago lo necesario para comprenderlos						
b.	Cuestiono lo que parece inapropiado						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
<b>2.</b>	<b>En casa:</b>						
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						
<b>3.</b>	<b>Con mis parientes:</b>						
a.	Me esfuerzo para obtener su aprobación						
b.	Hago lo necesario para evitar su influencia						
c.	Puedo ser tan afectuoso como convenga						
<b>4.</b>	<b>Cuando tengo un trabajo en grupo</b>						
a.	Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos.						
b.	Distribuyen sus notas para facilitar el análisis						
c.	Finalmente hago visible mi estilo en la presentación						
<b>5.</b>	<b>Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:</b>						
a.	Me sumo al trabajo de los demás						
b.	Controlo el avance del trabajo						
c.	Oriento para evitar errores						
<b>6.</b>	<b>Si el trabajo dependiera de mí</b>						
a.	Elegiría a asesore con mucho talento						
b.	Determinaría las normas y forma de trabajo						

c.	Oriento para evitar errores						
<b>7.</b>	<b>Amigos:</b>						
a.	Los trato por igual						
b.	Suelen acatar mis ideas						
c.	Alcanzo mis metas con o sin ellos						
<b>8.</b>	<b>Cuando estoy con mis amigos:</b>						
a.	Los tomo como modelos						
b.	Censuro las teorías que no me parecen						
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas						
<b>9.</b>	<b>Cuando mi amigo esta con sus amigos:</b>						
a.	Busco la aceptación de los demás						
b.	Oriento el tema de conversación						
c.	Los selecciono según me parezca						
<b>10.</b>	<b>Con el sexo opuesto</b>						
a.	Busco los puntos de coincidencia						
b.	Busca la forma de controlar la situación						
c.	Soy simpático si me interesa						
<b>11.</b>	<b>El sexo opuesto</b>						
a.	Es un medio para consolidar la identidad sexual						
b.	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva						

c.	Permite la comprensión del otro						
<b>12.</b>	<b>En la relación de pareja</b>						
a.	Ambos se complacen al sentirse acompañados						
b.	Uno de ellos es quien debe orientar la relación						
c.	Intento para obtener mayor utilidad						
<b>13.</b>	<b>Respecto a mis vecinos:</b>						
a.	Busco sus lugares donde se reúnen						
b.	Decido que deben hacer para mejorar algo						
c.	Los ayudo siempre que obtengo beneficio						
<b>14.</b>	<b>En general, con mis conocidos del barrio:</b>						
a.	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos.						
b.	Son fáciles de convencer y manejar						
c.	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad						
<b>15.</b>	<b>En general, con mis conocidos del barrio:</b>						
a.	Acato lo que se decide en grupo						
b.	Impongo mis principios						

c.	Espero que me consideren un ganador.						
<b>16.</b>	<b>Siempre que nos reunimos a jugar:</b>						
a.	Acepto los retos, aunque me pare						
b.	Aceptan mi consejo para decidir.						
c.	Elijo el juego en el que puedo ganar						
<b>17.</b>	<b>Durante el juego</b>						
a.	Me adapto a las normas						
b.	Impongo mis reglas						
c.	Intento ganar a toda costa						
<b>18.</b>	<b>Cuando el juego termina</b>						
a.	Soy buen perdedor						
b.	Uso las normas más convenientes						
c.	Siempre obtengo lo que quiero.						

## **Anexo 2: Consentimiento informado**

El objetivo de esta ficha de aprobación a dar a los participantes en este estudio con clara descripción de la naturaleza de la misma, así como de su lista en ella como participantes.

El presente estudio es dirigido por Córdova Paz, Lilians Nathalí de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote ULADECH. El límite de este estudio es: Determinar la motivación de logro en los discentes del cuarto, quinto año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú-Tumbes, 2018.

Si usted acepta ser participe en esta investigación, se le pedirá responder interrogantes en una entrevista (o completar una encuesta, o lo que fuera según el caso). Esto tomará aproximadamente 40 minutos, de modo que el estudioso pueda transcribir luego las ideas que usted haya dicho.

La participación en esta investigación es netamente voluntaria. La comunicación que se obtenga será muy confidencial y no se usará para ningún otro objetivo fuera de los de este estudio. Sus respuestas al cuestionario y a la conversación serán codificadas usando un número de identidad y, por lo tanto, serán anónimas.

Si duda de algo acerca de este plan, puede cuestionar en cualquier momento durante su participación en él. Así mismo, puede sacarse del plan en cualquier momento sin que eso afecte en ninguna forma. Si alguna de las interrogantes durante la entrevista le parece fastidioso, tiene el pleno derecho de hacerlo conocer al investigador y negarse a responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Accedo participar sin obligación en este estudio, conducida por Córdova Paz, Lilians Nathalí. He sido comunicado (a) de que el objetivo de esta investigación es conocer el

nivel de motivación de logro con el propósito de poder motivar y ayudar a que los sujetos lleven a cabo sus fines.

Me han indicado también que debo responder preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 40 minutos.

considero que la información que yo de en el transcurso de este estudio es sumamente personal y no será usada para ningún propósito fuera de los de esta investigación sin mi permiso. He sido comunicado de que puedo realizar cuestionamiento sobre el plan en cualquier rato y que puedo salirme del mismo cuando así lo crea conveniente, sin que esto me perjudique personalmente. De poseer interrogantes acerca de mi participación en esta investigación, puedo localizar a Lilians Nathalí Córdova Paz al teléfono 961567323.

Sé que un duplicado de esta ficha de consentimiento me será otorgada, y que puedo solicitar información sobre las conclusiones de este estudio cuando éste haya terminado. Para esto, puedo tratar a Lilians Nathalí Córdova Paz al número telefónico referido.

Nombre del Participante:-----

Firma del Participante:-----

Fecha: -----