

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIA DE LA SALUD
ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA

TITULO:

MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE
TERCERO Y CUARTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA
INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 006 MERCEDES
MATILDE AVALOS DE HERRERA – TUMBES, 2018.

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN PSICOLOGIA**

AUTORA:

Bachiller. CINTHIA GARCÍA SERNA

ASESOR:

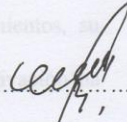
Mgtr. GUILLERMO ZETA RODRIGUEZ

TUMBES – PERÚ

2018

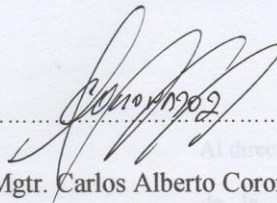
FIRMA DE JURADO Y ASESOR

A todos mis maestros por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, experiencia, su paciencia y su motivación, logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.



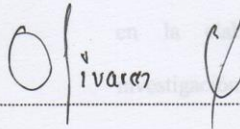
Mgtr. Elizabeth Edelmira Bravo Barreto

Presidente



Mgtr. Carlos Alberto Coronado Zapata

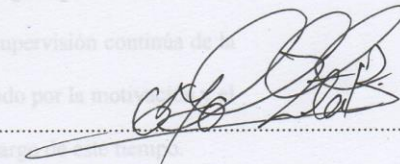
Secretario



Mgtr. Luis Antonio Olivares Ayala

Miembro

Asimismo, en forma especial Guillermo Zeta Rodríguez por la orientación, el seguimiento y la supervisión continua de la misma, pero sobre todo por la motivación y el apoyo recibido a lo largo del proceso.



Mgtr. Guillermo Zeta Rodríguez

Asesor

AGRADECIMIENTO

A todos mis maestros por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

Al director, y a toda la comuna educativa de la Institución Educativa que me brindaron su soporte con su participación en la elaboración de la presente investigación.

Asimismo, en forma especial al Mgtr. Guillermo Zeta Rodríguez por la orientación, el seguimiento y la supervisión continúa de la misma, pero sobre todo por la motivación y el apoyo recibido a lo largo de este tiempo.

DEDICATORIA

A Dios, Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres, quienes me han apoyado para poder llegar a esta instancia de mis estudios, ya que ellos siempre han estado presente para apoyarme moral y psicológicamente.

A mi hijo Rodrigo, por ser el motor y motivo de mi superación y así mismo por darme esa fortaleza de alcanzar mis metas.

RESUMEN

En la presente investigación se planteó el siguiente problema ¿Cuál es la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera” - Tumbes, 2018? Fue de tipo descriptivo, de nivel cuantitativo, con un diseño no experimental, transversal. La población estuvo conformada por 130 estudiantes, el instrumento utilizado fue la Escala de Motivación de Logro de Vicuña Peri. Para el procesamiento de la información, los datos fueron tabulados en una matriz haciendo uso del Microsoft Word / Excel 2010 y el software estadístico SPSS versión 22, obteniendo medidas de estadísticas descriptivas, como tablas de distribución de frecuencia y porcentuales y contingencia. Se obtuvo como resultado que en la dimensión afiliación el 56.92 % de los estudiantes se ubican en el nivel tendencia alto de motivación de logro, en la dimensión poder el 46.15% de los estudiantes se ubicaron en nivel de tendencia alto, en la dimensión logro el 51.54% se ubicaron en el nivel de tendencia alto. De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que la mayoría de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera; –Tumbes, 2018. Tienen un nivel tendencia alto de motivación de logro.

Palabras Clave: Motivación de Logro, dimensión de afiliación, dimensión de poder y dimensión de logro.

ABSTRACT

In the present investigation the following problem was posed: What is the motivation of achievement in the students of third and fourth year of secondary of the Educational Institution N° 006 "Mercedes Matilde Avalos de Herrera" - Tumbes, 2018? It was of a descriptive type, of a quantitative level, with a non-experimental, transverse design. The population consisted of 130 students, the instrument used was the Achievement Motivation Scale of Vicuña Peri. For the processing of the information, the data was tabulated in a matrix using Microsoft Word / Excel 2010 and statistical software SPSS version 22, obtaining descriptive statistics measures, such as frequency and percentage distribution tables and contingency. It was obtained as a result that in the membership dimension, 56.92% of the students are located in the high tendency level of achievement motivation, in the power dimension, 46.15% of the students were located in high trend level, in the achievement dimension the 51.54% were located at the high trend level. According to the results obtained, it is concluded that the majority of third and fourth year high school students of Educational Institution N ° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera; -Tumbes, 2018. They have a high tendency level of achievement motivation.

Key Words: Achievement Motivation, membership dimension, power dimension and achievement dimension.

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LA LITERATURA	6
2.1 Antecedentes	6
2.1.1. Internacionales.....	6
2.1.2. Nacionales	8
2.1.3 Locales.....	12
2.2. Bases Teóricas de la investigación	14
2.2.1. Motivación.....	14
2.2.1.1. Definición.....	14
2.2.1.2. Desarrollo histórico de la motivación	20
2.2.1.3. Conceptualización de la motivación	22
2.2.1.4. Teorías de necesidad de Mc Clelland.....	24
2.2.1.5. Consideraciones sobre la motivación de logro.....	26
2.2.1.6. Teoría de motivación de logro	29

2.2.1.7. Motivación y Adolescencia.....	35
2.2.1.8. Motivación de logro académico	35
2.2.1.9. Teorías de la motivación escolar.....	38
2.2.1.10. La motivación en el transcurso de la vida escolar.....	39
2.2.1.11. Importancia de la motivación en el aprendizaje.....	40
2.2.1.12. Motivación en el nivel secundario.....	42
2.2.1.13. Motivación del alumno en el aula	43
2.2.1.14. El maestro y la motivación.....	45
2.2.1.15. El rendimiento académico y la motivación	45
2.2.1.16. Motivación de logro y la meta de logro	47
2.2.1.17. Metas académicas.....	47
2.2.1.18. Características fundamentales de la motivación	49
2.2.1.19. las características de las personas con necesidad de logro	50
2.2.1.20. Teorías que desarrollan la motivación.....	51
2.2.1.21. Motivación de logro y la necesidad de logro de Murray.....	54
2.2.1.22. Motivación desde la perspectiva atribucional	55
2.2.1.23. Modelos para fortalecer la motivación de logro.....	56
2.2.1.23.1. Modelo Target Ames	56
III. HIPOTESIS	60
IV. MÉTODOLÓGÍA.....	60
4.1 Tipo y nivel de la investigación.....	60
4.2 Diseño de la investigación	60
4.2.3 Esquema del diseño no experimental de la investigación.	60
4.3 Población y muestra.....	61

4.3.3	Población	61
4.3.4	Muestra	61
4.4	Definición y operacionalización de la variable.....	62
4.5	Técnicas e instrumentos.....	63
4.5.3	Técnicas.....	63
4.5.4	Instrumento.....	63
4.5.4.1	Escala de motivación de logro ML-1996	63
4.6	Plan de análisis.....	68
4.7	Matriz de consistencia	68
4.8	Procedimientos.....	69
4.9	Principios éticos.....	70
V.	RESULTADOS	71
5.1	Resultados.....	71
5.2	Análisis de resultado.....	76
VI.	CONCLUSIONES	79
6.1	Recomendaciones	80
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81
	Anexo 01. Escala de motivación de logro	85
	Anexo 02: Validez y confiabilidad de la escala de motivación de logro	88
	Anexo 3: Consentimiento informado	89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Distribución poblacional de los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la institución educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera de Tumbes, 2018. Según edad, género y sección.	63
Tabla 2	Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018	73
Tabla 3	Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión filiación de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018.	75
Tabla 4	Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión poder de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018.	76
Tabla 5	Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión logro de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018.	77

ÍNDICE DE FIGURAS

- Figura 1** Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018 73
- Figura 2** Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera” – Tumbes, 2018. 75
- Figura 3** Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera” –Tumbes, 2018. 76
- Figura 4** Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde de Herrera”- Tumbes. 2018. 77

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.

La problemática se ha enfocado desde el punto de vista de la psicología, donde diversas investigaciones consideran a motivación de logro, como la explicación del comportamiento a través de atribuciones, deseos, motivos que impulsan a las personas a hacer algo.

Atoche (2015) afirma que la motivación de logro es realizar las cosas, actividades de la vida, por el deseo, el gusto de hacerlas bien, se motiva por sí mismo por el deseo de reconocimiento que le brinda el dar sin recibir nada a cambio. La motivación es una acción mental para animar o animarse a ejecutar algo con entusiasmo, interés y diligencia. Es influir en el ánimo para proceder de un modo determinado Al establecer los niveles de las variables de motivación de logro en la vida de los estudiantes, conllevará a tener un mejor esclarecimiento del tema, y se tendrá en cuenta la particular visión de los estudiantes, ya que estos, desaprovechan los cursos, muchas veces por la falta de entusiasmo en el aprendizaje, que en el transcurso del tiempo ocasionaría el abandono de las clases, evidenciando así su falta de plantearse una meta a futura (García, 2014).

Dale (citado por Sachun, 2017, p. 15) manifiesta que la motivación es un procedimiento en el cual se demuestra como base el origen de un motivo o razón por la cual el ser humano dirige su conducta. La motivación de logro en los estudiantes es importante, porque el desinterés influye en su desempeño, causándoles diversos tipos

de problemas, como en el aprendizaje que a largo plazo lleva a la pérdida o el retraso de sus metas de vida las cuales se trazaron en algún momento (García, 2014).

Barbera y Molero (citado por Rosales,2016, p. 2) menciona que la motivación de logro posee un efecto determinante sobre los estudiantes en general, percibido en la responsabilidad de su quehacer dentro del aula, en tareas escolares, trabajos de investigación, participación activa en trabajos de equipo, lo cual esto va a reflejar su desempeño adecuado en el ámbito académico.

Sin embargo en nuestro país, en la mayoría de las instituciones educativas, se suele encontrar estudiantes desmotivados o con un reducido interés por el aprendizaje y el estudio. Esta situación se debe a diversos factores internos y externos.

En nuestro país, en la mayoría de las instituciones educativas, se suele encontrar estudiantes desmotivados o con un reducido interés por el aprendizaje y el estudio. Esta situación se debe a diversos factores internos y externos. Un estudio realizado por (rojas, 2017) indica que en diversos continentes como Europa y América, han apoyado sus investigaciones sobre la motivación en la educación. Las investigaciones en esta área han permitido establecer la importancia de la motivación en la vida diaria de los seres humanos, al considerarla como uno de los elementos que explicaría algunas conductas.

En tumbes Dicha problemática radica en la preocupación de la comunidad educativa, con relación al desempeño escolar, que se evidencia en algunos estudiantes de la Institución Educativa “Mercedes Matilde Avalos de Herrera N° 006” – Tumbes. Observando escaso interés en el quehacer académico, la pobreza, crisis en la comunicación, hogares disfuncionales o en proceso de divorcio, padres con escaso

nivel de educación, esto va a permitir que el alumno copie estos malos hábitos de sus padres, por lo tanto, todo lo referido hace que los estudiantes se vean desinteresados en seguir aprendiendo lo cual va a generar un bajo rendimiento académico.

Teniendo en cuenta lo referido anteriormente, se considera pertinente la realización de la presente investigación, planteando el siguiente problema: ¿Cuál es la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera” - Tumbes, 2018? Para dar respuesta al enunciado del problema se planteará el siguiente objetivo general: Determinar la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera”- Tumbes, 2018. Para lograr el objetivo general serán descritos los siguientes objetivos específicos. 1: Describir el nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes del tercero y cuarto grado de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera-Tumbes, 2018. 2: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes del tercero y cuarto grado de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera-Tumbes, 2018. 3: Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera-Tumbes, 2018.

Se consideró importante la presente investigación porque nos permitirá identificar la motivación de logro en los estudiantes del tercero y cuarto grado de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera; en las dimensiones de afiliación, poder y logro, ya que estas investigaciones servirán de guías a futuras investigaciones. Se sugirió que se emplee un plan de intervención para llevar a cabo

acciones preventivas a la falta de motivación de logro en los estudiantes, mediante programas, talleres para familiares, charlas psicológicas, aplicación de test psicológicos como recursos muy valiosos que pueden disponer los estudiantes y la Institución Educativa, para mejorar la motivación de logro. Que les permita poseer una mayor conciencia del rumbo que siguán, terminando satisfactoriamente en esta etapa de la vida.

Esta investigación será de tipo descriptiva, de nivel cuantitativo, se utilizó un diseño no experimental, transversal, No experimental por que la investigación se realizará sin manipular deliberadamente la variable, trasversal porque la información se recolectase en un solo momento y en un tiempo único. La población estuvo conformada por 130 estudiantes de estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera; –Tumbes.

Para el procesamiento de la información, los datos fueron tabulados en una matriz, haciendo uso del Microsoft Office Word / Excel 2010 y el Software Estadístico SPSS Versión 22. El análisis de los datos se realizó por medio de las técnicas de análisis estadístico descriptivo como son el uso de tablas de distribución de frecuencia porcentuales y gráficos. Los resultados obtenidos fueron los siguientes: que en la dimensión afiliación el 56.92 % de los estudiantes se ubican en el nivel tendencia alto de motivación de logro, en la dimensión poder el 46.15% de los estudiantes se ubicaron en nivel de tendencia alto, en la dimensión logro el 51.54% se ubicaron en el nivel de tendencia alto. De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que la mayoría de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera; –Tumbes, 2018. Tienen un nivel tendencia alto de motivación de logro.

A continuación, se detalla los contenidos del presente informe de investigación: Introducción en la que se describe el planteamiento del problema, exponiéndose la caracterización y el enunciado del problema, los objetivos y la justificación del proyecto, Marco teórico, en el que se redactan los antecedentes y las bases teóricas de la variable de estudio, Metodología, se redacta el tipo, nivel, diseño, población y muestra, así como también la definición y operacionalización de variables, la técnica e instrumento de recolección de datos, el plan de análisis, matriz de consistencia y los principios éticos, Resultados y análisis de resultados, recomendaciones, conclusiones, Referencias bibliográficas, se presentarán las fuentes de información que se consultarán y finalmente en anexos, se incluirá el instrumento de investigación, el consentimiento informado y la documentación solicitando los permisos a la Institución Educativa donde se realizó la investigación.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1. Internacionales

González y Ruíz (2016) en su estudio “Motivación de logro y lenguaje escrito en adolescentes españoles, Universidad de Málaga (España), el objetivo general fue analizar la relación de la motivación de logro con la composición escrita y la comprensión lectora en adolescentes, la muestra estuvo formado por 203 adolescentes, los resultados obtenidos indican que la motivación de logro explica un 17% de la composición escrita y entre un 16 y 27% de la comprensión lectora, según el curso. En conclusión, se destaca la relación de la motivación de logro con el lenguaje escrito y su posible repercusión en los problemas de composición escrita y comprensión lectora en la adolescencia.

Regalado (2015) en su investigación denominada “Relación entre motivación de logro y el rendimiento académico, en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado de educación básica en el área de actividades prácticas (Tecnología) en el Instituto Departamental San José. Honduras”, tuvo como objetivo general determinar si existe relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico, la muestra estuvo conformada por 14 estudiantes de séptimo, 14 estudiantes de octavo y 12 estudiantes de noveno, entre las edades de 12 y 16 años, en base a los resultados obtenidos los niveles de motivación de los estudiantes se encuentran en un nivel promedio. En conclusión, no existe relación estadística entre los niveles de motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado.

Gómez y Jiménez (2015) realizaron la investigación denominada “Estudio de la motivación de logro y orientación motivacional en estudiantes de educación física. Universidad de Murcia (España), el objetivo general fue analizar la motivación de logro y la orientación motivacional en función del sexo, nivel educativo del alumnado, la muestra estuvo compuesta de 228 estudiantes, con edades comprendidas entre los 10 y los 15 años, los resultados obtenidos han mostrado unos niveles superiores de orientación hacia el ego y competencia motriz percibida, en los chicos y en los estudiantes de secundaria, además, una mayor orientación hacia el ego producirá unos niveles mayores de competencia percibida mientras que una orientación hacia la tarea producirá mayores niveles de compromiso y entrega en el deporte.

Sánchez, Pirela y Árraga (2014) en su investigación denominada: Propuesta de intervención psicológica para incrementar el rendimiento académico y la motivación al logro en estudiantes de la universidad del Zulia-España, tuvo como objetivo general comparar la motivación al logro y el rendimiento académico en estudiantes de educación, con una población de 90 estudiantes, Se evidenció en los resultados un nivel medio de motivación al logro general; así como en sus indicadores: metas, instrumentación, compromiso con la tarea y creencias facilitadoras de logro. Además, un rendimiento académico bueno.

Cuevas, García y Contreras (2013) buscaron información relevante para su estudio titulado: “Perfiles motivacionales en educación física, Universidad de Castilla-La Mancha- España”, objetivo general del estudio fue determinar los

perfiles motivacionales del alumnado, tuvo una población de 390 estudiantes de Secundaria, en los resultados se obtuvo, por género evidenció una mayor orientación a la tarea y un mayor clima-tarea por parte de las chicas. El análisis de conglomerados obtuvo cuatro perfiles. Un primer perfil con altas metas de logro, un segundo con metas moderadas, un tercero con metas bajas y un cuarto caracterizado por altas metas de aproximación y maestría. En conclusión, el análisis de la varianza evidenció diferencias significativas con respecto al género de los participantes.

2.1.2. Nacionales

Rojas (2017) en su investigación “Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017, tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes, la población estuvo conformada por 96 estudiantes; los resultados obtenidos indican que el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, poder y logro de los estudiantes tienen un nivel de tendencia alto, los estudiantes de 13 años de edad son los que han obtenido el puntaje más elevado los cuales los ubica en el nivel de tendencia alto; los estudiantes del sexo masculino, en las tres dimensiones presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino en las tres dimensiones de motivación de logro se ubica en el nivel de tendencia alto. Se concluye que no existe nivel alto de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza - Tumbes, 2017.

Lezcano (2016) en su estudio “Clima familiar y motivación de logro en el rendimiento académico de estudiantes del nivel secundaria, de la institución educativa San Salvador- Pachacámac”, cuyo objetivo general fue determinar la influencia del clima familiar y la motivación de logro en el rendimiento académico de estudiantes, la muestra estuvo compuesta por 168 estudiantes, los resultados indican que el nivel de predicción de las variables clima familiar y la motivación de logro juntas sobre el rendimiento académico esta en un nivel estadístico significativo ($\chi^2=34,641$; $gl=21$; $p=0.031$); además, el valor R^2 de Nagelkerke obtenido indica que el modelo propuesto explica el 20.9% de la variable dependiente (0.209). Se concluye que el clima familiar y la motivación de logro influyen significativamente ($p<0,05$) en el rendimiento académico de los estudiantes del nivel secundario.

Álvarez (2016) en su investigación denominada “Influencia de la auto y coevaluación en la motivación de logro y el rendimiento académico en estudiantes de 3er y 4to grado de secundaria de la I.E. 40208 Padre Francois Delatte, Perú – Arequipa”, 2016, tuvo como objetivo general determinar la influencia de la aplicación sistemática de la auto y coevaluación en la motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes, la muestra estuvo conformada por 108 estudiantes de ambos sexos, de los cuáles 54 conformaron el grupo control y 54 el grupo experimental, los resultados obtenidos evidencian que la aplicación sistemática de la auto y coevaluación incrementó significativamente la motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes del grupo experimental, a diferencia del grupo

control donde el nivel de motivación de logro decreció significativamente y el rendimiento académico se incrementó levemente por la intervención de factores ajenos a la motivación de logro. Asimismo, se encontró un coeficiente de correlación moderado entre la motivación de logro ($r=0.467$) y todas sus dimensiones, y el rendimiento académico. En conclusión, se evidenció que la aplicación sistemática de la auto y coevaluación tiene un efecto positivo en la motivación de logro y el rendimiento académico de los estudiantes, por lo que se considera importante emplear estas técnicas de evaluación como herramientas para incrementar su motivación de logro y consecuentemente su rendimiento académico.

Núñez (2015) en su investigación “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 – 2015”, tuvo como objetivo general describir la relación entre la motivación de logro académico y el rendimiento académico de los estudiantes, la muestra estuvo conformada por 59 estudiantes. Los resultados evidencian que a un nivel de significancia del 5%, existe correlación directa y significativa entre la motivación de logro académico y rendimiento académico en los estudiantes del cuarto y quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa Privada La Salle de la ciudad de Juliaca, es decir, a mayor nivel de motivación de logro académico, mayor rendimiento académico.

Alvarado (2014) en su estudio “Estrategias motivacionales y logros de aprendizaje en la capacidad de expresión y comprensión oral en el área de inglés en estudiantes de 1° secundaria del turno tarde de la I.E. Rosa A. Donayre de Morey de la ciudad de Iquitos 2014, tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre las estrategias motivacionales y logros de aprendizaje en la capacidad de expresión y comprensión oral en el área de inglés en estudiantes, tuvo una población-muestra de 191 estudiantes, los resultados obtenidos en las tablas estadísticas muestran que en los promedios de notas de la habilidad de Listening y Speaking pertenecientes a la capacidad de expresión y comprensión oral, no existe una gran diferencia entre ellos, los promedios son similares debido al promedio de uso de las estrategias motivacionales. Esto significa que, a mayor uso de estrategias motivacionales, los estudiantes tendrán mejores logros de aprendizaje. Se concluye, que existe relación estadísticamente significativa entre las estrategias motivacionales y los logros de aprendizaje en la capacidad de expresión y comprensión oral en el área de inglés en estudiantes del 1° de secundaria del turno tarde de la I.E. Rosa A. Donayre de Morey de la ciudad de Iquitos 2014.

Remón (2013) en su investigación denominada “El clima social familiar y motivación académica en estudiantes de 3ro y 4to de secundaria pertenecientes a colegios católicos de Lima Metropolitana”, tuvo como objetivo general establecer la existencia de relaciones significativas entre las dimensiones y áreas del clima social familiar y los tipos y subtipos de motivación académica y desmotivación, la población estuvo conformada por 378 estudiantes, los

resultados demuestran que la cohesión, relaciones, actuación, desarrollo intelectual - cultural, social - recreativo, moral - religioso, estabilidad, organización y control familiar se correlacionan de manera significativa y positiva con la motivación académica intrínseca, extrínseca y sus subtipos; y de manera significativa pero inversa con la desmotivación y solo el área conflicto es el único que presenta correlación inversa con los tipos y subtipos de motivación académica, se discuten los resultados en función del enfoque de la ecología social y de la teoría de la auto-determinación.

2.1.3 Locales

Gutiérrez (2015) en su investigación “Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales” – Tumbes, 2015, tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes, la muestra estuvo conformada por 140 estudiantes de tercero y cuarto año; los resultados obtenidos indican que el 41.0% de estudiantes se ubican en el nivel tendencia alto de Motivación de Logro; en Poder 39% tendencia alto, y Filiación 39% en tendencia alto.

Rosales (2015) en su estudio “Relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015”, tuvo como objetivo general determinar la relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes, la muestra estuvo conformada por un total de 134 estudiantes; de los resultados obtenidos y de la contratación de hipótesis se concluye que no

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

Rujel (2015) en su investigación denominada “Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa, Juan Velazco Alvarado del caserío la Palma del distrito de Papayal – Tumbes, 2014”, tuvo como objetivo general determinar la relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes, se obtuvo como resultado la mayoría tiene (73%) se ubica en el nivel promedio, por otro lado, en el rendimiento académico el mayor porcentaje (70%) se ubica en el nivel bueno y se observa que no existe relación significativa (($p < 0,01$)) entre motivación de logro y rendimiento académico. Se concluye que no existe relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes del tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa “Juan Velazco Alvarado” del caserío la Palma del distrito de Papayal – Tumbes, en el año 2014.

2.2. Bases Teóricas de la investigación

2.2.1. Motivación

2.2.1.1. Definición

Carrillo, Padilla, Rosero y Villagómez (citado por Osorio, 2014, p. 24) indican que la palabra motivación tiene su origen del latín *motivus* relativo al movimiento y aplicado al ser humano, es aquello que lo mueve a actuar, en otras palabras, es el motor de la conducta humana y para que se ponga en marcha es necesario que exista un interés causado por una necesidad que puede ser de origen fisiológico o psicológico.

Astorga y Ojeda (citado por Navarro, 2018, p.13) 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, tanto psicológicos como fisiológicos en los que acotan a su regla u situación dada. La motivación hace que las personas actúen y a la vez se Es importante hablar y mencionar en donde refiere que una perspectiva según el autor nos menciona de las necesidades que llevan a cabo y que a la vez convocan en los tipos: tipos de motivación primarios y motivación secundarios. En donde la motivación primaria, son palabras inherentes y genéticas, a la vez son motivaciones adquiridas en un centro, que desde el inicio se llevan y funcionan con la perseverancia de las personas en común, como: el dormir o las relaciones sexuales. Por tanto, la motivación secundaria son aquellos refuerzos centrales que, desde un proceso de aprendizaje, están de acuerdo con el avance primordial de la persona, tales como la motivación de logro y la motivación de poder.

La motivación de logro se ha definido como “la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición con una norma o un estándar de excelencia, siendo la ejecución evaluada como éxito o fracaso, por el propio sujeto o por otros» (Garrido, 2013). La motivación al logro se ha concebido como un rasgo de personalidad relacionado con la búsqueda de independencia y la maestría, así como con el deseo de la gente de alcanzar la excelencia y de fijarse y cumplir metas personales (Clark, Varadajan y Pride, 1994). Citado en Palomar y Lanzagorta (2013).

Muy pocos docentes argumentarían que la motivación de logro de los estudiantes repercute directamente en su desempeño estudiantil. Aunque la adolescencia en el caso del nivel secundaria trae consigo algunos cambios, distintos estudios de investigación muestran que la motivación es básica más que los cambios típicos de la edad, esto ya fue comprobado por Midgley (1993) citado en Hicks (2013) que halla el entorno y las necesidades del estudiante como desencadenantes de su motivación. Antes de continuar es necesario definir etimológicamente el término motivación. El vocablo motivación proviene del latín *motivus* (movimiento) (Etimologías de Chile, 2014)

Para poder dar una conceptualización de motivación sobre lo que es la motivación, se podría decir según escritores preguntados que es una energía que alimenta un comportamiento para así poder satisfacer una necesidad. (Murray 1998, citado en De Miguel 2014). Este concepto es el que más se aproxima según el diccionario Sopena (2012) causa o razón que demuestra la coexistencia de una cosa o la forma de accionar del ser humano.

Para los profesionales de la salud en especial los psicólogos son como explicar la conducta a través de las necesidades, ansias, motivos que incentivan al ser humano a realizar una acción. Al respecto Huertas, (2013) citado en García y Gonzales (2015), hace mención que se trata de una acción deliberada dirigida a objetivos. Esta dirección de su fuerza no se encuentra dada de modo frío o a la suerte, sino que se agradece a las emociones, sentimientos inesperados para el inicio, mantenimiento, cambio de los procesos de enseñanza. Gonzales (2014), concuerda en decir que la motivación es el grupo de procesos involucrados en la activación, dirección y persistencia del comportamiento. De acuerdo con Tolman (1995), citado en Monasero y Vásquez, (2013) hace mención de los siguiente: la motivación es un constructo hipotético sin acceso a la observación directa, empotrado con cuya consideración reside en su fuerza explícita y predictiva de los comportamientos humanos en diferentes entornos. La rivalidad entre 4 elementos teóricos dominantes (impulso, asociacionista-conductista, psicoanalítico y cognitivismo) trajo como consecuencia un alejamiento desde el mecanicismo hacia posiciones más cognitivas mediante el reconocimiento de la multiplicidad de significados de una recompensa, cada uno de los cuales puede tener implicaciones motivacionales distintos. La forma de enseñanza se centra o lleva explícita o implícitamente un modelo de la motivación (de la Fuente, 20012). Para que el aprendizaje se lleve a cabo en el estudiante, no cabe duda que debe existir una motivación que puede repercutir por el medio del sujeto y que puede tener su origen de manera interna ya sea dentro del ser humano o externamente por estímulos como un premio por parte del docente. En realidad, dar un concepto adecuado a la motivación es muy

complicado debido a las distintas visiones de muchos escritores y muchos modelos de la motivación que hace más complicado aún operacionalizarla, por lo que es de suma importancia mirar distintos modelos. Para saber más sobre la motivación se tomará en cuenta los modelos mencionados para desaguar en lo que la motivación de logro propiamente dicho.

Al hablar de motivación de logro no podemos dejar de citar a Murray, (2012) quien se basó en el estudio de las necesidades de los sujetos haciendo una clasificación de las mismas e incluyó la necesidad de logro.

Él la define diciendo: “la motivación de logro como deseo o tendencia a vencer obstáculos, superando las tareas difíciles lo mejor y más rápidamente posible. McClelland, en 1989 desarrolla la motivación de logro, conjuntamente con la motivación de afiliación y poder. La podemos definir como “...tendencia del sujeto a buscar el éxito en situaciones desafiantes que supongan un reto, es decir, que impliquen demostrar capacidad y que permitan evaluar el desempeño del sujeto”.

Según el diccionario de Oxford define a la motivación como la que mueve o conduce a una persona a actuar de una manera determinada: deseo, temor u otra emoción, o la consideración de una razón que influencia o tiende a influenciar la voluntad de la persona. Además, la define también a la Motivación como como el grupo de estadios y desarrollo interno del ser humano que anima, conduce y sostiene una tarea determinada. Este concepto de motivación implica que un estudiante motivado es aquel que:

(1) anima su tarea como estudiante, a partir de transformar su interés por el estudio una cierta disciplina en acciones concretas de inscribirse a un programa o a una materia determinada.

(2) Dirige sus estudios hacia metas concretas, procurando elegir un programa o una materia que tenga objetivos de aprendizaje congruentes con sus metas personales.

(3) Sostiene sus estudios en una forma tal que, con esfuerzo y persistencia, llega a conseguir las metas predeterminadas. La inclinación por una tarea es despertada por una tarea, donde esta es el mecanismo que empuja al ser humano a la acción, y que puede ser fisiológico o psicológico. La motivación se desencadena del deseo de satisfacer una actividad.

Por otra parte, las metas que elegimos son dirigidas por los incentivos inherentes a ellas, teniendo en cuenta que un incentivo es una fuerza externa que genera actividades relacionadas con la meta por alcanzar. La motivación se dirige hacia el logro de metas que tienen ciertos incentivos.

Páez et al. (2011) consideraron que el logro se asocia con personas que comparten más fuertemente valores culturales de individualismo y distancia jerárquica - o individualismo vertical. Autores clásicos de la motivación habían postulado que la motivación de logro era mayor en los países occidentales individualistas - de hecho, las puntuaciones de motivación de logro de McClelland, basadas en un análisis de contenido de libros para niños de 25 naciones, se asocia a un indicador de individualismo de los años 70. Sin embargo, los datos de motivación de poder de McClelland no se asociaban a las puntuaciones de distancia jerárquica (Hofstede 2001). En contra de la tendencia

de auto-servicio dominante en los occidentales, estudiantes asiáticos tienden a explicar su éxito por el esfuerzo - no por la habilidad - así como explicar el fracaso en términos internos estables. Los sujetos colectivistas asiáticos muestran un menor logro - al contrario, generalmente obtienen excelentes resultados en logros académicos. Otra diferencia se refiere a la orientación de la motivación de logro. En el caso de personas colectivistas asiáticas (chinos) se ha encontrado que estos puntúan alto en logro orientado socialmente, es decir, la tendencia a mostrar su excelencia en fines comunes con los otros significativo, como la familia. Los sujetos chinos altos en motivación de logro también eran altos en "piedad familiar" y compromiso con la familia.

Finalmente, la persistencia al realizar una cierta actividad está basada en la esperanza de tener éxito; considerando a la esperanza como la probabilidad que existe de lograr una cierta meta. Por lo tanto, la motivación varía de acuerdo con las posibilidades de alcanzarla.

O de acuerdo a Santrock (2012), la motivación es “grupo de razones por lo que los seres humanos actúan de la manera en que lo hacen Ajello (2013) señala que la motivación debe ser entendida como la trama que sostiene el desarrollo de aquellas actividades que son significativas para la persona y en las que esta toma parte.

En el plano educativo, la motivación debe ser considerada como la disposición positiva para aprender y continuar haciéndolo de una forma autónoma. O Trechera (2015) define la motivación como el proceso por el cual el sujeto se plantea un objetivo, utiliza los recursos adecuados y mantiene una determinada conducta, con el propósito de lograr una meta.

Según Bisquerra (2011): Define a la motivación como un constructo teórico- hipotético que designa un proceso complejo que causa la conducta. En la motivación intervienen múltiples variables (biológicas y adquiridas) que influyen en la activación, direccionalidad, intensidad y coordinación del comportamiento encaminado a lograr determinadas metas.

2.2.1.2. Desarrollo histórico de la motivación

Valle (2018) la motivación es una de las claves para explicar la conducta humana con respecto al porqué del comportamiento. Es decir, la motivación representa lo que originalmente determina que la persona inicie una acción (activación), que se dirija hacia un objetivo (dirección) y persista en alcanzarlo (mantenimiento). Estos autores, formulan la siguiente definición de motivación: la entienden como proceso que explica el inicio, dirección, intensidad y perseverancia de la conducta encaminada hacia el logro de una meta, modulada por las percepciones que los sujetos tienen de sí mismos y por las tareas que tienen que enfrentar. La evolución histórica de la interpretación sobre la motivación se resume de la siguiente manera:

Entre la década de 1920 hasta mediados de la década de 1960, el tema de motivación estuvo asociado con la investigación experimental, sobre aspectos, como la conducta motora, el instinto y el impulso. En este periodo, se buscaba determinar qué es lo que conduce a un organismo a restaurar su estado de equilibrio u homeostasis, con base en factores externos determinantes de la motivación, como refuerzos.

Según Iman (2018) en el largo camino de la historia, el pensamiento occidental, se ha diferenciado por estudios de la conducta diferente a la época moderna. Anteriormente se pensaba que los individuos, al pensar estaban dotados de la razón, ya que tiene libertad para elegir. La razón manda a la voluntad para hacer lo que debe hacer cuando lo necesita el caso y de allí el compromiso de la conducta humana. Esta manera de pensar, también llamado racionalismo, es lo que en sus escritos describían Platón y Aristóteles y ha sometido el pensamiento occidental hasta mediados del siglo XIX. Se produjeron dos hechos trascendentales que fueron necesarios para dar paso a una nueva concepción racionalista a otra como la motivación. Fue necesario en primer lugar que filósofos asociacionistas británicos, quienes discutían que el ser humano aprende, no de la razón sino a partir de la experiencia vivida de cada individuo. Por ende, lo anterior a la voluntad y de elegir, su pensamiento, todos están ligados por los hechos que ocurridos y hemos estado expuestos; esto quiere decir que lo que determina la conducta, la voluntad, no era a elección propia sino a causa de las experiencias vividas personalmente, y que estas eran utilizadas para pronosticar cambios a voluntad propia.

Choliz (2013) también considera que una de las evidencias que ha causado mayor consideración en el análisis de la conducta motivada es el hecho de que en ocasiones una persona pueda dedicarse con gran interés y esfuerzo a una actividad, sin que aparentemente obtenga beneficio alguno por realizarla.

Tal hecho se ha presentado como evidencia de la relevancia de las tendencias internas de acción, asumiéndose que en ocasiones existe una

motivación interna y personal para ejecutar determinadas conductas, simplemente por el mero interés por llevarlas a cabo.

Por su parte, Garzón y Saenz (2012) indican que la motivación intrínseca es aquella tendencia inherente a la búsqueda de la novedad y de los retos, a la extensión y ejercicio de las capacidades personales, a la exploración y al aprendizaje. Lo intrínseco tiene que ver, por tanto, con una dimensión enriquecedora y de avance en la construcción personal. No se trata tanto de lo que somos, sino que toma en consideración lo que podemos ser y sitúa como motivación intrínseca todo aquello que nos conduce a una mejora personal.

Garzón y Saenz (2012) propusieron la existencia de tres tipos de motivación intrínseca:

a) La motivación de saber:

Involucra metas de aprendizaje, curiosidad, intelectualidad intrínseca, exploración y finalmente la motivación intrínseca de aprender

b) La motivación de lograr objetivos:

Implica involucrarse en determinada actividad, por la satisfacción y el placer de experimentar el proceso de lograr o crear algo.

c) La motivación de experimentar la simulación:

Se refiere a cuando un individuo se involucra en una actividad, con el fin de experimentar una sensación simulada.

2.2.1.3. Conceptualización de la motivación

Della (2012) refiere que proponer, en cambio, la metáfora de un vórtice motivacional, que captura las ideas desarrolladas a partir de percepciones y

representaciones (influidas por los medios de comunicación, el entorno familiar, etc.) sobre la LE, la cultura a la que está pertenece y sus hablantes; la motivación y las experiencias de éxito o fracaso en el aprendizaje de la LE en un contexto determinado.

El producto del vórtice puede ser negativo (vórtice decreciente), si en el individuo o en su entorno (familia, amigos, medios de comunicación, etc.) se dan actitudes negativas (como la xenofobia) hacia la comunidad de hablantes de la LE o hacia un grupo de ellos.

Según Viacava (2014) la corriente humanista también ha resaltado la importancia del componente afectivo; para que el aprendizaje sea significativo, la materia objeto de enseñanza debe ser relevante para el alumno, que debe ser considerado como un cliente, por lo que deben tenerse en cuenta sus propias aptitudes, expectativas y necesidades.

Por otra parte, como señala Viacava (2014) el interaccionismo social de Vigotsky, sitúa al individuo dentro de un entramado de relaciones sociales a través de las que se determina la experiencia, se desarrolla el aprendizaje y se transmite la cultura. Este proceso tiene lugar gracias a la “mediación de personas significativas en la vida del alumno (padres, profesores, etc.). En relación con el aprendizaje de una persona significativa sería un hablante nativo con el que el alumno pudiera entrar en contacto, constituyendo el referente más cercano de la comunidad de hablantes de esa lengua.

Gibson (2016) la motivación es el concepto que utilizamos al describir las fuerzas que actúan sobre el individuo o que parte de el para iniciar y orientar su conducta.

Mención a otros factores motivacionales que pueden revestir especial importancia en relación con el aprendizaje: el auto concepto (que comprende un componente afectivo, la ansiedad, y uno cognitivo, la autoevaluación de la competencia), y la necesidad de logro (concebida como un rasgo estable de la personalidad).

Solana (2013) la motivación es lo que hace que un individuo actúe y se comporte de una determinada manera. Es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que decide, en una situación dada, con qué vigor se actúa y en qué dirección se encauza la energía.

2.2.1.4. Teorías de necesidad de Mc Clelland

McClellan y Atkinson (citados por Sánchez, 2017) definen la necesidad de logro como el éxito en una competición con un criterio de excelencia, y se menciona que la motivación de logro académico parte de esta necesidad en la cual el sujeto mantiene constante el actuar para conseguir el éxito. (p.25)

La necesidad de logro: es el grado al cual una persona desea realizar tareas difíciles y desafiantes en un alto nivel. Algunas características de la gente alta son:

- La persona desea tener éxito y necesita recibir retroalimentación positiva a menudo.
- La persona intenta presionar a sí mismos para evitar ambas situaciones: a las poco arriesgadas y a las de riesgo elevado. Esta persona evita situaciones poco arriesgadas porque cree que el éxito fácilmente alcanzado no es un logro genuino. Y por otro lado, los

proyectos de riesgo elevado, son resultado de una de las alternativas posibles en lugar de un resultado de su propio esfuerzo

- Tienen gustos de trabajar solos o con otros cumplidores de alto desempeño.
- Mc Clelland cree que estas personas son los mejores líderes, aunque pueden tender a exigir demasiado de su personal en la creencia que todos son también guiados por altos desempeños.

La necesidad de afiliación: (significa que la gente busca buenas relaciones interpersonales con otros. Algunas características de la gente alta de necesidad de afiliación:

- Desea gustar y ser aceptado por los demás, y da importancia a la interacción personal.
- Tiende a conformarse con las normas de su grupo de trabajo.
- Se esfuerza por hacer y preservar relaciones con una lata cantidad de confianza y comprensión mutua.
- Prefiere la cooperación sobre la competición.
- Obviamente, se desempeña bien en situaciones de interacción con clientes y en servicio al cliente.
- McClelland creyó que una necesidad fuerte de afiliación disminuye la capacidad de los gerentes para ser objetivos y para la toma de decisiones.

La necesidad de poder: es típica en la gente que le gusta estar a cargo como responsable.

Esta gente se agrupa en dos tipos: Poder personal y poder institucional.

La gente con una alta necesidad de poder personal desea dirigir e influenciar a otras personas.

Una alta necesidad de poder institucional significa que a esta gente le gusta organizar los esfuerzos de otros para alcanzar las metas de la organización.

La gente de alto poder gozar de la competencia y de las situaciones orientadas al estatus.

Mientras que estas personas atraen a esta gente a los papeles de dirección, ellas pueden no poseer la flexibilidad requerida y las habilidades orientadas a la gente, necesarias.

Los encargados con una alta necesidad de poder institucional tienden para ser eficaces que aquellos con una alta necesidad de poder personal.

Generalmente, las tres necesidades están presentes en cada individuo. Son formadas y adquiridas con el tiempo y la vivencia cultural del individuo y su experiencia de vida. Se puede utilizar el entrenamiento para modificar un perfil de necesidad.

A diferencia de Maslow, McClelland no especifico ninguna etapa de transición entre las necesidades en el trabajo depende de la posición que cada individuo ocupa. La necesidad de logro y la necesidad de poder son típicas en las gerencias medias y de la plana mayor.

2.2.1.5. Consideraciones sobre la motivación de logro

Naranjo (citado por Vilches, 2018, p.29) la gente con alta motivación de logro posee las siguientes características:

Responsabilidad individual:

Tiende a rodearse, para lograr sus metas, de colaboradores expertos y técnicos, más que de personas quienes lo una un sentimiento aflitivo.

Así mismo desea controlar su destino, lo cual no confía en el azar

Asume riesgos moderados.

Siente que el tiempo pasa rápido, lo que hace es un uso eficiente del tiempo.

- Sus metas se planean en el tiempo a mediano y largo plazo.
- Mantiene una actitud positiva, objetiva y realista.
- Es capaz de diferir la obtención de una meta valiosa sacrificando metas de menos valores inmediatamente obtenibles (diferimiento de la recompensa).

Revista electrónica Praxis investigativa (2012) donde se afirma: Aunque el desempeño escolar es un fenómeno plurimotivado, diversos autores sostienen que factores concernientes al alumno, específicamente los aspectos motivacionales, influyen con mayor fuerza en el logro académico, asimismo Martínez (2014) considera que la influencia de la motivación en el desempeño académico se ha estudiado desde diferentes perspectivas. Destacan:

- a) **Conductista**, la cual hace énfasis en las recompensas y castigos que dirigen la conducta del estudiante.
- b) **Cognitivista**, se enfoca en explicar cómo las atribuciones, las percepciones de logro y autoeficacia influyen en la conducta hacia el estudio.
- c) **Humanista**, que hace énfasis en los motivos intrínsecos y el proyecto de vida como reguladores motivacionales y según la teoría de motivación de

logro, el impulso principal que dirige la conducta es la competencia, actuar manera exitosa y obtener un alto nivel de realización o estándar.

Estudios realizados en México han encontrado relación significativa de motivación de logro y desempeño de los escolares en las asignaturas. Dentro de ellos destaca lo realizado por Edel (2013) en estudiantes de educación superior, donde halló una fuerte relación entre las dos variables ya mencionadas. Asimismo, el realizado por Colmenares y Delgado (2008) quienes encontraron también una relación fuerte entre motivación de logro y desempeño en estudiantes de nivel superior. Por último, cabe señalar el estudio realizado por Valdés, Ramírez y Pavón (2009) que la motivación de logro, en especial la relacionada con el dominio de la materia, diferenciaba a estudiantes con bajo y alto desempeño en la materia de Química. Esta teoría sostiene que la motivación guarda relación con la manera como los individuos explican sus éxitos y fracasos. Los alumnos con atribuciones internas que se comprometen más en la autorregulación de su aprendizaje (Jurisevic, Devetak, Pucko & Glazar, 2008), realizan un mayor esfuerzo por aprender y tienen un control de la comprensión de lo que se están aprendiendo (Archer, 1994; Archer & Scevak, 1998)". (Pág. 7).

Para conocer más a fondo lo que es la motivación tomaremos en cuenta las teorías más mencionadas para desembocar en lo que es la motivación de logro académico propiamente dicha.

2.2.1.6. Teoría de motivación de logro

La teoría de McClelland (citado por Gutiérrez, 2017, p.24) existen tres importantes tipos de motivación en el individuo. Aunque es probable encontrar cierto nivel de los tres, los individuos dirigen su comportamiento anteponiendo uno de ellos, aunque no son contradictorios.

Estos tipos de motivación vienen a ser los siguientes

Motivos de Afiliación:

El deseo de la gente de establecer y mantener contactos interpersonales es un fuerte impulso que la mayoría de las personas presentan en cierto grado. Sin embargo, cuando este motivo es el que dirige y domina la acción de un individuo, vale decir, su necesidad de seguir perteneciendo promueve su especial manera de actuar, estamos frente a una motivación de afiliación. La afiliación implica en la mayoría de los casos un determinado nivel de dependencia frente a las decisiones que toma el grupo colocando además en una segunda posición lo que el individuo opina.

Motivos de Logro

Relacionados con los deseos de estimación o competencia está en el deseo más general de lograr algo de importancia. Este tipo de impulso está referido al grado de satisfacción que deriva de lo que la gente realiza. Algunos parecen esforzarse mucho por obtener la sensación de haber alcanzado una meta difícil; otros en cambio, parecen necesitar constante estimulación en la forma de recompensas tangibles. Una persona con alta motivación de logro se esfuerza

por tareas que le parecen importantes (juicio subjetivo), pero que a su vez considera alcanzables.

Mc Clelland ha sostenido que el bienestar económico de una sociedad depende de la actividad empresarial y ha demostrado que esa actividad ha estado históricamente relacionada con la motivación de logro de sus miembros.

Motivos de Poder

La búsqueda del poder, según la teoría de Me. Clelland se fundamenta en la necesidad del individuo por colocarse sobre los demás y ejercer sobre ellos algún tipo de control o dominio. Cuando la actividad desempeñada con esmero tiene por finalidad colocar al actor en una mejor posición frente al grupo, o cuando intenta figurar como el mejor dotado para un ascenso, nos encontramos frente a la motivación de poder. Es importante señalar que, aunque el desempeño de una persona con cualquiera de los tres tipos de motivación puede ser similar, la razón por la que lo hacen genera una diferencia importante. Alguien podría trabajar muy bien por la presión del grupo, por el interés que le despierta la tarea y el placer de desarrollarla a cabalidad, o por obtener algo más.

Motivaciones de Logro de David McClelland

Los compromisos de McClelland con el campo de la inspiración del trabajo constituyen la cosmovisión actual y aún no la derrota en nuestros días. La hipótesis de la inspiración del logro es la continuación de la (Ley del efecto) de Thorndike, como lo indica todo lo que buscamos para obtener premios y mantener una distancia estratégica de las disciplinas.

¿En cada uno de nosotros estamos inclinados a buscar victorias y mantener una distancia estratégica de desilusiones igualmente sólidas?

Hay individuos peligrosos que no vacilan en abrirse a la decepción con un objetivo final específico para buscar el progreso.

Hay individuos preservacionistas que niegan sus probabilidades de progreso mientras no vayan a la quiebra.

La (intención de realización) va desde la búsqueda de cumplimientos para mantener una distancia estratégica de las dificultades; es imprescindible en los puestos de convocatoria y administración, ya que condicionará inequívocamente el estilo de liderazgo básico y la respuesta a los peligros y oportunidades.

Esquema de algunas decisiones sobre la hipótesis de inspiración del logro:

Se identifica con confianza, seguridad en uno mismo y el deseo de progreso o encuentros positivos en conexión con el futuro (buena fe). Las personas con altos motivos de logro hacen un inventario de sí mismas y no vacilan en abrirse a circunstancias de resultados indeterminados, ya que confían en escapar con ellas.

Analice las circunstancias de cierta vulnerabilidad, con probabilidad de progreso de 0,50 y decepción de 0,50. En estas condiciones es el lugar donde el resultado dependerá más de uno mismo, por lo que la prueba es más extrema.

Las personas que tienen una baja inspiración de logro se inclinan por circunstancias de logros extraordinarios y probabilidades de decepción: circunstancias de baja vulnerabilidad, en las que la probabilidad de progreso es de 0,90 y la decepción es de 0,10 o al revés. La razón es que el resultado será

más debido a las circunstancias, a la naturaleza, que, a uno mismo, por lo que realmente no hay una introducción real a la desilusión.

Teoría De Shein Del Hombre Complejo: La teoría de Shein se fundamenta en:56

Por naturaleza, la persona tiende a cumplir una increíble variedad de requisitos, algunos fundamentales y otros de un grado superior.

Las necesidades, una vez cumplidas, pueden regresar (por ejemplo, necesidades fundamentales), otras (por ejemplo, necesidades más altas) siempre muestran signos de cambio y son suplantadas por nuevas necesidades; Los requisitos fluctúan, de esta manera, comenzando con un individuo y luego con el siguiente, así como en un individuo similar como lo indican las distinciones de tiempo y condiciones;

Los directores convincentes conocen esta naturaleza multifacética y son más adaptables en la gestión de su personal.

Por fin, el creador mencionado anteriormente dice que mantienen una distancia estratégica de las presunciones resumidas sobre lo que estimula a los demás, como lo indican las proyecciones de sus propios sentimientos y deseos. Se deduce que las especulaciones exhibidas en esta parte rápidamente, coinciden en observar al trabajador como el ser que busca el reconocimiento dentro de la asociación y el cumplimiento de sus necesidades, al cumplir estos dos destinos, su inspiración se convertirá en el conductor para aceptar obligaciones y dirigir su conducta laboral para lograr objetivos que permitan a la asociación cumplir su razón de ser, con cantidades anormales de viabilidad.

La mejora de una atmósfera autoritaria que comience una inspiración dirigida hacia los objetivos de la asociación es absolutamente crítica, que es la razón por la cual las fuerzas motivadoras propuestas por él.

Asociación con las necesidades humanas y la realización de objetivos y metas.

Los supervisores de las asociaciones tienen un deber increíble al decidir el ambiente mental y social que gana en él. Los ejercicios y la conducta de la administración superior tienen un impacto decisivo en los niveles de inspiración de las personas en todos los niveles de la asociación, por lo que cualquier esfuerzo para mejorar la ejecución debería comenzar con una investigación de la idea de la asociación y las personas que hacen y ejercen el control de principio sobre él.

Los elementos de esta relación que afectan la inspiración representativa incorporan el dominio y la adecuación de la asociación y su tarea, la asignación de expertos y la manera en que se controlan los ejercicios de los especialistas.

La motivación al logro y sus componentes

- El deseo de lograrlo
- El deseo de no fallar

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

Predisposición por sobresalir en algo, superar los retos y alcanzar las metas. La motivación al logro se manifiesta cuando las necesidades básicas están cubiertas y orientas tu conducta a la superación personal y el auto crecimiento.

- Está orientada a tareas con una alta exigencia y constancia.
- Por ello, las personas con alta motivación al logro:
- evitan tareas fáciles
- saben establecer metas
- desean mejorar siempre
- desean desarrollarse en todos los ámbitos lo máximo que puedan
- buscan asumir la responsabilidad para solucionar problemas
- luchan por el logro personal

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

"Cuando una persona sabe para dónde va, el mundo entero se aparta para darle paso" Bertrand Rusell.

2.2.1.7. Motivación y Adolescencia

Adolescentes

La adolescencia es la etapa comprendida entre la pubertad y la juventud.

Erikson (citado por Sánchez, 2017 p.38) señala que esta etapa inicia a los 12 años y culmina a los 20 aproximadamente, y es un período caracterizado por grandes cambios psicosociales, donde el surgimiento de crisis y la formación de la identidad son los aspectos más característicos de esta etapa

Sordo (citado por Sánchez, 2017 p.38) la adolescencia es la etapa que sobreviene inmediatamente después de la pubertad, y es la que más cambios ha experimentado en los últimos años a raíz de las tecnologías y la globalización, lo que hace que las crisis, las necesidades y los motivos del adolescente se vuelvan muy cambiantes y fugaces. De acuerdo a Sordo las principales características del adolescente de hoy son: falta de ganas para hacer cosas, la desidia, la escasa motivación, para moverse, originado por el facilismo de las tecnologías del todo hecho. La impaciencia, la poca tolerancia a la frustración, la escasa disciplina, y el poco sentido de competencia el ser poco riguroso consigo mismos, fundamentalmente porque tienen padres que les han facilitado cada vez más las cosas, por lo que terminan careciendo de un temple firme y sólido.

2.2.1.8. Motivación de logro académico

Sobre la motivación de logro existen muchos modelos teóricos sobre el tema, tenemos los siguientes: Las investigaciones que apuntan a una definición en la que se ve a la motivación como el conjunto de procesos implicados en la activación, dirección y persistencia de la conducta (Beltrán, 1993 citado en

Gonzales, 2003, p.62). Es muy obvio que el desencadenante para que un alumno desee obtener un aprendizaje parte de una buena motivación. Más una distinción que tenemos que hacer cuando estudiamos el tema de la motivación es el lugar donde se origina esa fuerza que impulsa al individuo (Bueno y Castanedo, 1998). La motivación de logro académico es aquella que empuja y dirige la consecución exitosa, de forma competitiva, de una meta u objetivo reconocido socialmente. En esta teoría, el individuo se ve sometido a dos fuerzas contrapuestas: a la motivación que le da esperar el éxito o lograr lo que se propone y por otro lado, la motivación o necesidad de evitar el fracaso. Snaklee (1976, citado en Mercedes, 2008), afirma que la motivación de logro aparece desde que el niño percibe los efectos de su actividad ya no como agradable o desagradable si no como éxitos o fracasos lo que relaciona con sentimientos de alegría o tristeza. Bueno y Castanedo (1998), afirma que la motivación de logro académico se manifiesta en el aula en dos conductas o elementos fundamentales.

El nivel de dificultad de las tareas elegidas y la elección de un grupo para trabajar. Los sujetos con baja motivación de logro académico (alta necesidad de evitar el fracaso) tienden a elegir tareas muy fáciles donde tienen el éxito asegurado o tareas muy difíciles en las cuales la no consecución no les afecta puesto que la dificultad es elevada para todos.

Por el contrario, los alumnos con alta motivación de logro académico, eligen tareas de dificultad mediana porque las posibilidades de éxito o fracaso son similares. Las tareas muy difíciles son un riesgo a fracasar y no recibir reconocimiento social y las tareas fáciles no está reconocido socialmente

(Bueno y Castanedo 1998, citado en Gonzales, 2005, p. 66) Afirma: Se puede decir que muchos alumnos tienen la motivación limitada por la dificultad del trabajo, Siendo los menos motivados propensos a buscar grupos de personas igual de desmotivados que ellos para no sentirse después discriminados. Los que tengan alta motivación se sentirán capaces de ir más allá arriesgándose a realizar tareas un poco más complejas.

La inspiración más importante para esta exploración es la inspiración del logro que, como lo indican Mc Clelland y Atkinson (citado por Vílchez, 2018, p.20) es uno que empuja y coordina el logro efectivo de una manera enfocada, un objetivo o percibido objetivo socialmente.

Se podría decir que el suplente se ve a sí mismo entre dos necesidades, una de avanzar y la otra de mantenerse alejado de la decepción.

La inspiración del logro aparece en los principales largos períodos de la vida (3 o 4 años) cuando el tigre comienza a divertirse y hacer ejercicios que incluyen rivalidad y percibe el efecto posterior de estos como algo que depende de él, que no tiene nada que ver con algo externo, que tiene la capacidad de encontrar satisfacción o desgracia por su inadecuación Navarro, (2018, p.14).

Motivación en el aprendizaje

Al referirnos a la motivación en el aprendizaje valdría cuestionarse ¿qué es lo que lleva a los alumnos a que se interesen por determinadas materias?, ¿no aprenden porque no están motivados?, ¿cuál son las variables motivacionales que se involucran en el aula para que un alumno se interese por la materia? Este tipo de preguntas son a las que se enfrentan los docentes al encontrarse con bajas calificaciones o la pasividad de sus alumnos.

El uso de estrategias tales como incentivos es un medio utilizado por los docentes que permiten brindar a los alumnos la oportunidad de participación activa en el salón de clases. Desde este planteamiento es importante hacer una revisión de las variables que se encuentran involucradas desde el contexto de la actividad del alumno y que influyen de algún modo en las metas que cada uno desea alcanzar.

En la siguiente tabla se muestran algunas de las metas de la actividad escolar (Coll, Palacios y Marchesi, A.1990).

2.2.1.9. Teorías de la motivación escolar

Autoeficacia escolar. Fue quien inició la investigación de la autoeficacia desde una perspectiva cognitivo social, concretando como la convicción que tiene una persona de que puede ejecutar con éxito una explícita conducta para poder causar un determinado resultado. En cláusulas del mismo autor, la autoeficacia establece los juicios que realizan las personas sobre sus capacidades para organizar y ejecutar las acciones requeridas para alcanzar los tipos de actuación designados Bandura (citado por Navarro, 2018).

De acuerdo con esto, un alumno que tiene vacilaciones acerca de sus capacidades de aprendizaje, posee una falta de autoeficacia y posiblemente evitará participar en las tareas que le sean asignadas. En cambio, un educando con alta autoeficacia se compromete más con las tareas que se le encomiendan y muestra un mayor involucramiento y constancia, a pesar de los problemas que se puedan hallar.

Relata que las creencias acerca de la propia eficacia juegan un índice mediacional, procediendo a manera de filtro entre los logros anteriores o

habilidades y la conducta rezagada. Esto permite exponer por qué muchas veces los individuos tienden a elegir las acciones en las que se consideran más hábiles y asumen una actitud de rechazo hacia aquellas en las que se consideran incompetentes.

Se investiga a la luz de lo observado en las salas escolares, se podría pensar por qué un alumno que tiene experiencias negativas con las matemáticas, por ejemplo, al iniciar cualquier nuevo aprendizaje de esta materia, ya se sienten frustrados, es más actúan como frustrados y sólo corroboran con su acción lo que ellos desde antes ya esperaban de ellos mismo, es decir, mostrarse inútiles ante dicho aprendizaje. Otro aspecto significativo dentro del estudio de la autoeficacia es el considerar los tipos de expectativas con las que cuenta un individuo para poder actuar eficazmente (P.35).

2.2.1.10. La motivación en el transcurso de la vida escolar

Así, en el contexto escolar, la pregunta motivacional no está sólo referida a por qué los alumnos querrían realizar las tareas propuestas por el profesor, sino que, además, debemos complementarla con la pregunta sobre por qué los estudiantes querrían aprender dichos contenidos (por qué activarían sus recursos cognitivos para aprender).

Desde esta perspectiva, Correa (2017, p.19) ha propuesto una clasificación de tipos de motivos que serían el marco a partir del cual los estudiantes otorgarían sentido a aprender en la escuela.

Correa (2017, p.40) afirma citando los: Estudios en diferentes partes del mundo (Canadá, Australia, Alemania, Estados Unidos) reportan cambios en las metas de los estudiantes en el transcurso de su vida escolar Acorde pasan

los años, el estudiante muestra mayor interés en metas de desempeño dirigidas a la obtención de bienes como una calificación aprobatoria y una menor preocupación por las metas encaminadas al aprendizaje. Igualmente, se ha observado que al llegar a la adolescencia los alumnos muestran una mínima motivación intrínseca (metas de maestría) y una mayor extrínseca (metas relacionadas con el desempeño), en relación con la academia, del mismo modo, el cambio de primaria a secundaria beneficia que los estudiantes se perciban menos competentes y capaces al realizar trabajos académicos. Quienes testifican que: Esto puede relacionarse con el aumento en la carga de trabajo, la demanda de autonomía e independencia al trabajar, el cambio a formas de evaluación más exigentes y la falta de apoyos para responder a estos cambios.

Ilustraciones longitudinales han mostrado cambios en la motivación a lo largo del año escolar. Conforme pasan los meses el provecho por el aprendizaje decrece, los estudiantes se perciben menos competentes en sus habilidades para cumplir con la demanda escolar; hay una extensión en la evasión de actividades académicas y un efecto negativo creciente de las formas de valoración en las que los exámenes tienen el mayor peso para la calificación.

En síntesis, entender la motivación escolar pasa por comprender tanto la motivación a la tarea como la motivación a la actividad. Y en la complementariedad de ambas dimensiones, debemos buscar las pistas para una intervención más efectiva.

2.2.1.11. Importancia de la motivación en el aprendizaje

La motivación en el aprendizaje se representa como motivación primaria o interna y motivación secundaria o externa.

Primaria

La motivación primaria o interna surge del objeto de estudio mismo y une a la persona con su ambiente, en forma directa, lo cual motiva al estudiante sin intervención pedagógica GertSolmecke (2015)

Para Cofer (2013) este tipo de motivación, orientada hacia el objeto de estudio, se distingue por la congruencia entre intereses de estudio y metas fijadas por el alumno. Muchas veces se refieren a motivos de su especialidad, motivos culturales y espirituales o cognitivos. Pero también los motivos sociales y los emocionales pueden acompañar estos motivos cognitivos, y, con el tiempo, pueden convertirse en una motivación primaria.

El caso ideal sería una identificación del estudiante con la materia que le garantizaría el éxito deseado en el aprendizaje, porque objetivos de aprendizaje que no fueron aceptados por uno mismo, no los lograría. Así, Erez y Zidon (2011) consideran el mayor rendimiento en el proceso de aceptación de metas que provienen de afuera.

Pero estas metas externas deben ser interiorizadas, y es cuando se convierten en metas interiorizadas mediante la auto-imposición, porque la aceptación de una meta, que conlleva a la decisión de auto-imponerse una meta, implica un compromiso de esfuerzo mientras que el rechazo de una meta implica indiferencia o, a lo sumo, poco compromiso.

Cuando la visión propone una meta que se siente muy alta, el sujeto tenderá a considerar que lo más seguro es que fracase. Por consiguiente, las tareas deben cumplir con el nivel de la dificultad de una persona y deben ser ni demasiado difíciles ni demasiado fáciles.

Secundaria

La motivación secundaria despierta el interés hacia un objeto de estudio por factores secundarios y no por la materia misma; por consiguiente, no se trata de una motivación intrínseca, sino extrínseca. Estos factores pueden referirse a cuestiones sociales y emocionales, fuera del objeto.

Por ejemplo, en el alumno se despierta el interés por un objeto de estudio, debido a la simpatía hacia un maestro, la aceptación ante sus compañeros, expectativas profesionales o por experiencias de castigo y de recompensa.

2.2.1.12. Motivación en el nivel secundario

Algunos especialistas precisan a la motivación como las esperanzas de aprender, el gusto por los retos. En abundantes riesgos una motivación razonable es más útil que la destreza original para delimitar el éxito.

Con la introducción en la pubertad y el escalón a Secundaria la motivación de algunos adolescentes parece irse como por talento de seducción y comienzan a: lamentarse por la brazada de sufrimiento; Los profesores; los acompañantes; quieren dejarse llevar alguna tarea; expresar que se aburren; O mostrarse libertinos en el método de conferencia. Algunas inteligencias de esta decadencia de motivación pueden empujar en: los cambios físicos y las diferencias en el florecimiento entre acompañantes; un ambiente escolar excepto regulador; amenazas de los amigos despreciando a los “empollones”; o ideologías en su falta de eficiencia por lo que no le merece la queja sacrificarse. Usted como creador o madre puede alimentar la motivación de su adolescente. Rojas (2017).

- Sea real: No pida a su cachorro cosas difíciles de lograr, se frustrará y dejará de intentarlo. Si ahora le han afirmado que su hijo no tiene capacidades musicales no se empeñe en que sea un justo del piano, o si su hijo es más alto de lo general y disfruta con el calzado deportivo de oficina no se esfuerce en que se antecedente al atrezo de basquetbol. Afirme que su hijo no peca de ignorancia en lo que usted le pretende por quién es y no por lo que crea.
- Apóyelo: Un elogio limpio y moderado sobre aquellas cosas que mejor hace aumenta la motivación general de un adolescente. Quizás su adolescente necesita examinar informaciones cosas, nuevos estudios, novedades inclinaciones. Ayúdelo a examinar nuevos provechos.
- Paciencia: La totalidad de chicos aumentan su motivación cuando los creadores aplican alguna de estas tácticas y le dan un poco de plazo para sazonar y asentarse en el planeta. Si usted lo atosiga y no le permite ese momento enormemente probablemente volverá la indiferencia y la resistencia ante las cosas.

2.2.1.13. Motivación del alumno en el aula

En el curso de la historia de la inspiración en el aula se han organizado enfoques seguros para despertar el aprendizaje dentro de él. En los actos de los sumerios y los egipcios, la parte del instructor y la familia como controladores de la motivación es, a partir de ahora, clara. Los planes de avance de las disciplinas socialmente avanzadas están avanzados. De la misma manera, se hacen elaboraciones sociales de los criterios de progreso para el llamado de la grabadora.

Dornyei (citado por Nakanishi, 2012) cuando menciona esa inspiración decide el nivel de esfuerzo que uno pone a tomar en el dialecto remoto o el segundo dialecto. La inspiración impulsa el logro de aprendizaje

De manera similar, la hipótesis curricular incorpora la adquisición de habilidades y disposiciones, a pesar de la información, es importante avanzar en la consideración de la obtención de ejemplos específicos o marcos motivacionales entre los destinos de los módulos educativos. Este pensamiento ha sido planteado previamente.

Utilizando esos ejemplos que avanzan los marcos autocontrolados con una introducción inequívoca hacia el aprendizaje. En el aula, se avanza una progresión de pensamientos o componentes intermedios, más o menos intencionadamente, a lo que sugerimos: el tipo de objetivo que se subraya en el aula, el tipo de originación de la percepción que el instructor avanza, el tipo de traducción eso hace que los encuentros de logro y decepción (logros y desilusiones) y sus propios subordinados.

Por fin, a pesar de los mensajes del instructor, hay otros componentes motivacionales, por ejemplo, cómo se resuelve la acción en el aula es un componente básico al tiempo que se considera el trabajo consciente de los procedimientos de motivación requeridos dentro de él.

En resumen, a pesar de que desde la perspectiva de la investigación exacta todavía hay mucho trabajo por hacer (en esto vamos a estar), creemos que a partir de una reflexión hipotética muy establecida es concebible imaginar una visión sólida. de la inspiración humana que incorpora el campo instructivo.

2.2.1.14. El maestro y la motivación

Los educadores tienen una parte clave en este campo de la dirección y el aprendizaje y en esta investigación en particular, ya que es la concentración del estudio.

La información que los instructores tienen sobre el aprendizaje y particularmente sobre la inspiración es fundamental en este procedimiento. Una vez más, Noels (2012) afirma que al decir que la opinión del instructor, al dar su opinión sobre el método más hábil para mejorar la aptitud de forma decidida, se relaciona con la extensión de la inspiración natural.

La relación entre el profesor y el suplente, que se refleja en calidez, respeto y confianza compartidos, parecen ser los que más incitan a un alto nivel de inspiración escolástica, mientras tanto ayudan a los estudiantes a abstenerse de confiar en su educador., Spaulding (2012).

2.2.1.15. El rendimiento académico y la motivación

Es la expresión de capacidades y de características psicológicas del estudiante, desarrolladas y actualizadas a través del proceso de enseñanza-aprendizaje que le posibilita obtener un nivel de funcionamiento y logros académicos a lo largo de un período, año o semestre, que se sintetiza en un calificativo final cuantitativo en la mayoría de los casos que evalúa el nivel alcanzado Taco (2015).

El rendimiento académico como el nivel de conocimientos demostrado en un área o materia, por lo tanto, para este autor el rendimiento del estudiante va a depender de los procesos de evaluación que tome con referencia al profesor de aula y del desempeño característico del estudiante, influido por el

grupo de pares, el aula o el propio contexto educativo. Desde otro punto de vista el rendimiento académico como una medida de capacidad respondiente o indicativa que manifiesta, en forma estimativa, lo que una persona ha aprendido como consecuencia de un proceso de instrucción o formación. Por otra parte, el rendimiento académico es el fin de todas las iniciativas escolares de los maestros, padres y alumnos, este se juzga por el grado de conocimiento de los estudiantes Navarro (citado por Rojas y Viteri, 2017, p.19).

Taco (2015) es así como el rendimiento académico se convierte en el producto del proceso de enseñanza-aprendizaje, demostrando que no solo se pretende ver cuanto el estudiante ha memorizado acerca de algún tema en concreto, sino más bien de aquellos conocimientos aprendidos en dicho proceso y como los va incorporando a su conducta; de esta manera se sintetiza la fase del proceso educativo, no solo en el aspecto cognoscitivo logrado por el educando, sino también en el conjunto de habilidades, aptitudes, ideales e intereses que van logrando.

Por tal motivo se pretende adoptar a un sistema constructivista centrado en las competencias de los niños para potenciar ciertas destrezas en donde el docente pase hacer guía y facilitador de sus educandos dejando a un lado el papel de transmisor de conocimientos, tampoco contamos con información sobre cómo se manifiesta la motivación de los estudiantes mexicanos dependiendo de su rendimiento académico o su grado escolar, datos que permitirían identificar situaciones motivantes en el aula. Por estas razones el presente estudio se desarrolló con los objetivos de: diseñar, validar y confiabilidad de un instrumento para indagar cómo los estudiantes de

secundaria perciben diferentes variables motivacionales ante distintas actividades escolares.

2.2.1.16. Motivación de logro y la meta de logro

Correa (2017) asumir objetivos de aprendizaje enfocados o la autoridad de alguna aptitud incluyen la búsqueda del adelanto y el cambio de su capacidad mientras que el logro o los objetivos egoístas reflejan más que el anhelo del suplente de asimilar, el anhelo del estudiante de demostrar a los demás su habilidad a través de la adquisición de evaluaciones y eludiendo juicios negativos sobre sus niveles de capacidad.

Los objetivos académicos se han ido para expandir la capacidad del suplente y en diferentes casos para exhibirla. En los objetivos de aprendizaje, el suplente necesita ascender progresivamente a un sujeto o capacidad por su propia elección más en los objetivos de ejecución que el suplente necesita para contrastar con los demás y así progresar y evadir la decepción es entonces la motivación objetiva para mantener el ritmo. inspiración de logro para todos los tiempos. La inspiración del logro académico está conectada con el objetivo del logro de tal manera que el objetivo puede controlar la inspiración del logro escolar e incluso se dice en algunos exámenes únicos que los dos tipos distintos de objetivos se pueden complementar para lograr una inspiración en el suplente. más fundamentado para satisfacer su objetivo propuesto.

2.2.1.17. Metas académicas.

Gonzales (citado por Vílchez, 2018) los alumnos que están orientados hacia una meta de aprendizaje se implican en las tareas, intentan aprender de

sus errores, utilizan estrategias de aprendizaje eficaces, mantienen un autoconcepto más alto, no se desaniman frente a las dificultades y consideran que sus fracasos se deben a la falta de esfuerzo o de precisión del proceso seguido.

Los alumnos que están motivados por una meta de ejecución buscan a través de las notas validar su capacidad, lo cual les conduce a no asumir riesgos y a asegurar el mínimo para pasar; por ello, utilizan habilidades poco efectivas, se vienen abajo ante las dificultades, imputan los errores a su falta de capacidad, buscan 42 comparaciones con los demás en la nota que sacan y, generalmente, tienen un autoconcepto pobre y baja autoestima.

Schunk (citado por Vílchez, 2018, p.36) La teoría de las metas representa una subjetiva novedosa concepción de la motivación humana más allá dentro muchas variables que otras teorías ofrecen como destacables. La teoría de las metas postula que hay relaciones cruciales entre éstas, las expectativas, las atribuciones, las concepciones de la habilidad, las tendencias motivacionales, las comparaciones sociales y personales y las formas de proceder orientadas al logro. Toda conducta apuntada hacia un determinado logro debe ser guiada por determinadas expectativas que el estudiante quiere conseguir, una meta es algo trazado con anticipación planeando todas las tácticas que logren alcanzar la meta propuesta. El rendimiento académico es una meta intrínseca y extrínseca del alumno, puesto que favorece la autoestima y a la vez se le otorga el reconocimiento en el instituto por sus calificaciones favorables. La teoría de las metas fue elaborada por psicólogos de la educación

y el desarrollo con el propósito de explicar y predecir las conductas orientadas al logro, especialmente en el aula.

Un constructo central de la teoría de las metas es la orientación a las metas, que se define como el propósito y el centro de nuestro compromiso con las actividades de logro la teoría de las metas considera una extensa selección de variables para explicar las conductas orientadas a las metas, algunas de las cuales no se relacionan directamente con los objetivos. Habitualmente, la teoría del establecimiento de metas se concentra en un conjunto más limitado de influencias en la conducta.

Existen diferentes clases de metas; las de metas aprendizaje se refieren a qué conocimientos, conductas, habilidades o estrategias han de adquirir los estudiantes; las metas de desempeño indican qué tareas deben completar. Otras clases de metas que citan los investigadores, y que son conceptualmente similares a las de aprendizaje, son entre otras, las de dominio, las referidas a las tareas y las centradas en las tareas. Todas éstas metas se pueden resumir en un solo logro: el rendimiento académico, que si bien es cierto para lograrlo se deben cumplir con los requisitos que se solicitan en las instituciones educativas, tales como, aprobar los exámenes, cumplir con las tareas, desarrollar habilidades de lenguaje, redacción, investigación.

2.2.1.18. Características fundamentales de la motivación

a) Intensidad: en el vigorizante exceso de inspiración, oscilamos entre la vacilación o la inactividad, incluso la condición de aforismo de esta manera dando una mirada y un tamaño extenso de reacción. Numerosos soportan este ámbito de circunstancias y de cada viaje: despertamos por el

removido incapaz de responder y aceptar, donde Apolo (2017) nota que, en un par de horas, las progresiones son suficientes 60 minutos, pasamos de la escandalosa atonía al trepidante trabajo. Es un activo en el que estamos expandiendo nuestra condición local de la víspera, una mejora de la iniciación, fomento dinámico, preparación de nuestra calidad (p.24).

b) Direccionalidad: esta inspiración alude a lo normal para nuestros ejercicios y Tiene un lugar con las variaciones en las creencias de los objetivos o cuentas a las que un inquilino se da cuenta. Apolo (2017, p.24) advierte que una persona gana mucho, ya que tiene antojo y necesita alimentarse, o puede hacerlo como tal a la luz del hecho de que necesita aparecer para la estimulación.

c) Variabilidad: el impacto cambia según lo indicado por los géneros y según lo indiquen las condiciones del tiempo. ¿Podría ser que en su mayor parte persuade a este? ¿Cuál es la cosa más emocionante en este momento? Puedes unirte a un minuto fortuito (ahora me despierto el hambre porque no he comido, o de todos modos tengo antojo, no me voy a establecer porque quiero visitar una visita intrigante). O, por otro lado, podría ser una introducción reflejada por el desarrollo (me enorgullece especialmente el miembro magistral) Apolo (2017))

2.2.1.19. las características de las personas con necesidad de logro

- Busca el espectáculo de la situación dinámica. Se ocupan de ver elecciones y lo demuestran al observar cada área como una estima o prueba para experimentar.

- Son personas que evaden el deber, ya que me propongo declarar que los agota.
- probablemente derrotarás a nuevas dificultades que te permitan acomodar impedimentos derrotados que parecen ingeniosos y creativos.
- No tengas fe en la posibilidad, ya que es una probabilidad.
- Confían completamente en su vigilancia como el mejor socio para progresar.
- Son efectivos para tomar posiciones peligrosas, sea como sea, con los objetivos apropiadamente a la vista del público. Consciente de sus habilidades, estimando y esperando los resultados de su impacto.
- Hacen las cosas en el lado positivo de hacer que la mejor actividad.
- Intentan completar su propia conducta particular y pueden sentir más allá de toda duda de sí mismos
- Sus porteros incluyen una batalla de conducta directa, competente para progresar sin una exactitud extraordinaria y sin problemas. De esa manera, aprenden cosas buenas y nuevas
- lograr lo que proponen expandiendo su confianza.
- Son cualidades ideales de los inquilinos con resultados constructivos; nervy y así sucesivamente.

2.2.1.20. Teorías que desarrollan la motivación

Teoría cognitiva

Henson y Heller (citado por Gutiérrez, 2017, p.60) la teoría cognitiva está basada sobre un proceso de información, resolución de problemas y un acercamiento humano. Los individuos usan información que ha sido generada

por fuentes externas (propagandas) y fuentes internas (memoria). Esta información de pensamientos procesados, transferidos dentro de significados o patrones y combinan para formar juicios sobre el comportamiento.

La principal corriente de la psicología se ha movido desde la orientación de comportamiento a la orientación cognitiva. Similarmente, el énfasis de entender e interpretar el comportamiento del consumidor ha progresado de un acercamiento reforzado a un acercamiento cognitivo.

La teoría cognitiva está basada sobre un proceso de información, resolución de problemas y un acercamiento razonable al comportamiento humano. Los individuos usan la información que sido generada por fuentes externas (propagandas) y fuentes internas (memoria). Esta información da pensamientos procesados, transferidos dentro de significados o patrones y combinan para formar juicios sobre el comportamiento.

Se fundamentan en el análisis de los aspectos psicológicos existentes, en los procesos que conducen al conocimiento de la realidad objetiva, natural y propia, del ser humano.

Sustentada en la teoría del conocimiento desde el punto de vista filosófico, considera al mismo como resultado y la consecuencia de la búsqueda, consiente y consecuente, que unida a la acción real del sujeto sobre su entorno le permite su reflejo en lo interno.

Se plantea la concepción y desarrollo de modelos de aprendizaje como formas de expresión de una relación concreta entre el sujeto cognitivo, activo y el objeto cuyas esencialidades habrán de ser aprendidas y niega que todo

conocimiento humano consista o sea una mera construcción personal por parte del sujeto, a punto de partida de la imprescindible información sensorial.

Teoría Social Cognitiva

En la Teoría Social Cognitiva tenemos en cuenta tres variables:

- Factores de comportamiento
- Factores ambientales (extrínsecos)
- Factores personales (intrínsecos)

Se considera que estas tres variables de la Teoría Social Cognitiva están interrelacionadas entre sí, provocando que se produzca el aprendizaje. La experiencia personal de un individuo puede reunirse con los factores determinantes del comportamiento y con los factores ambientales. En la interacción persona-ambiente, las creencias, ideas y competencias cognitivas humanas son modificadas por factores externos, tales como un padre comprensivo, un ambiente estresante o un clima cálido. En la interacción persona-comportamiento, los procesos cognitivos de una persona afecta su comportamiento. De la misma manera, la realización de dicho comportamiento puede modificar la forma en que piensa. Por último, en la interacción ambiente-comportamiento, los factores externos pueden alterar la forma de mostrar el comportamiento. Además, el comportamiento puede afectar y modificar el ambiente.

Este modelo indica claramente que para que tenga lugar un aprendizaje efectivo y positivo la persona debe tener características personales positivas, mostrar un comportamiento adecuado y permanecer en un ambiente de contención.

Asimismo, la Teoría Social Cognitiva determina que las nuevas experiencias serán evaluadas por el aprendiz mediante el análisis de sus experiencias pasadas con los mismos determinantes. Por lo tanto, el aprendizaje constituye el resultado de una evaluación exhaustiva de la experiencia actual en comparación con el pasado.

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

Yactayo (citado por Vílchez, 2018, p.32) las exigencias se cita a un episodio de presión; en el tiempo que se agrada una exigencia se aminora la presión, igualmente a la persona le agrada el proceso de amenorar la obligación más que la disminución semejante. La obligación causa que el sujeto fundamente la apreciación dirigiendo al sujeto a visualizar lo que desee y arregla su labor y así realizar lo que se crea conveniente para agradar el menester. Se puede argumentar que la obligación estimula el motivo que sustentará este comportamiento hasta alcanzar lo que se desee. Murray establece obligaciones percederas vinculadas a los anhelos, conmociones y preferencias de los sujetos, y adentro de las obligaciones se encuentra la exigencia de resultados unido a las demás. Las exigencias de conclusiones son conceptualizadas como estimulantes de la inspiración de una persona de realizar algo difícil, luchar, manejar, dominar dificultades, sobreponerse asimismo y a los demás. Aquellas obligaciones según Murray están van asociadas de hechos tales como hacer refuerzos fuertes, laborar por una meta elevada y distante, tener la precisión de ser ganador, tratando de hacer lo mejor posible, alentarse por combatir con diferentes individuos y dejar que el anhelo sobrepone el cansancio y al agotamiento.

2.2.1.22. Motivación desde la perspectiva atribucional

Según el modelo atribucional de Weiner (citado por Mejia, 2018, p.20) una secuencia motivacional es activada con el resultado que la persona interpreta como éxito (meta alcanzada) o fracaso (meta no alcanzada) y relaciona primariamente con sentimientos de felicidad y tristeza/frustración.

Si el resultado es inesperado, negativo o importante, el sujeto busca la causa de tal resultado, teniendo en cuenta los diversos antecedentes de información (historia personal pasada, ejecución de otros), las reglas causales, la perspectiva actora/observador, los sesgos atribuciones, etc., que culmina en la decisión de atribuir el resultado a una causa singular. Las causas singulares se diferencian y se parecen en determinadas propiedades básicas subyacentes a todas ellas, denominadas dimensiones causales, que permiten compararlas y contrastarlas de manera cuantitativa.

De este modo los autores afirman que las dimensiones causales permiten realizar una comparación y contraste de la motivación de manera cuantitativa, de acuerdo a Weiner, el proceso de la motivación posee un punto de inicio en la meta alcanzada o meta no alcanzada y la relaciona con las emociones de felicidad y tristeza también nos muestra que si el resultado es negativo existen otros factores causales que intervienen en la motivación como los antecedentes familiares o personales, la forma de pensar del observador y como esto culmina en las decisiones que pueda tomar la persona a futuro. De esta manera, estas dimensiones de causa permite comparar y contrastar cuantitativamente.

2.2.1.23. Modelos para fortalecer la motivación de logro

Dentro de estos modelos se encuentran los siguientes:

2.2.1.23.1. Modelo Target Ames

Consideró la inspiración en autodirección, dando la pantalla TARGET que alude a las zonas en las que el instructor puede trabajar para impactar la producción de una atmósfera motivacional dentro de las aulas, y también las técnicas utilizadas para lograrlo. Por lo tanto, reconoció seis zonas que funcionan apoyando al suplente para lograr un esfuerzo más prominente de su parte:

- La tarea
- La autonomía
- El reconocimiento
- El trabajo en grupo
- La evaluación y la planificación del tiempo en clase.
- Las expectativas del profesor

También Schunk (2012), indica que existen tres aplicaciones que pueden ayudar al aprendizaje:

- Entrenamiento para la motivación de logro
- Programas para cambiar la atribución
- Orientaciones de la meta

Teniendo en cuenta el objetivo final de crear en los estudiantes reflexiones y prácticas promedio de individuos excepcionalmente energéticos, llama la atención sobre que son los instructores que deben organizarse para empezar, lo que incorpora la investigación individual de

la inspiración académica, la base de objetivos razonables, la mejora del sólido se prepara para cumplir los objetivos y evaluar el avance hacia el objetivo.

Si bien la inspiración del suplente debe ser incorporada en la sustancia académica, incluida la investigación de las razones escolásticas, la posibilidad de inspiración para el logro, la mejora de la idea de sí mismo, la base de objetivos sensibles y el avance del deber moral.

Los proyectos para cambiar la atribución buscan mejorar la inspiración al alterar las atribuciones que los suplentes hacen de sus triunfos y desilusiones, por lo que la crítica de su esfuerzo cultiva y refuerza las prácticas hacia la inspiración.

Las presentaciones al objetivo vienen directamente del instructor, que puede ayudar al suplente a cambiar sus convicciones sobre sus propias restricciones particulares y la utilidad del esfuerzo como una forma de mejorar la inspiración, lo cual se logra mediante la crítica de su avance.

El instructor también puede fortalecer las habilidades del suplente mediante la adaptación de nuevas estrategias. La retroalimentación de su esfuerzo alienta y fortalece las prácticas hacia la inspiración

Para Marina (2011) que explica la teoría de los tres deseos, la que se fundamenta en que el ser humano es movido a actuar por tres necesidades: bienestar social, vinculación social y la ampliación de las posibilidades de acción. Estas necesidades llamadas deseos en su teoría se explican de la siguiente manera:

- El deseo de bienestar personal: las personas quieren sobrevivir, evitando sufrimiento y teniendo ciertas satisfacciones.
- El deseo de relacionarse socialmente: para formar parte de un grupo o ser aceptado, ya que solo en sociedad la persona se puede desarrollar plenamente.
- El deseo de ampliar las posibilidades de acción: es aquel que hace que la persona se ponga metas lejanas, ideales o ilimitadas.

Es una afirmación del propio yo, se relaciona con sentirse competente (Dweck, White, Alonso Tapia), buscar la autonomía (Deci, Ryan), controlar el entorno (Dweck, Skinner), la motivación de logro (McClelland), eficacia (Bandura, Schunk, De Charms, Deci, Ryan), dominio (Harter), defensa de la propia habilidad (Ames, Andermas, Maehr), autorrealización (Maslow), esfuerzo por realizarse, mantener y acrecentar la experiencia (Rogers) etc.

Marina lo llamó ampliación de posibilidades del yo (Marina, 2011 pag. 72) También indica que cada persona tiene un perfil de la motivación distinto, que se ha concretado a lo largo de la vida en preferencias específicas. Sin embargo, se puede influir en ese perfil por medio de:

- Influir en los deseos
- Influir en los valores e incentivos
- Intervenir en los facilitadores
- Aumentar las expectativas
- Hacer consciencia de la capacidad para alcanzar la meta
- La facilidad de la tarea

- La atribución de control

Marina demuestra además que la importancia no radica en iluminar la inspiración subyacente, sino más bien mantener el entusiasmo por esforzarse por lograr el objetivo de manera efectiva, sobre la base de que cuando se trabaja con suplentes que suelen salir de la juventud, hay que luchar contra el agotamiento, la desmoralización, falta de compromiso, tentación y vacilación; posteriormente la inspiración para mantener la tarea, se convierte en la clave, por lo que sugiere:

Fortalecer la fe en la capacidad de mejorar a través de la preparación, incluida la comprensión, cuando se divulga a los suplentes, cambiar su estado de ánimo sobre el esfuerzo y el estudio. Haz referencia a las prácticas, no a las cualidades de identidad.

Proponer una mentalidad de avance, ya que resiste la insatisfacción.

El método para traducir la desilusión es crítico, ya que es una condición básica para el progreso. En el aula, el error debe ser utilizado para el aprendizaje.

Animar a que el aprendizaje sea hábil para gestionar los problemas, lo que implica que la configuración del instructor mereció las circunstancias de logro.

III. HIPOTESIS

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

IV. METODOLOGÍA

4.1 Tipo y nivel de la investigación

La presente investigación fue de tipo descriptivo, Porque el procedimiento aplicado permitió recoger información de manera independiente y conjunta, su propósito fue identificar las propiedades o características de la variable en estudio (Hernández, Fernández y Baptista, 2010). Y de nivel cuantitativo, según Hernández y Cols (2010) el nivel cuantitativo permite examinar los datos de manera científica, o más específicamente en forma numérica, generalmente con ayuda de herramientas del campo estadístico.

4.2 Diseño de la investigación

Se utilizó un diseño no experimental, transversal. Fernández, Hernández y Baptista (2010) refieren que es no experimental porque la investigación se realizó sin manipular deliberadamente la variable y transversal porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único.

4.2.3 Esquema del diseño no experimental de la investigación.



Dónde:

M: Muestra

X₁: Variable de estudio

O₁: Resultado de la medición de las variables

4.3 Población y muestra

4.3.3 Población

La población estuvo conformada por 130 estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera – Tumbes 2018.

Tabla 1

Distribución poblacional de los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera de Tumbes, 2018. Según edad, género y sección.

<i>Estudiantes del tercero y cuarto año de secundaria</i>							
<i>Edad</i>		<i>Genero</i>				<i>Sección</i>	
<i>F</i>	<i>%</i>	<i>Masculino</i>		<i>Femenino</i>		<i>f</i>	<i>%</i>
		<i>F</i>	<i>%</i>	<i>f</i>	<i>%</i>		
13 a 15 años (53)	53.00%	3er (30)	30.00%	3er (38)	38.00%	3er grado (68)	68.00%
16 a 18 años (77)	77.00%	4to (30)	30.00%	4to (32)	32.00%	4to grado (62)	62.00%
130	100%	60	60%	70	70%	130	100%

Fuente: García, c. *Nómina de matrícula del año lectivo 2018 de la I.E "Mercedes Matilde Avalos de Herrera"-Tumbes.*

4.3.4 Muestra

El muestreo fue no probabilístico del tipo intencional o por conveniencia, debido a que los sujetos están disponibles y en base a un conocimiento previo de

la población se toma como muestra al total de la población: 130 estudiantes del 3ero y 4to año de secundaria. Población = Muestra.

Criterios de inclusión:

- Estudiantes que aceptaron participar en la investigación, previo consentimiento informado.
- Estudiantes que evidenciaron facultades físicas y mentales para brindar información.
- Estudiantes de ambos sexos que cursen el tercero y cuarto año de secundaria en la Institución Educativa N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera”.

Criterios de exclusión:

- Estudiante que no contestaron la totalidad de los ítems.
- Estudiantes de secundaria que no asistieron el día de la evaluación
- Estudiante que presenten dificultades físicas o mentales que le impida contestar correctamente los ítems.

4.4 Definición y operacionalización de la variable

4.4.3 Definición conceptual

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

4.4.4 Definición operacional:

La motivación de logro fue evaluada a través de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri, la misma que considera las siguientes dimensiones: afiliación, poder y logro.

4.4.5 Cuadro de operacionalización de la variable

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
MOTIVACION DE LOGRO	Afiliación	-Buscan estrecha asociación con los demás -nivel de aceptación	Ordinal
	Poder	-Grado de control que tienen las personas - saben manejar el éxito y el fracaso	Discreta
	Logro	-poseen una alta motivación para ejecutar sus tareas	Nominal

4.5 Técnicas e instrumentos

4.5.3 Técnicas

El presente estudio se utilizó la técnica de encuesta. Según Dioses (2014) refiere que la encuesta es la entrevista que se realizó a un determinado número de personas mediante un instrumento de medición denominado cuestionario, para obtener de ellas su apreciación con relación a un tema específico.

4.5.4 Instrumento

Se aplicó la escala de motivación de logro ML de Luis Vicuña Peri, la misma que a continuación se describe.

4.5.4.1 Escala de motivación de logro ML-1996

La motivación de logros y el auto concepto en estudiantes de la Universidad Nacional Mayor De San Marcos. Luis Vicuña Peri1 Hector

Hernández Valz, José Rios Diaz. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Psicología.

ESCALA DE MOTIVACIÓN DE LOGRO

I. Ficha técnica:

Autor	: Dr. Luis Alberto Vicuña Peri.
Año	: 1997.
Procedencia	: Lima - Perú.
Administración	: Colectiva e individual.
Duración	: 20 minutos (aproximadamente).
Objetivos	: Explora la motivación de logro en jóvenes y adultos.

Basado en la teoría de Mc Clelland D.C.

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

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

Validez: La demostración si la escala cumple con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez del constructo. Para la validez del contenido se

puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis 18.

Situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del JI cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces, a un nivel del 0.01 de significación.

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

Tabla N° 01: De correlaciones escalar, y escalas Test total de la Escala de Motivación.

	PODER	LOGRO	TOTAL
FILIACION	0.72	0.61	0.42
PODER		0.84	0.27
LOGRO			0.19

Confiabilidad:

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

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

Calificación:

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

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

El cómputo de las puntuaciones es muy práctico, sólo debe efectuar la suma aritmética de los valores según la respuesta dada por el sujeto siguiendo la siguiente clave:

Para FILIACIÓN, sume los valores SOLO de las repuestas correspondientes al a alternativa “A”.

Para PODER, sume los valores SOLO de las respuestas correspondientes a la alternativa “B”.

Para LOGRO, sume los valores a SOLO de las respuestas correspondientes a la alternativa “C”.

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

CATEGORÍAS	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

Investigaciones efectuadas con la escala:

La motivación de logros y el autoconcepto en estudiantes universitarios de la Universidad nacional Mayor de San Marcos. Instituto de Investigaciones Psicológicas 1996. Dr. Luis Vicuña P., Héctor M Hernández V., Jorge Luna A., Rolando Solis N., Rune Arauco M. Disposiciones psicológicas y Expectativas los estudiantes universitarios para la formación de empresas y el rol gerencial. Instituto de Investigaciones Psicológicas 1997. Dr. Luis A. Vicuña., Héctor M. Hernández V., Mildred t. Paredes T., Rolando Solis N., Jhonan Pecho G.

El manual de la escala MI-1 señala que el punteo global refleja como indicador de motivación al logro la búsqueda de éxito.

4.6 Plan de análisis.

El análisis de los datos se procesó y utilizó una matriz de consistencia para la identificación de las variables, objetivos, metodología, escala de medición. Para el procesamiento de la información se utilizó el programa informático Microsoft Word y Microsoft Excel 2010, posteriormente fueron ingresado a la base de datos de SPSS vr22 para ser procesado e interpretados.

4.7 Matriz de consistencia

PROBLEMA	VARIABLE	DIMENSIONES	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	METODOLOGÍA	TECNICA E INSTRUMENTO
¿Cuál es la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018?	Motivación de logro	Afiliación Poder Logro	<p><u>Objetivo general</u></p> <p>Determinar la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018.</p> <p><u>Objetivos específicos</u></p> <p>Identificar el nivel de la dimensión afiliación de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 “Mercedes</p>	<p>Tipo de la Investigación:</p> <p>- Descriptivo simple</p> <p>Nivel:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Diseño:</p> <p>-No Experimental, transversal.</p> <p>Población:</p> <p>130 estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria.</p>	<p>Encuesta</p> <p>Escala de motivación de logro ML-1996</p>

			<p>Matilde Avalos de Herrera” - Tumbes, 2018.</p> <p>Identificar el nivel de la dimensión poder de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera” - Tumbes, 2018.</p> <p>Identificar el nivel de la dimensión logro de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera” - Tumbes, 2018.</p>		
--	--	--	---	--	--

4.8 Procedimientos

Para la recolección de datos se realizaron los trámites administrativos, posteriormente se realizó una entrevista con el representante de la institución educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera – Tumbes, 2018, para dar a conocer el objetivo de la investigación, determinando las fechas de trabajo.

El método de recolección de datos fue la encuesta. Para la medición del nivel de motivación de logro, el instrumento que se utilizará será la Escala de motivación de logro del Dr. Luis Alberto vicuña peri, el cual será aplicado durante 20 minutos en forma conjunta a todos los estudiantes seleccionados, previa firma del consentimiento informado por sus padres o apoderados.

4.9 Principios éticos.

En toda investigación que se va a llevar a cabo, el investigador previamente deberá valorar los aspectos éticos de la misma, tanto por el tema elegido como por el método seguido, así como plantearse si los resultados que se puedan obtener son éticamente posibles.

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 internos que firmen el consentimiento informado para participar en el presente trabajo.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Tabla 2

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018.

NIVEL	PTJE	AFILIACION	PODER	LOGRO
MUY ALTO	101 - 108	0.77%	0.00%	1.54%
ALTO	83 - 100	13.08%	5.38%	13.85%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	56.92%	46.15%	51.54%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	27.69%	42.31%	30.00%
BAJO	29 - 46	0.77%	5.38%	2.31%
MUY BAJO	18 - 28	0.77%	0.77%	0.77%
TOTAL		100%	100%	100%

Fuente: García, C. "Motivación de Logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018

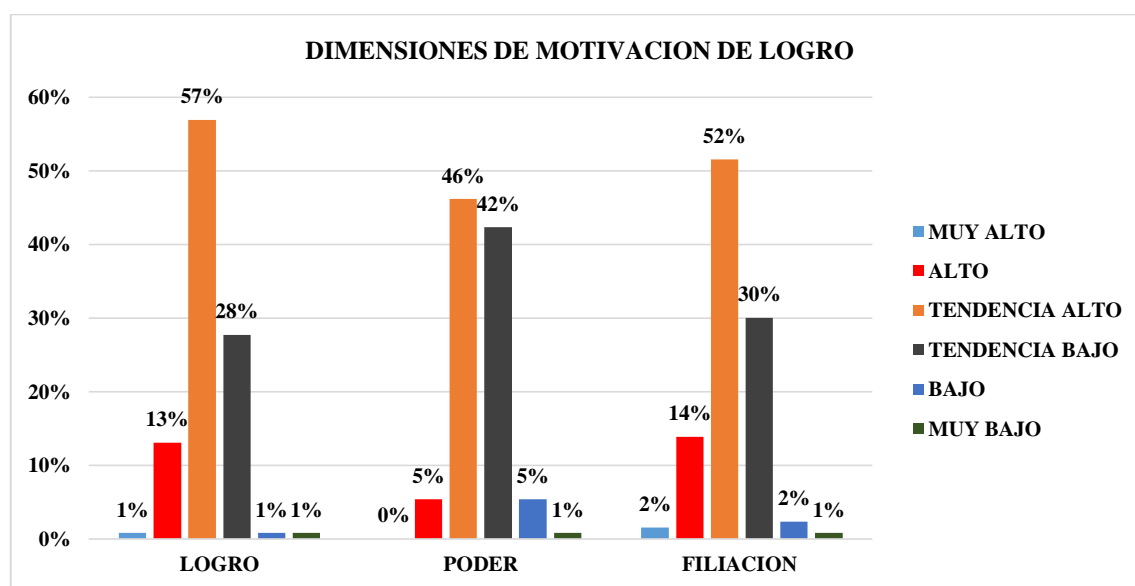


Figura 1. *Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018*

Fuente: Tabla 2

En la tabla 2 y figura 1, en la dimensión de afiliación el 56.92% (60) de estudiantes se ubican en el nivel de tendencia alta de motivación de logro, en la dimensión poder el 46.15% de estudiantes se ubican en el nivel de tendencia alto de motivación de logro, en la dimensión logro el 51.54% de estudiantes se ubican en el nivel tendencia alto.

Tabla 3

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018.

Niveles	Puntaje	Frecuencia	Porcentaje
Muy bajo	101 – 108	1	0.8%
Bajo	83 – 100	1	0.8%
Tendencia bajo	65 – 82	36	27.7%
Tendencia alta	47 – 64	74	56.9%
Alto	29 – 46	17	13.1%
Muy alto	18 – 28	1	0.8%
Total		130	100,0%

Fuente: Ídem tabla 2

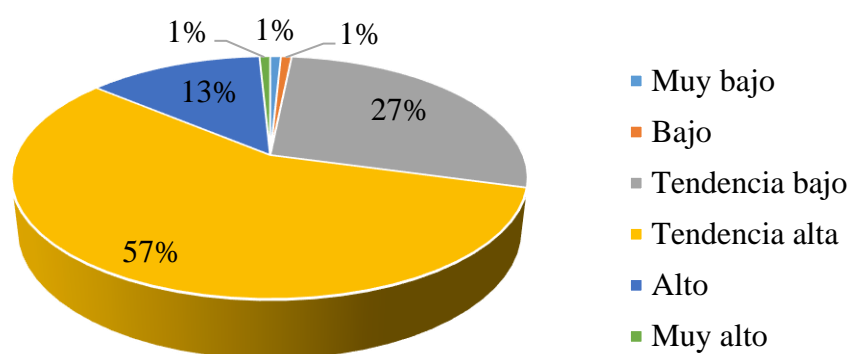


Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera” – Tumbes, 2018.

Fuente: Tabla3

En la tabla 3 y figura 2, el 56.9% (74) de estudiantes se ubican en el nivel de tendencia alta de motivación de logro en la dimensión afiliación, el 27.7% (36) se ubican en el nivel de tendencia bajo, y el 13.1% (17) se ubican en el nivel alto.

Tabla 4

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018.

Niveles	Puntaje	Frecuencia	Porcentaje
Muy bajo	101 – 108	0	0.0%
bajo	83 – 100	8	6.2%
tendencia bajo	65 – 82	55	42.3%
tendencia alto	47 – 64	60	46.2%
alto	29 – 46	7	5.4%
Muy alto	18 – 28	0	0.0%
Total		130	100,0%

Fuente: Ídem tabla 2

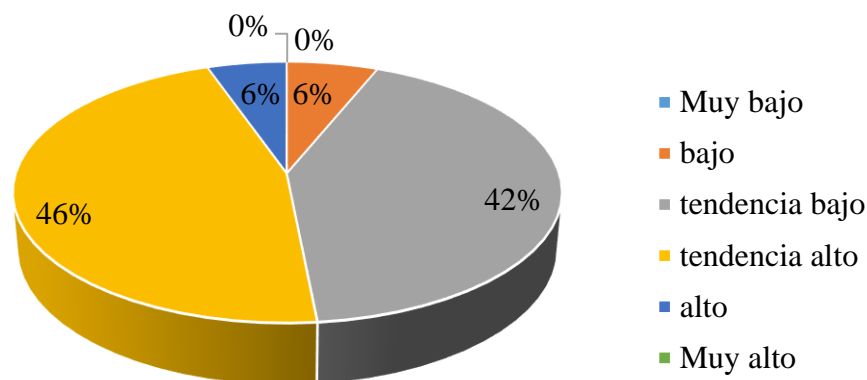


Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera” –Tumbes, 2018.

Fuente: Tabla 4

En la tabla 4 y figura 3, el 46.2% (60) de estudiantes se ubican en el nivel de tendencia alta de motivación de logro en la dimensión poder, el 42.7% (55) se ubican en el nivel tendencia bajo, el 6.2%(8) se ubican en el nivel bajo, y el 5.4%(7) se ubican en el nivel alto.

Tabla 5

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018.

Niveles	Puntaje	Frecuencia	Porcentaje
Muy bajo	101 – 108	0	0.0%
Bajo	83 – 100	3	2.3%
Tendencia bajo	65 – 82	40	30.8%
Tendencia alto	47 – 64	67	51.5%
Alto	29 – 46	18	13.8%
Muy alto	18 – 28	2	1.5%
Total		130	100.0%

Fuente: Ídem tabla 2

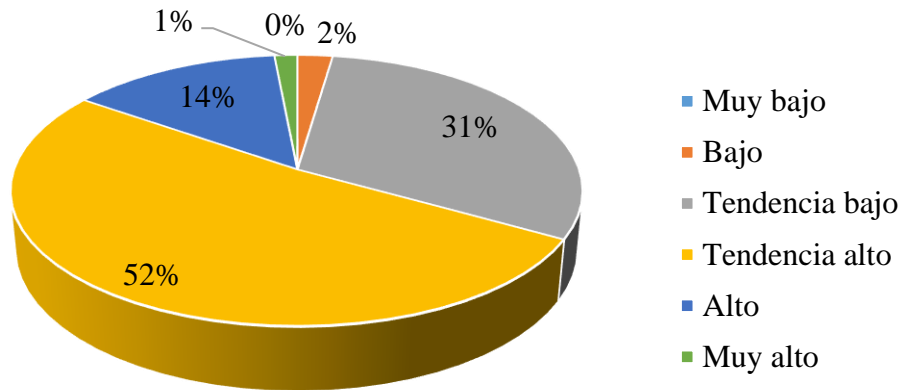


Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde de Herrera - Tumbes, 2018.

Fuente: Tabla 5

En la tabla 5 figura 4, el 51.5% (67) de estudiantes se ubican en el nivel de tendencia alta de motivación de logro en la dimensión logro, el 30.8% (40) se ubica en el nivel tendencia bajo, el 13.8% (18) se ubican en el nivel alto, el 2.3% (3) se ubican en el nivel bajo y el 1.5% (2) se ubican en el nivel muy alto.

5.2 Análisis de resultado

Después de interpretar cada resultado, se procedió a realizar el análisis de los hallazgos anteriormente presentado en las tablas y figuras; con el objetivo de determinar la motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera - Tumbes, 2018. Se ubican en el nivel tendencia alto de motivación de logro en lo que respecta en este estudio que demuestran en su mayoría tienden a buscar el éxito, la tolerancia a los conflictos, la competitividad responsabilidad y perseverancia, logrando metas para su futuro manifestó en su investigación Gutiérrez, M (2017) en donde se asemeja con los siguientes resultados que el 41% de los estudiantes se encuentra en un nivel de tendencia alto de motivación de logro en su dimensión de logro en los estudiantes de tercero y cuarto grado de secundario de la institución educativa 7 de Enero-Corrales.

El análisis de los resultados se presenta de acuerdo a los objetivos específicos de la investigación:

El primer objetivo específico fue identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera, encontrándose que el 56.9% de estudiantes se ubicaron en el nivel de tendencia alta; este hallazgo se asemeja a lo encontrado por Rosales (2016); quien en su estudio sobre 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” comprobó que el 36% de los estudiantes presentaron una adecuada motivación de afiliación

ubicándose en el nivel de tendencia alto hacia alto significa que los estudiantes son personas con éxito capaces de superar obstáculos.

En cuanto al segundo objetivo específico fue identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria, evidenciándose que el 46.2% se ubicaron en el nivel de tendencia alta; estos resultados son parecidos a lo encontrado por Rosales (2016); quien en su estudio referido anteriormente el 39% de estudiantes presentan una adecuada motivación de poder que va de la tendencia alto hacia alto.

Finalmente, el último objetivo específico fue identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria, encontrándose que el 51.5% se ubicaron en un nivel de tendencia alta; este resultado coincide con el estudio de Gutiérrez (2018), quien en su estudio Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria, evidenciando que el 50% de los estudiantes en la dimensión logro presentan un nivel de tendencia alto. A su vez Rojas (2018) quien identifico que, en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César Vallejo Mendoza, en la motivación de logro, el 50% de estudiantes en la dimensión de logro presentan un nivel de tendencia alto. Resultado que estaría indicando que en su mayoría los estudiantes tienden hacer perseverantes y responsables de sus acciones, presentando una activación ante tareas con estándares de excelencia; así mismo tienden a percibir sus metas como un instrumento para su éxito futuro.

Es importante mencionar que en esta investigación más de la mitad de los estudiantes entrevistados se ubica en un nivel de tendencia alto de motivación lo cual indica que en su mayoría los estudiantes tienden a buscar el éxito, la competitividad,

la aceptación a los riesgos y a la organización en el trabajo, con un sentido de responsabilidad y constancia, proponiéndose objetivos a largo plazo.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta investigación; se concluye lo siguiente:

- Se determinó que los estudiantes de secundaria de la I.E N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera” se ubican en el nivel tendencia alto de motivación de logro.
- Se identificó que los estudiantes de secundaria de la I.E N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera” se ubican en el nivel tendencia alto hacia alto de motivación de logro en la dimensión afiliación. Lo cual significa que son personas con éxito capaces de superar obstáculos.
- El nivel de motivación de logro de los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera” se ubican en el nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión poder. Significa que en su gran mayoría de los estudiantes perciben a la motivación de poder como un impulso que los orienta a buscar el dominio para el prójimo.
- Por último, se concluye que los estudiantes de secundaria de la “Institución Educativa” N° 006 “Mercedes Matilde Avalos de Herrera” se encuentran ubicados en el nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión logro. Lo cual estaría indicando que en su mayoría los estudiantes tienden hacer perseverantes, innovadores, responsables de sus acciones.

6.1 Recomendaciones

- Se recomienda al Director de la Institución Educativa, que genere acciones preventivas, talleres vivenciales, escuela de familias, proyectos participativos, inserción de contenidos en programas, unidades, módulos y sesiones de aprendizaje, trabajos en la hora de tutoría haciendo uso de metodología activa en los estudiantes, asegurando así el desarrollo de competencias y capacidades que mejoraran la calidad de vida de los estudiantes.
- Que el servicio de psicología de la Institución Educativa, se fomenten el desarrollo de estrategias cognitivas, autocontrol, de autorregulación personal, motivacional, autoestima, en los estudiantes, fortaleciendo la motivación de logro en las diferentes áreas.
- Se recomienda que el docente encargado del departamento de tutoría de la Institución Educativa, se fomenten en especial en horas de tutoría el trabajo de convivencia y disciplina escolar.
- Se recomienda preparar a los profesores como primer paso, a través de una capacitación en los modelos para fortalecer la motivación de logro desde el aula. Así como, capacitar al docente para diseñar situaciones de éxito merecido dentro del aula para fomentar el saberse competente, para que el estudiante sepa enfrentar los problemas con seguridad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anónimo. (1deenerode2012). *Motivación del logro y sus teorías* .Obtenido de tu universitario
- Alvarado, A. (2014). *Estrategias motivacionales y logros de aprendizaje en la capacidad de expresión y comprensión oral en el área de inglés de la ciudad de Iquitos*: Universidad de la Amazonía Peruana
- Alcaraz, I. (2011). “Construcción de expectativas laborales de estudiantes de secundaria: análisis de redes sociales y cultura regional”, Instituto Politécnico Nacional, Michoacan, México
- Alvarez, A. (2016). *Influencia de la auto y coevaluación en la motivación de logro y el rendimiento académico* Tesis de grado. Perú - Arequipa. Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa 2016.
- Castañeda, M. (2014). “Motivos, Expectativas E Intereses de La elección De Las Carreras de Psicología Clínica y Psicología tesis de grado. Universidad Rafael Landívar, Asunción, Guatemala.
- González & Ruíz. (2016). *Motivación de logro y lenguaje escrito en adolescentes españoles*. Tesis de grado - Universidad de Málaga. (España).
- Gutiérrez, M. (2015). *Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015*. Recuperado de: Tesis de grado. Universidad Los Ángeles de Chimbote, Tumbes - Perú.

- 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. Tesis Para Optar El Título Profesional De Licenciada En Psicología. Universidad católica los angeles de Chimbote.
- Jacinto, C. (2009). Políticas públicas, trayectorias y subjetividades en torno a la transición laboral de los jóvenes. En Tiramonti - Buenos Aires, Manantial/FLACSO: Páginas 73-94.
- Sánchez, C. (2014). *la motivación de logro en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de la licenciatura en arquitectura de la universidad Rafael Landívar.*
- Lescano, M. (2016). *Clima familiar y motivación de logro en el rendimiento académico de estudiantes del nivel secundaria.* Tesis doctoral. Lima – Perú. Universidad César Vallejo 2016.
- Ludeña, J. (2012). “Estudio de las condiciones socioeconómicas y expectativas de los padres de familia y estudiantes de 5to y 6to grado de educación primaria para la ampliación del servicio educativo al nivel secundario en la I.E.P. "Nuestra señora del Rosario" del A.H. San Martín Piura”
Pe/bitstream/handle/123456789/1807/MAE_EDUC_098.pdf?sequence=3
- Núñez, C. (2015). *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 – 2015.* Tesis de grado. Perú – Juliaca - Universidad Peruana Unión 2016.

- Olivares, León & Gutiérrez. (2010). “El Proceso de Orientación Profesional en los Institutos de Educación Secundaria”. El caso de Córdoba. REOP. 21(1), 81-92.
- Plazas, Aponte & Ariza. (2010). “Cómo se lleva a cabo la Orientación Profesional en los colegios públicos de Valledupar”. Memorias del Primer Encuentro Internacional de Orientación Educativa y Vocacional. 385-399 Valledupar. Recuperado en http://www.areandina.edu.co/bienestar/documentos/Memorias_de_congreso_de_orientacion_Educativa_y_Vocacional_Valledupar_2010.pdf
- Pereira, G. (2012). Rumbos de la vida, sentidos de la escuela: Diálogos juveniles sobre la educación secundaria. En E. Tenti (coord.), “La escolarización de los adolescentes: desafíos culturales, pedagógicos y de política educativa”. Buenos Aires: UNESCO/Instituto Latinoamericano de Planeamiento Educativo.
- Ponti, Sánchez, Luján, Nieva & Cervetto. (2011). “Las Prácticas Orientadoras en Poblaciones Socioculturales Vulnerables de la ciudad de Rio Cuarto”. En III Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología (423-426) Buenos Aires, Argentina.
- Rojas, Chore. (2017). *Motivación De Logro En Los Estudiantes De Primero, Segundo Y Tercer Grado De Secundaria De La Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017*. tesis para optar el título profesional de licenciada en psicología. Universidad ULADECH-Piura - Perú.

- Rosales, V. (2015). *Relación entre locus de control y motivación de logro de los estudiantes del primer año de secundaria de la Institución Educativa Inmaculada Concepción – Tumbes, 2015*, Tesis de grado. Universidad ULADECH-Tumbes - Perú.
- Rujel, C. (2015). *Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa “Juan Velazco Alvarado” del caserío La Palma del distrito de Papayal – Tumbes, en el año 2014*, Tesis de grado. Tumbes – Perú
- Subaldo, L. (2012). “Las Repercusiones del Desempeño Docente en la Satisfacción y el Desajuste del Profesorado” (tesis de posgrado). Universidad de Valencia, Valencia, España.
- Shockley & Singla. (2011). “Reconsidering work-family interactions and satisfaction: A metaanalysis. *Journal of Management*”, 37(3), 861-886.
- Sánchez, Pirela, & Árraga. (2014). *Propuesta de intervención psicológica para incrementar el rendimiento académico y la motivación al logro en estudiantes de la universidad del Zulia - España*. Tesis de grado.
- Sánchez, N. (2017). *Motivación de logro prevalente en estudiantes de educación secundaria de una institución pública, cañete, 2017*. Tesis para optar el título profesional de licenciado en psicología. Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote.
- Vásquez, J. (2014). *Motivación de logro de los ingresantes a la facultad de ciencias de la salud de la ULADECH. Chimbote, 2014. Perú-Chimbote. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote 2017*. Tesis de grado.

**Anexo 01. Escala de motivación de logro
ESCALA M-L-1996**

Edad: _____ Sexo: _____ Grado de instrucción: _____

POR: LUIS ALBERTO VICUÑA PERÚ Y COLABORADORES

INSTRUCCIONES

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

1 equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO

2 equivale a MUY EN DESACUERDO

3 equivale a EN DESACUERDO

4 equivale a DE ACUERDO

5 equivale a MUY DE ACUERDO

6 equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

		Desacuerdo			Acuerdo		
		1	2	3	4	5	6
1.	Cuando estoy con mis padres:						
a.	Hago lo necesario para comprenderlos						
b.	Cuestiono lo que parece inapropiado						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
2.	En casa:						
a.	Apoyo en la contribución de algún objetivo						
b.	Soy el que da forma a las ideas						
c.	Soy quien logra que se haga algo útil						
3.	Con mis parientes:						
a.	Me esfuerzo para obtener su aprobación						
b.	Hago lo necesario para evitar su influencia						
c.	Puedo ser tan afectuoso como convenga						
4	Cuando tengo un trabajo en grupo						

a.	Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos.						
b.	Distribuyen sus notas para facilitar el análisis						
c.	Finalmente hago visible mi estilo en la presentación						
5.	Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:						
a.	Me sumo al trabajo de los demás						
b.	Controlo el avance del trabajo						
c.	Oriento para evitar errores						
6.	Si el trabajo dependiera de mí						
a.	Elegiría a asesore con mucho talento						
b.	Determinaría las normas y forma de trabajo						
c.	Oriento para evitar errores						
7.	Amigos:						
a.	Los trato por igual						
b.	Suelen acatar mis ideas						
c.	Alcanzo mis metas con o sin ellos						
8.	Cuando estoy con mis amigos:						
a.	Los tomo como modelos						
b.	Censuro las teorías que no me parecen						
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas						
9.	Cuando mi amigo esta con sus amigos:						
a.	Busco la aceptación de los demás						
b.	Oriento el tema de conversación						
c.	Los selecciono según me parezca						
10.	Con el sexo opuesto						
a.	Busco los puntos de coincidencia						
b.	Busca la forma de controlar la situación						
c.	Soy simpático si me interesa						
11.	El sexo opuesto						
a.	Es un medio para consolidar la identidad sexual						
b.	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva						
c.	Permite la comprensión del otro						
12.	En la relación de pareja						
a.	Ambos se complacen al sentirse acompañados						
b.	Uno de ellos es quien debe orientar la relación						
c.	Intento para obtener mayor utilidad						
13.	Respecto a mis vecinos:						
a.	Busco sus lugares donde se reúnen						
b.	Decido que deben hacer para mejorar algo						
c.	Los ayudo siempre que obtengo beneficio						
14.	En general, con mis conocidos del barrio:						
a.	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos.						
b.	Son fáciles de convencer y manejar						
c.	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad						
15.	En general, con mis conocidos del barrio:						
a.	Acato lo que se decide en grupo						
b.	Impongo mis principios						
c.	Espero que me considere un ganador.						

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

Anexo 02: Validez y confiabilidad de la escala de motivación de logro

Validez: La demostración si la escala cumple con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez del constructo. Para la validez del contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis 18. Situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del Ji cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces, a un nivel del 0.01 de significación.

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

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

Anexo 3: Consentimiento informado

DECLARACIÓN DE CONSENTIMIENTO INFORMADO-PADRE-MADRE- APODERADO

Yo, Don/Dña.....autorizo a mi menor hijo en la participación de esta investigación titulada **Motivación de Logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera – Tumbes, 2018.**

El objetivo de este estudio es: Determinar la motivación de logro de los estudiantes de tercero y cuarto año de educación secundaria de la Institución Educativa N° 006 Mercedes Matilde Avalos de Herrera de Tumbes, 2018.

Declaro que se me ha informado ampliamente sobre de los objetivos, metodología y beneficios de la investigación, he comprendido las explicaciones en él. También comprendo que, en cualquier momento y sin necesidad de dar ninguna explicación, puedo revocar el consentimiento que ahora presento. También he sido informado/a de que los datos personales de mi menor hijo/a será confidencial y no se usará para ningún otro propósito y serán utilizados únicamente con fines para la presente investigación en la formación y desarrollo profesional.

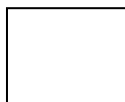
Tomando las consideraciones, CONSIENTO que mi menor hijo/a participe y que los datos que se deriven de dicha participación sean utilizados para cubrir los objetivos especificados en la investigación.

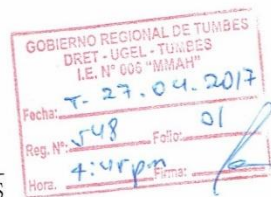
..... De..... Del 2018.....

Firmado: _____

N^a DNI: _____

Huella dactilar del participante





UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FILIAL TUMBES

“AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO”

Tumbes, 26 de Abril del 2017

Oficio N°0288-2017-COORD-ULADECH CATÓLICA

Srta
Lic. Lilibana Díoses Morán
Directora de la Institución Educativa N° 006 "Mercedes Matilde Avalos de Herrera"
Presente.-

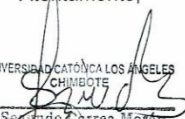
ASUNTO : Solicito Brindar Facilidades

De mi especial consideración:

Tengo el honor de dirigirme a su digno despacho para expresarle mi cordial saludo y a la vez solicitarle se le brinde el apoyo y las facilidades a la alumna **CINTHIA GARCIA SERNA** de la facultad de Ciencias de la Salud de la Escuela Profesional de Psicología del VIII ciclo de nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, para que realice su investigación de tipo descriptiva de corte transversal la cual consta de aplicar la prueba piloto (Test de la Escala Motivación M.L). Esta actividad forma parte de la Evaluación de la Asignatura de Tesis II **Titulada: "MOTIVACIÓN DE LOGRO EN LOS ESTUDIANTES DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 006 MERCEDES MATILDE AVALOS DE HERRERA - TUMBES 2016"**.

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

Atentamente;


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