

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

ESCUELA PROFESIONAL DE PSIOLOGIA

MOTIVACIÓN DE LOGRO DE LOS ESTUDIANTES DEL
QUINTO AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA CONTRALMIRANTE VILLAR ZORRITOS –
TUMBES, 2017.

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN PSICOLOGÍA.

AUTORA:

KARLA YULIANA ZAPATA VINCES

ASESOR:

MGTR. GUILLERMO ZETA RODRIGUEZ

TUMBES – PERÚ

2018

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

.....
Mgtr. Elizabeth Edelmira Bravo Barreto
Presidenta

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

.....
Mgtr. Luis Antonio Olivares Ayala
Miembro

.....
Mgtr. Guillermo Zeta Rodríguez
Asesor

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

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

A mi padre por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

Al Mgtr. Guillermo Zeta Rodríguez, por guiarme en el desarrollo de esta investigación.

AGRADECIMIENTO

A aquellas personas que confiaron en mí y me brindaron su apoyo:

A la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote por brindarme la oportunidad de estudiar y culminar exitosamente mis estudios profesionales.

A mis maestros de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por enseñarme, aconsejarme e instruirme en el desarrollo de la investigación, por darme su apoyo y su comprensión en estos años de estudio, ellos siempre estuvieron dispuestos a contribuir en el proceso de investigación de mi tesis. Ellos son parte de este logro.

A mi Asesor, Mgtr Guillermo Zeta Rodríguez, por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación a lo largo del proceso, permitiéndome resolver mis dudas y sacar adelante esta investigación.

A los estudiantes y autoridades de la institución educativa, por ser partícipes de las encuestas aplicadas así mismo en el desarrollo de la investigación

RESUMEN

La presente investigación abordara un tema de suma importancia en el éxito de los estudiantes referimos a la motivación de logro determinar el nivel de motivación de logro de los estudiantes de cuarto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos –Tumbes, 2017.La siguiente investigación está estructurada de la siguiente manera, es de tipo descriptivo correlacional y de corte trasversal, de nivel cuantitativo con un diseño no experimental que, se seleccionó aleatoriamente una muestra simple conformada por un total de 87 estudiantes a los cuales a través del consentimiento Informado se les aplico la escala de Motivación de logro ML-1. Para el análisis de datos, se utilizó el programa estadístico SPSS 2010 versión 22.0, se utilizó la prueba de Tau- c de Kendall. Asimismo, para la elaboración de tablas y gráficos se utilizó el software Microsoft Excel 2010. Los resultados nos muestran que 61% de los estudiantes se encuentran en un nivel de tendencia alto de motivación de logro, el 21 % se ubica en un nivel de tendencia bajo, el 16% en un nivel alto y el 2% en el nivel alto. De los resultados obtenidos se concluyó que el 52,4% de los estudiantes se ubican en el nivel de tendencia alta de motivación de logro, el 31,0% se ubican en el nivel alto, el 12,7% se ubican en el nivel de tendencia bajo, el 3,2% se ubican en el nivel bajo y el 0,8% se ubican en el nivel muy bajo de motivación de logro.

Palabras clave: Motivación, logro, estudiante

SUMMARY

This research will address a very important issue in the success of students refer to the motivation of achievement determine the level of achievement motivation of students in the fourth year of secondary school Contralmirante Villar Zorritos -Tumbes, 2017. The following The research is structured in the following way, it is descriptive and correlational cross-sectional, quantitative level with a non-experimental design, randomly selected a simple sample consisting of a total of 87 students who through informed consent I apply the ML-1 achievement motivation scale. For the data analysis, the SPSS 2010 statistical program version 22.0 was used, the Kendall tau- c test was used. Likewise, the Microsoft Excel 2010 software was used to prepare tables and graphs. The results show that 61% of the students are in a high tendency level of achievement motivation, 21% are located in a trend level low, 16% at a high level and 2% at the high level. From the results obtained it was concluded that 52.4% of the students are located in the high tendency level of achievement motivation, 31.0% are located in the high level, 12.7% are located in the level of low tendency, 3.2% are located in the low level and 0.8% are located in the very low level of achievement motivation.

Índice

AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	11
II. REVISION DE LA LITEARTURA.....	16
III. METODOLOGÍA.....	50
3.1. Tipo y nivel de investigación.....	50
3.2. Diseño de la investigación.....	50
3.3. Población y muestra.....	51
3.4. Definición y operacionalización de variables.....	52
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	53
3.6. Plan de análisis.....	55
3.7. Principios éticos.....	56
3.8. Matriz de consistencia.....	57
IV. RESULTADOS.....	59
5.1. Resultados de la investigación.....	59

5.2. Análisis de los resultados.....	62
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	64
Conclusiones.....	64
Recomendaciones.....	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	66
ANEXOS.....	69

INDICE DE TABLAS

Tabla1: Distribución poblacional de los alumnos (as), según sexo y el año que cursan, del quinto año de secundaria de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos – Tumbes, 2017.....	51
Tabla 2: Nivel de motivación de logro de los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.....	59
Tabla 3: Nivel de motivación de logro en la dimensión filiación de los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.....	60
Tabla 4: Nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.....	61

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Gráfico circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro de los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.....	59
Figura 2: Gráfico circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión filiación de los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.....	60
Figura 3: Gráfico circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.....	61

I. Introducción

El estudio de investigación deriva de la línea de investigación científica “Variables psicológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos. En el presente estudio tiene su origen en las preocupaciones de los alumnos con relación al comportamientos, actitudes y el nivel de rendimiento académico que se evidencia en algunos de los estudiantes de la Institución Educativa “Contralmirante Villar Zorritos” – Tumbes, 2017. Una de las prioridades urgentes en nuestro país es que los estudiantes obtengan aprendizajes significativos, que los conviertan en profesionales que aporten activamente al desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida de los pobladores; sin embargo hoy por hoy es imposible dificultar la relación que existe entre lo cognitivo y lo motivacional, no solo es importante tener la capacidad, el conocimiento, estrategias y destrezas, sino también es necesario querer hacerlo, tener la motivación, la iniciativa, la perseverancia, y el interés académico de estudiantes. Según Barrientos (2011) continuamente tanto a los padres de familia como a los maestros no les es fácil comprender una conducta desmotivada del escolar ante las actividades relacionadas con el contexto educativo en general y con su rendimiento académico en particular. Esto ocurre generalmente porque, los escolares suelen enfrentarse a tareas ante las cuales experimentan determinadas dificultades para resolverlas, lo cual trae como consecuencia vivencias negativas, frustración, sentimientos de fracaso y marcada desmotivación entorno a cualquier actividad escolar. Existen varias definiciones, sobre la motivación de logro, así tenemos a Atkinson (citado por Ruíz, 2005, p.146) quien afirma que la motivación de logro es la disposición comparativamente estable de buscar el éxito o el

logro; así mismo Mc Clelland (citado por Hernández y Ojeda, 2009, p.1) manifiesta que es la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que contemple la evaluación del desempeño de una persona, en relación con estándares de excelencia. La motivación de logro es una variable psicológica de trascendental importancia en la vida de los estudiantes, la distancia de esta, genera desánimo y atrevimiento escaso en la elaboración de actividades, siendo en ocasiones la realización de estas, por el simple hecho de cumplir con una tarea más .En el caso de Núñez (citado en García y Doménech, 2012, p.15) se preocupa por dar un concepto aún más integral de la motivación, en el que plantea que no es un proceso unitario, sino que posee componentes muy diversos, que hasta ahora ninguna de las teorías elaboradas ha conseguido integrar, por lo que uno de los mayores desafíos es tratar de precisar y clarificar qué elementos se engloban dentro de este proceso llamado motivación, Es fundamental lograr las responsabilidades en los estudiantes, para que alcancen metas de logro y consecuentemente aprendizajes significativos y en ello los docentes pueden hacer figura para ellos, promoviendo el entusiasmo por aprender y no solo actitudes ingeniosos de aprobar el colegio. Teniendo en cuenta lo referido anteriormente, se piensa oportunamente de la realización de la vigente investigación, planteando el siguiente problema: ¿Cuál es la motivación de logro de los estudiantes del Quinto año de secundaria de la Institución Educativa “Contralmirante Villar Zorritos” – Tumbes, 2017? , En base a ello nuestro objetivo general es, Determinar el nivel de motivación de logro en los estudiantes del quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes, 2017. Para ello, se debe cumplir antes con los objetivos específicos: a. Identificar el nivel de motivación de logro en los

estudiantes del quinto grado de secundaria de la institución educativa contralmirante villar zorritos tumbes _2017. b. Identificar la motivación de logro en la dimensión afiliación en los estudiantes del quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos Tumbes _2017 y c. Identificar la motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes del quinto grado de secundaria de La Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos Tumbes _2017. La investigación, se justifica porque ayudo a determinar como la motivación de logro puede ser un factor de cambio de los estudiantes del cuarto año de secundaria de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos - Tumbes, 2018, se ha orientado hacia esta temática por que la motivación es uno de los factores, junto con la inteligencia y el aprendizaje previo, que determinan si los estudiantes logran los resultados académicos apetecidos. Con esta investigación se pretende encontrar cuales son los verdaderos factores que se involucran en el rendimiento académico y que están ligados con la motivación de logro, entre la motivación de logro y ser una base para futuras investigaciones vinculadas al tema servirá para seguir precisando más, los elementos que participan en el correcto desenvolvimiento escolar de los estudiantes; de una mirada de la motivacion intrínseca y extrínseco, además de alcanzar información que ayude a ejecutar talleres para educandos con conflictos de en su motivacion dirigido a mejorar su desenvolvimiento escolar. Para terminar la ejecución del informe de investigación permite tener una visión de la problemática educativa. Así mismo se propondrán habilidades de intervención psicológica, que permitan mejorar la calidad de vida y consecuentemente la adquisición de aprendizajes significativos, que permitan a los estudiantes competir en el mundo globalizado de hoy, Se utilizará un diseño no

experimental, transversal; teniendo como población muestral a 87 educandos de ambos géneros del Quinto año de secundaria. La técnica de recolección de datos será la encuesta, específicamente a través de la aplicación de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri. El análisis y procesamiento de los datos se realizará en el Microsoft Excel 2010 y en el programa estadístico SPSS versión 22.

La presente investigación se encuentra estructurada de la siguiente manera:

En el capítulo I encontramos la introducción en donde se encuentra el planteamiento del problema y enunciado del problema, objetivo general, objetivos específicos y la justificación.

En el capítulo II, encontramos la revisión de la literatura la cual está conformada por los antecedentes internacionales, nacionales y locales seguidos por las bases teóricas donde se encuentra la información base para entender y sustentar la hipótesis tanto general como específica.

En el capítulo III, encontramos la metodología, empleada para llevar a cabo el estudio que comprende el tipo y nivel de investigación, cualitativo descriptivo, diseño de investigación, no experimental de corte transversal siendo la población los alumnos de cuarto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos - Tumbes, 2018. Se definió y operacionalizó la variable siendo la técnica de estudio la encuesta y el instrumento utilizado fue la escala de motivación de logro MML-1 de Vicuña Peri, teniendo en cuenta el plan de análisis y los principios éticos. En el capítulo

IV, encontramos los resultados, análisis de los resultados y la contratación de hipótesis de toda la información recolectada durante el proceso de investigación.

En el capítulo V, encontramos las conclusiones y recomendaciones, como producto del análisis de la variable de estudio. Se concluye la investigación con las referencias bibliográficas y anexos.

II. Revisión de la literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales.

Del Valle (2015) realizó la siguiente tesis "Nivel de motivación al logro en un grupo de docentes (estudio realizado en el 1er. Y 4to. Año de las carreras de profesorado y licenciatura en educación inicial y preprimaria de la Universidad Rafael Landívar)". Para optar por la licenciatura en psicología educativa De la Universidad Rafael Landívar Guatemala – México. La investigación, es de tipo descriptiva se trabajó con un grupo de 31 estudiantes de Educación Inicial y Preprimaria del 1er. y 4to año, Para obtener la información se aplicó la Escala de motivación al logro (ML-1) y la Escala de motivación al logro (ML-2) El objetivo fue establecer el nivel de motivación al logro del grupo de docentes de 1er. y 4to año, de la Licenciatura en Educación Inicial y Preprimaria que estudian en la Universidad Rafael Landívar.

Llego a las siguientes conclusiones:

- Se estableció el nivel de motivación al logro del grupo de docentes de 1er. Y 4to. año, que estudian en la Universidad Rafael Landívar la carrera de Licenciatura en Educación Inicial y Preprimaria cuyo resultado fue nivel medio.
- No se encontró diferencia de medias estadísticamente significativa de la escala de Motivación entre los docentes que estudian 1ero. y 4to. Año de la carrera de Educación Inicial y Pre primaria.

Regalado (2015) realizó una investigación denominada "Relación entre Motivación de logro y Rendimiento Académico en la Asignatura de Actividades Prácticas (tecnología) en los Estudiantes de Séptimo, Octavo y Noveno Grado del Instituto Departamental San José de la Ciudad de el Progreso, Yoro, Honduras "Tesis para optar la Maestría en Educación y Aprendizaje", El estudio se clasifica como una investigación de tipo cuantitativa, diseño descriptivo- correlacional, la población fue de 40 estudiantes, se utilizó la Escala de Motivación de logro ML1, realizada por Morales (2013) el objetivo de la investigación fue Determinar la relación que existe entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de Actividades Practicas (Tecnología) en los estudiantes de séptimo, octavo y noveno grado del Instituto Departamental San José de la ciudad de El Progreso, Yoro, Honduras.

El estudio llevo a las siguientes conclusiones:

- Los resultados obtenidos según lo investigado con respecto a la relación entre motivación de logro y rendimiento académico fueron más significativos en séptimo, siendo las mujeres con un porcentaje mayor que los hombres sin embargo en el promedio de notas fue más significativo en noveno grado ya que también las mujeres obtuvieron un porcentaje más elevado que los varones

Orellana (2015) realizo una investigación denominada "Relación entre Liderazgo y la Motivación al Logro de los Estudiantes que Participan en Alguna agrupación Estudiantil de las Facultades de Ingeniería, Humanidades, Ciencias Jurídicas y Sociales y Ciencias Económicas y Empresariales" Universidad Rafael Landívar en Guatemala tesis para obtener la maestría en educación y aprendizaje, se utilizó un diseño No Experimental,

transversal, correlacional, se tomó de muestra a 73 estudiantes que pertenecen a las organizaciones estudiantiles durante el periodo de la investigación, se utilizó de instrumento la Escala de Motivación al Logro, del Dr. Pedro Morales (2006). El objetivo de la investigación fue Identificar si existe relación entre liderazgo y motivación al logro en los estudiantes de Ingeniería, Humanidades, Ciencias Jurídicas y Sociales y Ciencias Económicas y Empresariales que pertenecen a alguna agrupación estudiantil. Se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se acepta la hipótesis nula de la investigación, la cual demuestra que no existe relación estadísticamente significativa entre motivación al logro y liderazgo, tanto para las facultades analizadas como para las organizaciones estudiantiles.
- En los estudiantes de las facultades de Humanidades, Ingeniería, Ciencias Económicas y Empresariales y Ciencias Jurídicas y Sociales predomina un liderazgo orientado al grupo y a la persona, es decir estilo de liderazgo liberal. En los estudiantes que participan en las Organizaciones Estudiantiles, prevalece un estilo de liderazgo liberal.
- En los estudiantes de las facultades de Humanidades, Ingeniería, Ciencias Económicas y Empresariales y Ciencias Jurídicas y Sociales existe una motivación al logro en el grado “Muy buena motivación al logro” con 73% y 27% en el grado de “Líder, motivador”.
- En los estudiantes que participan en las Organizaciones Estudiantiles existe una motivación al logro en el grado “Muy buena motivación al logro” con 73% y 27% en el grado de “Líder, motivador”.

Osorio (2014) realizó una investigación denominada: "La motivación de logro en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de la licenciatura en arquitectura de la universidad Rafael Landívar". La investigación llegó a la siguiente conclusión: Que el nivel de motivación de logro en los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Arquitectura se encuentra por arriba del nivel medio y es muy parecido a lo largo de los cinco años de estudio. No se determinó el grado de influencia que las diferentes variables estudiadas como si tiene beca, si realiza una actividad extra aula o el grado académico de los padres tengan sobre la motivación, sin embargo son determinantes a la hora de escoger el tipo de tarea que desean realizar.

Becerra (2012) realizó una investigación titulada: "Variables cognoscitivo-motivacionales relacionadas con el rendimiento escolar de estudiantes de bachillerato". Universidad Justo Sierra. México. La investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- Que en los grupos focales destacó que los alumnos de alto y bajo rendimiento no atribuyeran su rendimiento escolar, contrario lo que podría pensarse, a causas externas tales como: habilidades o actitudes del docente, estrategias didácticas adoptadas para el desarrollo de las clases o políticas institucionales del colegio. Resalta que sólo en el bloque de alto rendimiento, los recursos económicos disponibles, fueron señalados como un factor que puede determinar que se abandonen o no los estudios; situación que tiene de por sí relevancia, en tanto los participantes estudian en una escuela privada. Es importante distinguir, de acuerdo con la información del presente estudio, que el rendimiento escolar no se relacionó con las variables sociodemográficas consideradas (sexo, edad y condición laboral

de los alumnos, y escolaridad de sus padres). Lo anterior es contrario a otros trabajos en los que se ha encontrado que algunas de estas variables sí se relacionan con el rendimiento. Un caso es el sexo, Caso-Niebla y Hernández-Guzmán (2007) y Urzaís (2005) indican que las mujeres presentan correlaciones más altas entre la motivación de logro y el aprovechamiento escolar. Otro más es Tavani y Losh (2003) quienes argumentan que el nivel escolar de los padres sumado a la motivación y el auto confianza explican el desempeño académico

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

estudiado nunca y a los que no se les ofrece la posibilidad de estudiarlo en los centros educativos de su comunidad.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Vivar (2013) realizó una investigación titulada: “La motivación para el aprendizaje y su relación con el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria”, Universidad de Piura. La investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- La motivación en contexto escolar, según Rolland Viau (1994) es un estado dinámico que tiene sus orígenes en las percepciones que un alumno tiene de él mismo y de su entorno, y que le incita a elegir una actividad, a comprometerse con ella y a perseverar en su finalización, con el propósito de alcanzar una meta. Por tanto, la motivación es el interés que tiene el alumno por su propio aprendizaje o por las actividades que le conducen a él. El interés se puede adquirir, mantener o aumentar en función de elementos intrínsecos y extrínsecos. Hay que distinguirlo de lo que tradicionalmente se ha venido llamando en las aulas motivación, que no es más que prepararse para una acción y animarse a ejecutarla con interés y diligencia.

Morales (2011) realizó una investigación la que título: “familia, motivación y rendimiento académico de los estudiantes de Chimbote cuyos padres trabajan en el extranjero, 2011”, el presente estudio es de tipo descriptivo correlacional, en el que se investigó la relación entre el clima social familiar, la motivación de logro y el rendimiento académico de 31

estudiantes de educación secundaria de las instituciones educativas san José, san José obrero y santa rosa de lima, de la ciudad de Chimbote, cuyos padres trabajan en el extranjero. Se utilizaron como instrumentos la escala de clima social familiar (fes) de moos y ej. trickett, la escala de motivación de logro de Luis vicuña peri y el registro del promedio final de notas del año lectivo 2011. El análisis estadístico aplicado fue la prueba de correlación de Pearson. Los resultados del estudio indican que el 58,1% de los estudiantes se ubican en el nivel medio del clima social familiar; el 32,3% en el nivel malo; y el 9,7 % en el nivel bueno. En cuanto a la motivación de logro se observa que 51,6% se ubica en la categoría de tendencia alta; el 41,9% en la tendencia baja; y el 6,5% en la categoría baja. Con respecto al rendimiento académico se observa que el 54,9% se ubican entre los niveles bajo y deficiente; el 32,3% en el nivel medio; y sólo un 12,9% se ubican en el nivel alto. Las principales conclusiones a las que arribó el estudio son: no existe una relación significativa entre el clima social familiar y la motivación de logro. La motivación de logro no está relacionada con el rendimiento académico. Sin embargo, el clima social familiar está relacionado significativamente con el rendimiento académico.

Díaz (2010) realizó una investigación denominada: “La Motivación y los estilos de aprendizaje y su influencia en el nivel de rendimiento académico de los alumnos de primer a cuarto año en el área del idioma inglés de la Escuela de Oficiales de la FAP, en Perú”, este estudio pretende determinar la relación entre la motivación y los estilos de aprendizaje y su influencia en el nivel de rendimiento académico.

Participaron 110 estudiantes de primer a cuarto año de la Escuela de Oficiales de la Fuerza Aérea del Perú, quienes desarrollaron dos encuestas independientes, una de motivación y

otra de estilos de aprendizaje, con la finalidad de conocer que tan motivados se sienten frente al acto didáctico y saber también a su vez cómo aprenden y cómo esto influye en el rendimiento académico. En la investigación se estableció que existe una correlación positiva entre motivación, estilos de aprendizaje y rendimiento. Se utilizaron como técnicas de recolección de información la encuesta a través del Cuestionario de Honey-Alonso de Estilos de Aprendizaje - CHAEA-, el cual permitió el diagnóstico de los estilos de aprendizaje y el nivel de preferencia en cada estudiante, así como el perfil de aprendizaje de la muestra por año. En este estudio se encontró que los estudiantes en su mayoría presentaron preferencia alta y muy alta por el estilo activo, mientras que en menor porcentaje, les siguió los estilos teórico, pragmático y reflexivo. A través de la estadística descriptiva se ha demostrado que los estudiantes de la Escuela de Oficiales de la FAP tienen una buena motivación ya que de 110 alumnos 45 alumnos se encuentran en el nivel de buena motivación y 12 alumnos como muy buena, lo que hace un total de 67 alumnos con buena y muy buena motivación. El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo correlacional, ya que busca describir la implicancia que tiene la motivación y estilos de aprendizaje y relacionarla con el nivel de rendimiento en el área de inglés. Según el método de contrastación de las hipótesis, el estudio es de causa-efecto (pre experimental), Según el método de estudio de las variables, la investigación es cuantitativa. Para el análisis de datos tomados respecto a las variables: estilos de aprendizaje, motivación y rendimiento se utilizan se han considerado tres momentos: El primero, se refiere al análisis e interpretación de los estilos de aprendizaje de la población examinada. El segundo, se refiere al análisis e interpretación de la motivación de la

población examinada. El tercero referido al análisis e interpretación del nivel de rendimiento de la población examinada. Todos estos factores determinaron los resultados de la presente investigación.

Mercado (2010) realizó una investigación denominada: “Relación entre motivación e identidad cultural en adolescentes de la ciudad de Puno”, la población estuvo constituida por adolescentes de primero a quinto año de educación secundaria de la ciudad de Puno. En el distrito de Puno existen 14 231 estudiantes de primero a quinto año de educación secundaria según datos del Ministerio de Educación, en donde: el 98.6% estudian en la parte urbana, el 1.3% estudian en la parte rural, el 86.8% estudian en colegios estatales, el 13.2% estudian en colegios particulares, el 51.5% son varones y el 48.4% son mujeres. Son 30 colegios en el distrito de Puno en donde: el 18 son estatales y 12 son particulares. El grupo muestral de investigación está compuesto por 578 adolescentes de la ciudad de Puno del primero a quinto año de educación secundaria, sus edades fluctúan entre los 12 y 17 años. El objetivo general del estudio fue determinar la relación que existe entre motivación e identidad cultural, para lo cual utilizamos como instrumentos válidos y confiables el test de Motivación M-L y el Test de Identidad cultural de Vicuña. Se concluyó en que hay relación directa y significativa, pero débil ($Rho=0,176$) entre motivación e identidad cultural en los adolescentes de la ciudad de Puno. En el departamento de Puno aproximadamente existen 275, 044 adolescentes quienes se encuentran en el desarrollo de su identidad momento crucial en la adolescencia. Esta etapa es importante desde la perspectiva del desarrollo y configuración de la personalidad pues en ella se definen aspectos de gran importancia para la vida futura. El tipo y diseño del

estudio es descriptivo correlacional que nos permitió conocer el grado de relación entre motivación e identidad cultural.

2.1.3. Antecedentes Locales

Franco (2018) realizó una investigación denominada relación entre motivación de logro y satisfacción vital del personal docente de la institución educativa aplicación José Antonio Encinas - Tumbes, donde el objetivo general fue Determinar la relación entre la motivación de logro y la satisfacción vital del personal docente de la Institución Educativa “Aplicación” José Antonio Encinas – Tumbes fue de de tipo cuantitativo, nivel descriptivo correlacional y de diseño no experimental de corte transversal, teniendo como propósito investigar la relación entre la motivación de logro y satisfacción vital del personal docente de la Institución educativa “Aplicación” José Antonio Encinas-Tumbes, 2017. Se trabajó con una muestra de 70 docentes, utilizando como instrumentos el Cuestionario de motivación de logro (CML-05) de Marcos y Vargas y la Escala de satisfacción con la vida (SWLS). Para establecer la relación entre ambas variables se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman. Se concluyó que si existe relación significativa entre motivación de logro y satisfacción vital del personal docente de la Institución educativa “Aplicación” José Antonio Encinas-Tumbes, 2017. Con respecto al nivel de motivación de logro, el 45.7 % de los docentes se ubican en un nivel medio, y con respecto al nivel de satisfacción vital, el 47.1 % de los docentes se ubican en un nivel satisfecho.

Rújel (2014) realizó una 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 Velasco Alvarado” del Caserío la palma del distrito de papayal -Tumbes, en el año 2014”. Perú. Llego a la siguiente conclusión:

- No existe relación significativa entre la motivación de logro y el rendimiento académico promedio en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa “Juan Velasco Alvarado” del caserío La Palma del distrito de Papayal – Tumbes, en el año 2014.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Motivación de logro

2.2.1.1. Definición de motivación

La enciclopedia de la real institución de España (2013) fija la motivación como un entrenamiento psicológico preventivo de acción para incentivar o incentivarse a realizarla con entusiasmo y diligencia, por lo tanto investigadores como Trechera (2005), apuntan que deriva del vocablo motus que se correlaciona con aquello que impulsa al sujeto para realizar una. La motivación es un aspecto de enorme relevancia en las diversas áreas de la vida, entre ellas la educativa y la laboral por cuanto orienta las acciones y se conforma así en un elemento central que conduce lo que la persona realiza y hacia qué objetivos se dirige.

Gómez (2013) delinea el curso de motivación y considera que el curso de la motivación da inicio cuando uno o muchos elementos de motivación causan en el sujeto los requisitos indispensables para que este obtenga la pretensión de empezar un comportamiento determinado.

Schiefele (2012) localiza cuatro modelos de motivación: interna, externa, eficaz y negativa

- Impulso Interno: es aquel que incita a ser parte conociendo que no hay premio. Alexander y Muphy (1998) y Sciefele (2009) mencionado por Schunk (2014) señala que la significación de este modelo de motivación para la enseñanza es su correlación adecuada con el proceso cognoscitivo y la utilización. Este modelo de motivación incita al sujeto a ser parte porque el lo anhela.
- Impulsión externa, es aquella en la cual el resto aspira que el sujeto sea participe en la reacción. Se da cuando el sujeto es participe en una tarea por circunstancias individuales a la actividad, siendo esta no solo una vía para concluir con el logro. La enseñanza sería la retroalimentación o mimo. Estos sujetos ejecutan la actividad para dar gusto al maestro o solo para sacar buenas calificaciones.
- Impulso adecuado: está destinada a la meta de un propósito.
- Impulso negativo: se da cuando el sujeto quiere abstenerse a la acción.

Una pequeña cantidad de maestros argumentarían que la motivación en el estudiante contribuye derechamente su función estudiantil. La adolescencia trae consigo inmensas transformaciones, distintos estudios prueban que la motivación es básica más que las transformaciones propias de los años, esto ya fue verificado por Midgley (1993), mencionado en Hicks, 2011) que hallan el área y las exigencias del estudiante como consecuencias de su impulso.

Discutiendo del área estudiantil la motivación ha sido una variante con una mayor importancia, a causa que distintos tipos de enseñanza se fija o lleva únicamente o explícitamente un modelo de motivación (De la fuente, 2012). Para que la enseñanza

repercute en el estudiante claramente debe existir una motivación que puede estar intervenida por el área de la persona y que tiene su origen de forma interna es decir en el interior del sujeto o externamente por impulsos como un atractivo que venga del maestro.

2.2.1.2. ¿Qué es sentirse motivado?

Se puede decir que la motivación es un proceso que nos permitirá adaptarnos al ambiente nos estimula y preside nuestro comportamiento hacia un objetivo, basado en nuestra capacidad de elegir libremente o no. Hay seres humanos que necesitan tenazmente de la motivación extrínseca, es decir moldeada por el entorno y la enseñanza esperando algo a cambio puede ser un premio o recompensa. Otras en cambio lo realizan basándose en su motivación intrínseca, por el gusto que les da el hecho de llegar a realizar una tarea. No aguardan dinero o bienes materiales sencillamente disfrutan lo que realizan.

2.2.1.3. Definición de Motivación de logro

El impulso de logro se ha conceptualizado 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).

El impulso de logro se a conceptualizado como una marca de la identidad vinculado en el hallamiento de autosuficiencia, así como la aspiración de los individuos a lograr el perfeccionamiento y de mirar en realizar sus logros individuales. (Clark, Varadajan y Pride, 2014 Citado en Palomar y Lanzagorta 2013).

Un menor número de maestros debatirían que el impulso en el estudiante predomina rectamente en su desenvolvimiento estudiantil, aun cuando en la adolescencia en el caso del nivel secundario trae consigo algunas modificaciones, diversos estudios de investigación comprueban que el impulso en básico mucho más que en las modificaciones innatas de la edad, esto fue corroborado por Midgley (1993) que hallan el área y las exigencias del individuo como consecuencias de su impulso, el vocablo motivación deriva del latín *Motivus* (desplazamiento) (Etimologías de Chile, 2014).

Para ofrecer un concepto de lo que es un impulso se puede decir según varios investigadores preguntados que es una garra que equilibrio un comportamiento para cumplir una exigencia (Murray 1938 mencionado en De Miguel, 2006). Este concepto es el más adyacente según la enciclopedia Sopena (2009) consecuencia y motivo que sustenta la existencia de algo o el modo de accionar de un individuo

Para los expertos en salud mental será aclara la conducta mediante los anhelos, impulsos que direccionan a los individuos a realizar una acción. En cuanto Huertas, (1997) mencionado en García y Gonzales (2015) hace mención que consiste de un accionar propósito llevado a los logros. Este mando de su energía no se haya dado de forma helada o al azar sino que se realizó gracias a las emociones, necesarias para el comienzo, desarrollo y modificaciones del suceso de enseñanza. De este modo Gonzales (2014) concuerda en hacer mención que el impulso es el montón de sucesos que intervienen en la iniciación, dirección e insistencia del comportamiento. De acuerdo a Tolman (1925), mencionado en Manasero y Vásquez (212) hace mención de lo posterior: el impulso es

una edificación teórica, inasequible a la vista recta empotrado por cuya especial reside en su potencialidad explicativa y predictiva.

La rivalidad entre cuatro elementos supuestos despótico trajo como consecuencia un arrinconamiento desde el mecanicismo direccionado a posturas más cognitivas, mediante el agradecimiento de la mayoría de significados de un premio, cada uno puede traer complicidad de impulsos. La forma de enseñanza se basa y lleva explícitamente un modelo de impulso (De la fuente, 2012). Para que la enseñanza se llegue a dar en el estudiante, claramente debe existir un impulso que puede estar intervenido por el área del individuo y que puede tener su inicio de modo interno sea dentro del sujeto o fuera de este por impulsos como el premio de parte de los maestros. Después se hace mención la motivación interna y externa.

Claro está que conceptualizar adecuadamente el impulso o motivación es muy complicado a causa de las distintas visiones de varios investigadores y varios modelos sobre la motivación que lo vuelve más complicado aún operacional elevarla, por lo que es especial ver los distintos moldes. Para reconocer a profundidad lo que es la motivación se puede considerar los modelos más mencionados para desembocar lo que es un impulso propiamente dicha. Al mencionar el impulso de logro no podemos dejar de hacer mención de Murray (1938) quien se fundamentó en la investigación de las exigencias de los individuos realizando una distribución de las mismas e incorporo la exigencia 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”.

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 d 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 despertado 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 O 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.

Herrera, Ramírez, Roa y Herrera (2014) indican que la motivación es una de las claves explicativas más importantes de la conducta humana con respecto al porqué del comportamiento. Es decir, la motivación representa lo que originariamente determina que

la persona inicie una acción (activación), se dirija hacia un objetivo (dirección) y persista en alcanzarlo (mantenimiento).

2.2.1.4. Consideraciones sobre la motivación de logro.

Los habitantes alto grado de motivación de logro toma en cuenta las posteriores particularidades:

- Acción en condiciones de excelencia.
- Obligación personal.
- Inclina a involucrarse para lograr sus objetivos, de ayudantes conocedores y técnicos.
- Anhela manejar su venedir, es decir no cree en el destino
- Afronta peligros regulares.
- Asume que el periodo transcurre velozmente lo que quiere decir hace un adecuado uso de este.
- Los objetivos se ven en el periodo a corto y largo plazo.
- Equilibra un comportamiento adecuado, objetivo y realista.
- Es calificado de demorar la adquisición de un logro poderoso poniendo en juego el menos objetivo de poco aprecio (diferimiento de la recompensa).

2.2.1.5. Motivación y el rendimiento académico

Son bastantes los elementos que pueden desmotivar al sujeto, pocos logran se las complicaciones individuales, familiares e inadaptación al área estudiantil y las complicaciones socioeconómicos, la gradación de fuente es demasiada grande sin

embargo dirigimos el estudio a una de ellas partiendo de los moldes de las dos últimas décadas la gama de causas es bastante amplia sin embargo son de suma consideración es la motivación de logro.

González y Touron (2012), sugieren que la motivación y rendimiento académico están precisados por la falta de sujetos, los cuales incorporar la convicción de los sujetos, que poseen sus intelectos para fructificar en una actividad, su discernimiento de autoficiencia y manejo individual sobre sus logros y derrotas junto con sus miradas al éxito. Estas enseñanzas muestran la subsistencia de muchos elementos motivaciones que incurren en el rendimiento académico, el convencimiento de que el alumno posee hacia sí mismo y sus miradas, si estas son grandes y constantes este batallara por lograrlas y aún mejor si tiene fe en ellos mismo suelen fructificar eficazmente, si las convicciones de su persona son desmoralizado, los productos de sus raciocinio es que coartaran el comportamiento adecuado para la enseñanza.

Un alumno con falta de motivación no poseerá fuerza para estudiar y aplicarse a sus labores estudiantiles. Tal parece que por falta de motivación no hay enseñanza o al menos no hay aplicación el alumno aprende su lección motivado por afecto interno a la labor el coste del tangible que se a de educar (la nota que va a recibir, la aprobación de maestros compañeros, padres, etc.)

La motivación interna es preferente y más emocional (Ardila1970. Pág. 200). La inclinación es un tangible que puede ser recordado por un impulso interno, los moldes o los títulos tocados en una sesión, temas que recuerdan la inclinación, el espionaje y el

anhelo de saber e interpretar lo que el maestro le está otorgando, hay títulos que no recuerdan la inclinación del estudiante, sea por el método del maestro no sea el apropiado o por cuestiones innatas del estudiante. En muchas ocasiones se le da menos dedicación a los elementos generales ya que se posee la idea de que esas asignaturas “no son de mi carrera” o “¿de qué me van a servir a mí?”.

Según Covington (2014) hay tres modelos de educandos: los que están dirigidos al dominio, los que temen a la derrota y los que le dan la mano al fracaso. Los primeros suelen poseer un tipo de motivación alta, por lo general suelen tener éxito y se estiman a sí mismo suficientemente capaces. También son inclinados a solucionar conflictos y asumir riesgos que supongan retos moderados.

Así mismo se desempeñan correctamente en circunstancias competentes, adquieren aprendizajes con rapidez, aceptan retos con facilidad, y son más persistentes ante la derrota. Poseen más confianza en ellos mismos, manifiestan más vitalidad, requieren de retroalimentación concreta y hallan captar la forma en que se maneja su ambiente para ser exitosos. Los educandos que rehúyen a la derrota no se muestran confiados sobre su actitud y hay que proteger su imagen de la derrota exagerando todo, formulándose proyectos altos y bajos o haciendo solo pequeños esfuerzos. Mientras tanto los métodos para evitar la derrota llevan a la derrota misma y los sujetos empiezan a creer que este se debe a su falta de capacidad, convirtiéndose en estudiantes que aceptan el fracaso (Woolfolk, 2006).

La Motivación de Logro ejerce una influencia importante sobre el aprendizaje y la retención: dos elementos clave para el satisfactorio rendimiento de un estudiante **2.2.1.7.**

2.2.1.6. Factores que favorecen la motivación de logro.

- Clara comprensión y conocimiento del trabajo a desarrollar.
- Proporcionar recompensas y alabanzas.
- Facilitar tareas que incrementan el desafío, la responsabilidad y la libertad.
- Animar y favorecer la creatividad.
- Involucrar a los voluntarios en la solución de los problemas.
- Ayudar al desarrollo de habilidades personales.
- Indicar como el trabajo de los voluntarios contribuye al logro de los objetivos de la organización.
- Mediar en los conflictos que dificultan el desarrollo del trabajo.
- Tener los medios adecuados para desarrollar las tareas eficazmente

2.2.1.7. Factores que dificultan la motivación de logro

- Fuerte crítica hacia el trabajo.
- Escasa definición del trabajo a desarrollar y de sus objetivos.
- Supervisión de las tareas no adecuada.
- No dar respuesta sincera a las cuestiones planteadas.
- Adoptar decisiones unilaterales.
- No estar dispuesto a aceptar nuevas ideas.
- Ocultar la verdad.

- No dar elogios por el trabajo bien realizado.
- Asignar trabajos aburridos o tediosos.
- Falta explícita de reconocimientos.
- Ausencia de comunicación entre los diferentes niveles.
- Sentimiento de no formar parte del equipo.

2.2.1.8. Metas de logro.

El modelo motivacional de las metas de logro nace de los estudios en el área educativa de muchos autores que contienen dentro del marco de las teorías cognitivas sociales que se construirán así mismo sobre las expectativas y los valores que los sujetos dan a las distintas metas y tareas a ejecutar.

Para Beltrán (2005) la meta se conceptualiza como un conjunto de creencias, atribuciones y emociones que incentiven el anhelo de proceder el cual dependerá de los distintas maneras de realizar un acercamiento, meterse y dar respuesta a las tareas estudiantiles.

De acuerdo al autor, estas metas pueden diferenciarse, por sus relaciones con determinados patrones de procesos motivacionales opuestas, mismas que se denominan: metas de aprendizaje y de ejecución, metas de implicación con la tarea y de implicación con el yo y metas de dominio y ejecución.

Cada meta representa diferentes concepciones del éxito y diferentes razones para acercarse e implicarse en actividades de logro, además de diferentes modos de pensar acerca de uno mismo de la tarea y sus resultados, en ambos casos, resultan medidas por el nivel de competencia o confianza en sí mismo del sujeto (Beltrán, 1995). Nicholls 1995 citado en

Beltrán, 2005) plantea que esta teoría percibe al individuo como un organismo intencional, dirigido por unos objetivos hacia una meta que opera de forma racional.

Por otro lado, Atkinson (Reeve, 1997) considera que la conducta de logro es una elección. Su modelo pretende comprender la forma en la que los sujetos se acercan al éxito y que tanto se alejan del fracaso. Las dos primeras metas de logro se refieren a las de rendimiento y las de dominio.

2.2.1.9. Enfoques de la Motivación de Logro

Con el pasar de los años el impulso se ha enseñado desde distintos modelos teóricos, con el propósito de hallar los orígenes que predisponen a los sujetos hacer frente una tarea con el ímpetu de lograr el objetivo y sentirse bien.

Manassero y Vásquez (1998), citado en Vásquez (2012) conciben este concepto como “la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición con una norma o estándar de excelencia, siendo la ejecución evaluada como éxito o fracaso, por el propio sujeto o por otros”.

Mientras tanto distintos estudiosos del tema encajan en dar su opinión que es aquello que aviva la intención que hacer en todos los sujetos, y como su investigación ha avivado entusiasmos por lo cual han ejecutado a continuación distintos modelos sobre la impulsión de logro cada una direccionada en distintas variables.

Empezando por Sandtrock, que las clasificó en tres tendencias, siendo estos enfoques:

- El conductista

- El humanista
- El cognitivo

2.2.1.9.1. Enfoque Conductista

La perspectiva conductista es aquella que hace mención del premio y la sanción como estimadas en el impulso del individuo, es decir el sujeto ejecuta varias tareas a causa que anhela alcanzar alguna rentabilidad y evade otras conductas que le causen peligro y para cambiar este comportamiento está el refuerzo, la desaparición, y la sanción.

2.2.1.9.2. Enfoque Humanista

Mientras que el enfoque humanista enfatiza la capacidad de la persona, poniendo de manifiesto sus características positivas para lograr el éxito. La teoría más importante dentro de este grupo fue desarrollada por Abraham Maslow.

2.2.1.9.2.1. Teoría de las Necesidades de McClelland:

La definición del modelo de las exigencias fue ahondada por el psicólogo americano de la conducta David McClelland levantada sobre una base de la labor de Henrio Murray, McClelland edifico en 1961 que el impulso de un sujeto puede ocasionarse debido a la búsqueda de regocijo de tres exigencias dominantes: la exigencia de logro, poder y afiliación.

1. la exigencia de logro (N-Ach) es el nivel el cual un sujeto le anhela ejecutar labores complejas y retadoras en un alto grado, algunas peculiaridades de los sujetos alto de N ach son:

- El ser humano anhela gozar de éxito y le urge recibir retroalimentación positiva constantemente.
- El sujeto pretende asechar a sí mismos para eludir ambas circunstancias: a las poco arriesgadas y a las de riesgo alto, este sujeto elude circunstancias poco peligrosas porque piensa que el éxito fácilmente logrado no es un éxito increíble. Por otra parte los proyectos de peligro mayor son producto de una de las soluciones posibles en lugar de producto de su mismo ahínco. Poseen gustos de laborar solos o con otros también responsables de alto desempeño.

McClelland considera que estos sujetos son los mejores jefes, pese a que suelen ser exigentes con su personal en el raciocinio que todos son orientados por altos cargos.

2. la exigencia de afiliación: (N-Affil) quiere decir que los seres humanos estamos en la búsqueda de adecuadas relaciones interpersonales con el resto significa que la gente busca buenas relaciones interpersonales con otros. Algunas peculiaridades de los sujetos altos de N-Affil:

- Anhelar gustar y ser aceptados por el resto y presta mucho interés a la interacción individual.
- Se conforman con los modelos de su grupo de trabajo
- Se esmera por realizar y preservar relaciones con una buena cantidad de confianza, seguridad y comprensión mutua.
- Elige la cooperación sobre la rivalidad.
- Se desempeña, mejor en oportunidades de interacción con clientes y en servicio al cliente.

McClelland pensó que una exigencia dura de afiliación se reduce la capacidad de los gerentes para ser objetivos y para la toma de decisiones

3. la exigencia de poder (N-Pow) es usual en los sujetos que les apetece estar a cargo como responsable.

- Estas personas se agrupa en dos tipos: Poder personal y poder institucional.
- -Las personas 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
- Las personas de alto poder gozar de la competencia y de las situaciones orientadas al estatus.
- Mientras que estos sujetos captan sujetos a los papeles de dileccion ellas pueden no elegir la flexibilidad estimada y las habilidades enfocadas a los suejtos, necesarias.

2.2.1.9.3. Enfoque Cognitivo

Por último, el enfoque cognitivo es aquel que señala que lo que la persona cree que ocurrirá, determina lo que realmente sucederá, es decir, que las creencias, opiniones e ideas que la persona tenga sobre sí misma y sus habilidades determinarán el tipo de esfuerzo que realice para ejecutar la tarea. García indica que dentro de esta tendencia se encuentran: Teoría de las expectativas de Vroom.

2.2.1.10. La motivación de logro y sus componentes

- El anhelo de lograr.
- El anhelo de no al error

Como se mencionaba anteriormente el impulso de logro va más alto que otro tipo de motivación, es la evolución en su vista más grande, es la adquisición prospera de todos los logros y objetivos establecidos, es el anhelo por desenvolverse y ampliar a la máxima potencia.

Por tal los sujetos con alta impulsión de logro

- Obvian las actividades complicadas.
- Conocen del establecimiento de objetivos
- Anhela superarse a cada momento.
- Anhela desenvolverse en todas las áreas que les sea posible
- Rebuscar hacer responsable para dar solución a sus conflictos
- Batallan por la meta individual.

2.2.1.11. El género y la motivación de logro

Varias investigaciones en localidades internacionales enseñan que las féminas poseen un impulso de logro mucho menos que los de sexo masculino y se llega a la conclusión a algunas coacciones de la sociedad que los conducen a logros de mucho cuidado y estima mientras que los de sexo masculino se conducen más a logro de existo y poderío. (Garrido y Pérez, 1996, citado en Thornberry, 2003). Mientras tanto hoy en día esa visión que posee las féminas de la dedicación al hogar se han modificado recientemente ya que sus anhelos son los mismos que de los varones.

Las estudiantes son más participes en el salón de clase que los de sexo masculino y en su mayoría al momento de realizar tareas en conjunto, según Thornberry (2013) esto es consecuencia de que las féminas están dominadas a modelos que los de sexo masculino por su lado poseen y los reprimen.

También se conoce que las féminas hacen uso especialmente del lado izquierdo del cerebro lo que permite poseer más comodidad para la expresión. (Conde, 2009).

Por otro lado los objetivos que se establecen los estudiantes son distintos en mención a la especie, mientras que las féminas logran exagerar más su energía, el momento de aclarar su rentabilidad, los masculino imputan mas todos sus intelectos y en ocasiones al azar (Cerezo, 2004). Por lo general no es indispensable se puede evaluar la motivación de logro en gala de la especie ya que los objetivos son distintos.

Hoy en día la rentabilidad académica ha mermado en los centros educativos estatales de todo el País, esto a causa de varios elementos impulsión de logro, estudios del maestro, la infraestructura, poquísima inversión, curriculum mas formados y así son varios los elementos

Las estudiantes son más participes en el salón de clase que los de sexo masculino y en su mayoría al momento de realizar tareas en conjunto, según Thornberry (2013) esto es consecuencia de que las féminas están dominadas a modelos que los de sexo masculino por su lado poseen y los reprimen.

También se conoce que las féminas hacen uso especialmente del lado izquierdo del cerebro lo que permite poseer más comodidad para la expresión. (Conde, 2009).

Por otro lado los objetivos que se establecen los estudiantes son distintos en mención a la especie, mientras que las féminas logran exagerar más su energía, el momento de aclarar su rentabilidad, los masculinos imputan más todos sus intelectos y en ocasiones al azar (Cerezo, 2004). Por lo general no es indispensable se puede evaluar la motivación de logro en gala de la especie ya que los objetivos son distintos.

Hoy en día la rentabilidad académica ha mermado en los centros educativos estatales de todo el País, esto a causa de varios elementos impulsión de logro, estudios del maestro, la infraestructura, poquísima inversión, curriculum más formados y así son varios los elementos

2.2.1.12. ¿Cuáles son las peculiaridades de los sujetos con exigencias de motivación de logro?

- Alcanzan el éxito de manera acelerada.
- Se preocupan de dar solución y lo muestran observando cada circunstancia como un duelo o rivalidad a sobrepasar
- Son sujetos que elude lo habitual, pues se puede decir que los aburre. Su objetivo es conseguir desafíos nuevos que le permitan ir superando obstáculos en forma creativa e innovadora.
- No conciben en el azar, pues es el modo de posibilidad estadística.
- Tienen fe en la energía como mejor amigo como lograr el objetivo.
- Son aptos para afrontar peligros, pero con la cabida en el planeta.
- Son reales de sus intelectos, calibrando y admitiendo las consecuencias al accionar.

2.2.1.13. Podemos fomentar como padres y educadores la motivación de logro en nuestros hijos y/o alumnos? Sí, por supuesto que sí. Cómo?

Propiciando experiencias de éxito a través de la propuesta de actividades acordes a la capacidad de la persona. Con un grado de complejidad moderada con el objeto de que realmente aprenda algo al mismo tiempo que descubre que puede hacerlo. Si son actividades muy fáciles que puede resolver cualquiera no aumentará su capacidad de logro. Tampoco puede ser excesivamente difícil, porque si no la resuelve puede frustrarlo y desmotivarlo y ese no es nuestro objetivo.

- Reforzando en positivo todo esfuerzo y reconocérselo en forma expresa verbalmente.
- Fomentando la automotivación para hacer cosas.
- Respetando sus tiempos de ejecución y alentando a la conclusión de la tarea.
- Fomentando la participación y compromiso en lo que se hace.

2.2.1.14. Motivación de Logro y Necesidad de Autorrealización

Por la importancia que tiene en la sociedad actualmente la formación y selección de una profesión adecuada y la incidencia de la motivación en este proceso, se hace necesario hacer las consideraciones siguientes: el conocimiento de las regularidades esenciales de la motivación efectiva ofrece muchas posibilidades para el perfeccionamiento respecto a la elección de una carrera, pues brinda elementos para efectuar una mejor reorientación del estudiante en las direcciones más significativas y socialmente importantes de la formación y desarrollo de la personalidad.

Así mismo, influye en el desarrollo socioeconómico, por cuanto permite la formación, orientación y ubicación del sujeto en aquellas áreas en las que serán efectivas y la posibilidad de contar con vías para la reorientación motivacional del estudiante en actividades que como tal, está inmerso y hacia las cuales no posee una verdadera inclinación, lográndose así un mejor ajuste a las mismas, lo que contribuye a la elevación de su efectividad.

La situación expuesta, guarda relación con la tesis motivacional de Maslow, citado por Flores (1994), quien establece una clasificación jerárquica de las necesidades en la cual distingue dos niveles de motivos o necesidades que son: a) motivación de déficit o necesidades fisiológicas, de seguridad, afecto y autoestimación; b) motivos de crecimiento (o desarrollo del ser) representados por las cuatro necesidades superiores: información, cosmovisión, estética y autorrealización.

De esta manera, y considerando los planteamientos hechos, se puede decir que la motivación de logro es un aspecto de las posibilidades de autorrealización siendo esta última una meta excepcionalmente alcanzada cuando hay alta necesidad de logro en el individuo.

2.2.1.15. Modelos para fortalecer la motivación de logro

Dentro de estos modelos se encuentran los siguientes:

2.2.1.15.1. Modelo Target Ames (1992)

Investigo la motivación en la autorregulación incorporando el molde de Target que hace referencia a los ambientes los cuales el maestro puede laborar para intervenir en la imaginación de un ambiente de impulsos dentro de los salones de clase así como las tácticas utilizadas para desarrollarlo. Por consiguiente reconoció 6 ambientes que laborándolos daban su apoyo al estudiante para alcanzar un esfuerzo grande.

- La actividad
- La Individualidad
- El agradecimiento
- El trabajo en grupo
- La valoración y la organización del tiempo en aula.
- Las posibilidades del maestro

Para ejecutar en los alumnos el raciocinio y comportamientos distintivos de los individuos especialmente impulsados, menciona que son los maestros a quienes se debe adiestrar primero, lo que incorpora la enseñanza individual de la motivación estudiantil, la instauración de logros realistas, el desenvolvimiento de proyectos duros para realizar los logros y la preparación del progreso hacia el logro.

Más la motivación del alumno se debe desarrollar al contenido estudiantil, incorporando la enseñanza de los impulsos académicos, el raciocinio del impulso para la meta, el desenvolvimiento de la identidad, el establecimiento de logros reales y el suceso de la responsabilidad individual.

Los proyectos para modificar la jurisdicción pretenden incrementar los impulsos mediante las permutaciones de las atribuciones que causan que el estudiante alcance sus éxitos y derrotas, por lo tanto la retroalimentación de su ahínco trae y fortalece los comportamientos a los impulsos.

Las disposiciones hacia el logro derivan rectamente del maestro, quien da apoyo al estudiante a modificar sus costumbres acerca de sus propios alcances y sobre el buen uso del ahínco como transporte para una mejora del impulso, lo que se logra mediante la retroalimentación.

Así mismo el maestro puede tonificar los intelectos de los estudiantes mediante la enseñanza de recientes tácticas.

Según Marina (2011) que esclarece el modelo de los tres anhelos, la que se basa en que el sujeto es impulsado a proceder por tres exigencias, comodidad social, unión social, y el agrandamiento de las eventualidades de accionar. Estas exigencias nombrados anhelos en su modelo lo aclaran del siguiente modo:

- El anhelo de comodidad individual, el sujeto quiere la supervivencia, apartando el llanto y poseedor varias gratificaciones.
- El anhelo de correlacionarse en la sociedad para ser parte del conjunto o se aceptados ya que solo en sociedad el sujeto se puede desenvolverse libremente.
- El anhelo de agrandar las eventualidades de accionar: es aquello que logra: el sujeto.

2.2.1.16. Condiciones que involucran y satisfacen la necesidad de logro

Mc Clelland en 1985 citado en Vargas (2011) señala tres acontecimientos que resultan notables por su debilidad de introducir y satisfacer la necesidad de logro:

- Las actividades que resultan difíciles.
- El rendimiento de una tarea complicada, estimula en quien tiene mayor necesidad de logro un grupo de impulsos emocionales y cognitivos positivos no sociales en aquellos seres humanos de baja necesidad.

Desde el punto de vista emocional o de los sentimientos las actividades relativamente complicadas nos brindan mejores capacidades en las evidencias cultivan de manera positiva las emociones como el orgullo y la satisfacción cognitivamente las actividades que parecen complicadas brindan un campo para un mejor resultado de nivel de capacidades personales.

Mientras mayor sea la necesidad de logro del ser humano, mayor será la propensión respecto a sus capacidades.(Trope 1975 citado en Vargas, 2011 Pag.62)

- **Competencia**

La competencia intrapersonal manifiesta en gran medida la disyuntiva de la toma de riesgos incluidos en los escenarios, quienes presentan Quienes tienen gran menester de logro buscan en general información diagnóstica sobre sus capacidades (Trope, 1975) buscan ocasiones para demostrar sus capacidades para probar sus destrezas, valoran la competencia por sí mismos les atraen tareas que les accede la autoevaluación y gozan las coincidencias que pongan a prueba su

capacidad. La disputa promete con reiteración todos estas cualidades y es por lo general llamativa para quienes poseen mayor exigencias de logro.

- **Habilidades empresariales**

Mc Clelland señala que los que poseen una gran exigencia de logro suelen enseñar un modelo de conducta de empresarios. En esta investigación que llevo a cabo calculo la exigencia de logro en un conjunto de estudiantes y espero en el estudio que ejecuto aprecio la exigencia de logro en un conjunto de estudiantes y espero 14 años para estimar sus alternativas profesionales, donde cada oficio esta clasificada en empresarial y no empresarial, el producto afirmo que la mayor parte de los ejecutivos mantienen mayor exigencia de logro, mientras que la otra parte mostraron baja exigencia de logro no fueron ejecutivos. Las habilidades empresariales recurren a la gran exigencia de logro ya que necesitan tomar riesgos relativos y admitir responsabilidad por el éxito y la derrota individual. Más que la habilidad empresarial los que poseen mayor exigencias de logro se inclinan siempre en oficios que les de retos, responsabilidad individual y rápida retroalimentación del rendimiento. Los que poseen mayor exigencia de logro estiman que dichos aspectos laborales en conjunto definen un modelo de excelencia mejor para el empleador mediante el que se diagnostican mucho mejor las destrezas, habilidades y tasas de mejoría que son las condiciones conocidas para incluir y satisfacer la exigencia de logro

2.2.1.17. Factores de Motivación de Logro Académico y Profesional en los Estudiantes

Un aspecto importante del motivo de logro, lo constituye la motivación para la ejecución académica y profesional del individuo, específicamente del estudiante, puesto que esta tendencia refleja un aspecto fundamental en el logro de la independencia económica, traducida en bienestar material, el estatus social y la autorrealización, hecho que en muchos casos depende de factores económicos y culturales que rodean al individuo, influyendo de manera determinante en su comportamiento hacia el logro.

Respecto a lo señalado, es importante considerar lo expuesto por Ríos (1990), cuando expresa:

Son las diferencias socioeconómicas y culturales de las clases llegadas al poder económico industrial y político y de las clases no acomodadas, que abarca a la mayoría de la población, formada por asalariados; los que determinan la relación entre el nivel de aspiraciones y las expectativas de éxito en el rendimiento académico y personal de los individuos. (p. 39).

Algunos estudios con relación a este aspecto, como el de Amsbury (citado por Flores, 1994), señala que los grupos menos formados se caracterizan por presentar:

- a) bajo nivel de aspiración de los padres respecto a los hijos;
- b) bajo concepto de sí mismo y
- c) depreciación del éxito académico en el grupo de iguales.

Otro estudio, destaca el papel del refuerzo como determinante familiar importante, así Rosen y D'Andrade (1991), en el trabajo sobre el desarrollo de conductas motivacionales

hacia el logro o éxito, señala que las grandes expectativas de logro se derivan de una historia familiar de refuerzo positivo, y por el contrario, las bajas expectativas de éxito son el resultado de una historia familiar de refuerzo negativo. Seguidamente, el autor referido enfatiza en lo siguiente:

Se ha comprobado que el refuerzo social, expresado en el reconocimiento de los padres aprobado en esfuerzo de los hijos en la ejecución de actividades que cumplen expectativas de rendimiento y normas de excelencia, resulta más efectivo si se recibe en una atmósfera de íntima comunicación y afecto" (p. 125).

En concordancia con lo expuesto, el motivo de rendimiento se genera a partir de determinados estudios educativos sustentados por los padres que tienen como propósito estimular la independencia económica del hijo, creando expectativas de rendimiento y normas de excelencia, que proporciona, a través de la conducta de los padres, modelos de identificación congruentes con aquellas características. La aprobación del cumplimiento de estas expectativas supone el refuerzo social que conduce a fijar este estilo de conducta.

2.2.1.18. Necesidades de la motivación de logro según McClelland

A. Necesidad de logro.

La necesidad de logro empuja a los seres humanos a ir más allá de los estándares establecidos al realizar sus actividades y a mejorar sus propias realizaciones. Para la medición en los sujetos, McClelland y cols. Utilizaban las láminas del TAT formulando los aspectos diferenciales de los "achievers". Los sujetos con elevada necesidad de logro prefieren tareas de dificultad intermedia, que ofrezcan una buena

probabilidad de éxito pero también cierta dificultad para que el éxito tenga un significado real. Prefieren tareas con retroalimentación rápida que les permita conocer los resultados de su ejecución y mejorarla y buscan situaciones en las que puedan asumir responsabilidades en la solución de los problemas.

McClelland brinda pruebas indirectas de que la necesidad de logro de los miembros de la organización tiene importancia para el éxito organizacional, el crecimiento económico de las empresas tiene una relación estrecha con los niveles de necesidad de logro de sus miembros.

Algunas críticas se dirigen contra esta teoría señalando que no todos los resultados de las investigaciones confirman los principios postulados por ella y que las medidas utilizadas (TAT) no son adecuadas.

B. Necesidad de Poder

La necesidad de poder es la necesidad de tener influencia sobre los otros y la posibilidad de ejercer control sobre ellos. Los individuos con elevada necesidad de poder prefieren situaciones competitivas y orientadas hacia el estatus y suelen estar más preocupados por ganar prestigio e influencia que por una realización efectiva.

C. Necesidad de afiliación.

Individuos con fuerte necesidad de afiliación tienden a agrandar y a buscar la aceptación de los otros y prefieren las situaciones cooperativas a las competitivas.

McClelland señalan que los directivos efectivos suelen tener una necesidad de poder alta y una necesidad de afiliación baja. Otros autores señalan la dificultad de determinar la causa y el efecto en la relación entre la posición de directivo y la necesidad de poder.

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

Según Murray (1938 citado en De Miguel, 2013, pag.2-3) Las necesidades se refieren a un estado de tensión; cuando se satisface una necesidad se reduce la tensión, además al sujeto le satisface el proceso de reducir la necesidad más que la reducción misma.

Una necesidad origina que la persona organice su percepción guiando al individuo a ver lo que quiere y organiza su acción para hacer lo que sea necesario para satisfacer su necesidad. Podríamos decir que la necesidad activa la motivación que mantendrá esta conducta hasta obtener lo que se necesita.

Murray establece 20 necesidades humanas relacionadas a deseos, emociones y tendencias de las personas, y dentro de estas necesidades se encuentra la necesidad de logro ligada a las demás. La necesidad de logro es definida como activadora del deseo personal de hacer algo difícil, esforzarse, manipularlo, superar obstáculos, superarse a sí mismo y a los demás. Estas necesidades según Murray están van acompañadas de acciones tales como hacer esfuerzos intensos prolongados y repetidos, trabajar por una meta elevada y distante, tener la determinación de ganar, tratar de hacerlo todo bien, estimularse por competir con otros y dejar que la voluntad supere el aburrimiento y la fatiga.

Recordemos que Murray también define la motivación de logro como algo que lleva a una persona a hacer algo aparentemente difícil de manera rápida y efectiva y junto a

Morgan crean el test de apercepción temática que busca generar una medida de la necesidad de logro. Resultado de aplicar esta prueba se concluyó que las personas con motivación de logro alta realizaban tareas de manera perseverante y se planteaban metas distantes que llevaban a cabo de manera tranquila y hasta alegre. (Thornberry, 2003).

2.2.1.20. Clasificación de los motivos

Mc Dougall (citado en Mc Clelland, 1999) hace una clasificación de los motivos intentando entre otras cosas separarlas de las características humanas. Para este psicólogo el motivo es un instinto o propensión, pues su idea radicaba en que ciertos actos o ciertos objetos provocaban de alguna manera una excitación emocional, lo que conduce a actividades orientadas a un objetivo.

- Algunas propensiones (motivos) identificados por Mc Dougall.
- Propensión a la búsqueda de alimento: buscar (y quizá almacenar) comida.
- Propensión a la aversión: rechazar y evitar ciertas sustancias nocivas.
- Propensión al sexo: a cortejarse y aparearse
- Propensión al miedo: a huir, a protegerse en respuesta a violentas impresiones que inflingen dolor o una lesión o amenaza con ellos.
- Propensión a la curiosidad: a explorar lugares y cosas desconocidas
- Propensión protectora y paternal: a alimentar, proteger y abrigar a los pequeños
- Propensión gregaria: a permanecer en compañía de semejantes y, en caso de aislamiento, a buscar esa compañía.
- Propensión de autoafirmación: a dormir, a guiar, a afirmarse sobre los demás o a

exhibirte ante los semejantes.

- Propensión adquisitiva, poseer, defender todo lo que se encuentre útil y atractivo.

De acuerdo a la tabla anterior puede señalarse que cada individuo posee instintos independientes para cosas tales como la autoafirmación, la aversión y los demás elementos que conforman el comportamiento humano. De acuerdo al autor, los instintos no explican la dinámica de la conducta, al reducirla sólo a una lista de etiquetas convenientes. Así, a través de esos estímulos, se adquiere una carga emocional, aperitiva o aversiva, que genera la situación original. La relación motivación y emoción está fuertemente ligada, en opinión de Tomkins (citado en Mc Clelland, 1999) indica que la afectividad promueve la acción denominada motivación y se refiere a dos tipos de señales:

El afecto incrementa la variedad de respuesta consumatoria que servirá para reducir o aumentar la motivación.

El afecto dedica la capacidad de aprendizaje del organismo a encontrar maneras de reducir o de incrementar la motivación. Por ello, de los incentivos emocionales activadores provienen los motivos, esos incentivos son naturales, es decir, innatos y pueden desatar emociones positivas o negativas de acuerdo al grado de afectividad con que éstos se presenten. Desde la perspectiva de Lazarus (2010) menciona que la palabra emoción proviene del latín movere (mover) con el prefijo e, que puede significar mover hacia afuera, sacar fuera de nosotros mismos (ex movere), sugiere que la tendencia a actuar está presente en cada emoción. La emoción por ser un estado complejo del organismo incluye cambios fisiológicos del más amplio carácter como la respiración, secreción glandular, pulso, etc.

2.2.1.21 La motivación de logro y su importancia para el aprendizaje

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

A.- La motivación primaria

La motivación primaria o interna “surge del objeto de estudio mismo, y, según GertSolmecke, (2009) une a la persona con su ambiente, en forma directa, lo cual motiva al estudiante sin intervención pedagógica”(Cofar,1984 citado en). 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”(Ibidem,1987 citado en Vivar, M. 2013). Así, Erez y Zidon 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.” Según Erez y Sidón (1994 citado en Vivar, M. 2013), la meta debería ser demasiado alta para que la

persona la rechace, y es cuando el individuo mismo está convencido que fracasará. Por consiguiente, las tareas deben cumplir con el nivel de la dificultad de una persona y deben ser ni demasiado difíciles ni demasiado fáciles. (Ibidem, 1997 citado en Vivar, M. 2013).

B.- La motivación 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 (Johnmarshall, 1997 citado en Vivar, M. 2013), entre otras. Estas motivaciones de experiencias sociales y emocionales pueden convertirse, con el tiempo, en motivaciones primarias, y es cuando el alumno dice, ya no estudio esta lengua por la maestra o por el aprecio ante sus compañeros, sino por el interés en la materia misma. Algo parecido puede pasar con el método de las recompensas y castigos, dado que el alumno recibe cierto refuerzo a través de las recompensas y, de esta manera, sigue aprendiendo. El castigo es un método más cuestionable, porque personas demasiado sensibles pueden perder el ánimo para estudiar, por falta de autoconfianza; y su único propósito consiste en cumplir con la materia y no por el interés en la misma.

2.2.1.22. Naturaleza de la motivación de logro

“En todo proceso de socialización encontramos que tanto los motivados por el éxito como los motivados por el fracaso obedecen a determinadas prácticas sociales que se originan de las relaciones entre individuos y sociedad. Dentro de estas prácticas sociales existen patrones de conductas que pueden encontrarse en la relación familiar y en la relación del individuo con el resto de la sociedad, ya sean con amigos, extraños o cualquier persona que entre en contacto con la persona.” (Linares, 2011)

Respeto a ello se considera que “una alta motivación es promovida por una educación temprana, basada en autoconfianza y la independencia” (Mc Clelland, Beers; Berglholg y Berlew, citado por Linares, 2011).

En sí el origen principal de la motivación por el logro y la naturaleza de este subyace en las tres necesidades sociales: la necesidad de Motivación por Afiliación; define como: “el establecimiento o restauración de las relaciones afectivas positivas con otra persona o grupos” (Mc Clelland, D., citado por Linares, 2011); la Motivación por Poder se define como: “el control de los medios para influir sobre otras personas” (Veroff; Atkinson; Mc Clelland, citado por Linares 2011) y la necesidad Motivación al Logro, define como: “el proceso de planificación, de esfuerzo hacia el progreso, tratando de hacer algo único, hacerlo de la mejor manera posible, teniendo siempre una relación de competencia con lo ejecutado anteriormente y superando el estándar de excelencia” (Mc Clelland, citado por Linares, 2011).

2.2.1.23. Motivación de logro académico.

La motivación que más importa a esta investigación es la motivación de logro que según McClelland y Atkinson (citado en Thornberry, 2013, p. 198) es aquella que “empuja y dirige la consecución exitosa de forma competitiva, de una meta u objetivo reconocido socialmente”.

Se puede decir, que el alumno se ve entre dos necesidades una la de alcanzar el éxito y la otra la de evitar el fracaso. La motivación de logro aparece en los primeros años de la vida (3 ó 4 años) cuando el niño empieza a participar en juegos y actividades que implican competición y reconoce el resultado de éstas como algo que depende de él, que no tiene que ver con algo externo, pudiendo experimentar satisfacción o vergüenza por su incompetencia (Heckhausen).

2.2.1.24. Motivación de control, efectividad, auto-eficacia o competencia y necesidad de auto determinación.

Una tendencia a creer en la capacidad de controlar el medio es un motivo importante distribuido en todas las culturas. Una alta auto-eficacia se ha asociado a un mejor rendimiento y adaptación en diferentes culturas. La Auto-dirección a nivel individual y la Autonomía cognitiva a nivel colectivo son valores vinculados a la independencia en el pensamiento, decisión y creación. Una creencia sobre sí mismo vinculada a esta motivación es el locus o centro de control interno, que es la creencia en que los refuerzos dependen primariamente de las acciones de la personas, es decir, que el sujeto controla su destino o su vida. El locus de control externo es la creencia sobre sí inversa, es decir, que

los refuerzos no los controla uno mismo, sino son fuerzas externas, como otros poderosos o la suerte y el destino.

Parece razonable pensar que por su valoración de la persona autónoma, así como los individualistas occidentales poseen mayores recursos materiales, mayor movilidad social y mayor control sobre los riesgos, entonces estos valoran y creen más en el control interno, y los colectivistas más en el control externo. Dado que los colectivistas tienden a inhibir sus opiniones y decisiones personales, así como a depender más del grupo y figuras de autoridad, no desarrollarán la creencia que sus refuerzos dependen de sus acciones.

Se ha diferenciado el afrontamiento o control primario, del afrontamiento orientado a adaptar el sujeto al medio, o auto-modificación cognitiva y emocional del sujeto en vistas a adaptarse al medio. Se supone que la primera forma de afrontamiento es más adaptativa y surge antes en el proceso evolutivo. El control primario busca modificar el entorno para adaptarlo a las expectativas, es decir, las personas aumentan sus refuerzos mediante la modificación del medio (otras personas, circunstancias o conductas).

El control secundario busca cambiar los estados subjetivos para adaptarlos al medio, en otros términos, aumenta los refuerzos mediante el acomodo o ajuste con el medio. El control de la situación puede situarse en la persona, como se hace culturalmente en EE.UU., o en las relaciones fuera de la persona, a las que el sujeto debe adaptarse, como se hace en México y Japón. La cultura japonesa refuerza el contacto prolongado entre el niño y la madre, por lo que éste aprende a obtener satisfacciones (en el sueño, el baño, comida y defecación) mediante el ajuste a la relación con los adultos.

La socialización enfatiza el conformismo y las habilidades de adaptarse a los demás y mantener la armonía interpersonal. Desde el punto de vista religioso, el Budismo practicado junto con el Shintoísmo por una mayoría de japoneses, enfatiza el control secundario o adaptación a las fuerzas cósmicas. En el mundo laboral, en particular en el 30% de la fuerza laboral empleada en las grandes compañías japonesas, el apego estable a la empresa y la adaptación a las reglas institucionales y los deseos y órdenes de los superiores son aspectos muy valorados. Al contrario, en la cultura de EE.UU. la autonomía personal del niño, las religiones de salvación individual y el control primario en el mundo laboral es lo más importante para el individuo.

La línea de la motivación intrínseca sugiere que el individuo busca y supera retos, al margen de los refuerzos instrumentales. Se ha mostrado que cuando se recompensan actividades que al sujeto le gustaban en sí mismos (jugar, p.e.), pierden motivación (disminuyen el nivel posterior de actividad), sobre todo si la recompensa es esperada y tangible. También se ha encontrado que cuando el sujeto no elige la tarea, muestra un menor nivel de rendimiento, que cuando elige libremente la tarea a realizar.

Páez et al. (2012) señalaron en síntesis que hay evidencia parcial que confirma que la motivación de control es menor, que domina el control secundario y que la motivación intrínseca se extiende a decisiones de los otros significativos en culturas colectivistas, donde domina supuestamente un concepto interdependiente. Las formas de control primario y la motivación intrínseca limitada a las decisiones individuales caracterizarían a culturas individualistas, donde domina un auto-concepto independiente.

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de investigación

La investigación fue de tipo descriptiva. Es de tipo descriptivo porque se efectuó cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad. Según (Hernández; Fernández & Baptista 2006), buscando describir la motivación de logro de estudiantes de la Institución Educativa “Contralmirante Villar Zorritos”.

La presente investigación fue de nivel cuantitativo. Según Hernández, Fernández y Baptista el nivel descriptivo es usado para la recolección de datos, para poder probar las hipótesis y el análisis estadística.

3.2. Diseño de investigación.

Para la realización de la investigación se utilizó un diseño no experimental, transversal. No experimental porque la investigación se realizó sin manipular deliberadamente la variable y transversal porque los datos serán recolectados en un solo momento y en un tiempo único (Hernández, Fernández, Baplista 2006).

Esquema del diseño no experimental de la investigación

M ----- Xi ----- O1

Dónde:

M = Muestra

Xi = Variable de estudio

O1= Resultados de la medición de la variable

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población.

La población estuvo conformada por 87 estudiantes del quinto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos - Tumbes, 2018.

“Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio”. (JaquelineW, 2010).

Tabla 1

Distribución poblacional de los alumnos (as), según sexo y el año que cursan, del quinto año de secundaria de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos – Tumbes, 2017.

AÑO	SEXO		TOTAL
	FEMENINO	MASCULINO	
5A	17	12	29
5B	16	15	31
5C	15	12	27
Total	48		
	39	87	

Fuente: Dirección de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos

3.3.2. 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 a 87 estudiantes del quinto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos - tumbes, 2018.

Criterios de Inclusión:

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

Criterios de exclusión:

- Estudiantes que no contesten la totalidad de los ítems.
- Estudiantes que no se encuentren matriculados.
- Estudiantes que no asistan al día de la evaluación
- Estudiantes que tengan dificultades físicas o mentales que les impida contestar correctamente la prueba.

3.4. Definición y operacionalización de las variables.

4.4.1. Motivación de logro.

Definición conceptual (D.C): 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).

Definición operacional (D.O): La motivación de logro será evaluado a través de una escala que considera las siguientes dimensiones: Logro.

variabe	dimensiones	indicadores	Valores o categorias	Tipo de varibale	Escala de medicion
Motivacion de logro	Afilicacion	Suma de los puntajes directos de las dmensiones o categorias	Muy alto 101 -108	Cualitativa	Ordinal
			Alto 83 – 100		
	Poder		Tendencia a alto 65 – 82		
	logro		Tendencia bajo 47 – 64		
			Bajo 29 – 46		
			Muy bajo 1 - 28		

3.5.Técnicas e Instrumentos

3.5.1. Técnicas:

Se empleó la técnica de la encuesta.

3.5.2. Instrumento:

El instrumento utilizado fue:

- ✓ Escala de Motivación de logro M-L-1996

3.5.2.1.Ficha técnica:

Autor : Dr. Luis Vicuña Peri.

Año : 1996.

Procedencia : Lima - Perú.

Administración: Colectiva e individual.

Duración : 20 minutos (aproximadamente).

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

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).

II. 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.

III. 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.

Tabla I: De correlaciones escalar, y escalas Test total de la Escala de Motivación. M – L-

96

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

IV.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

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 Acta consolidada de evaluación integral del nivel de educación secundaria.

La institución educativa proporciono el consolidado de evaluaciones de los cuatro bimestres del año académico 2015. De este documento, se extrajo el promedio final de los alumnos.

3.6.Plan de análisis.

A partir de los datos obtenidos Para el procesamiento de la información, los datos serán tabulados en una matriz utilizando el programa Microsoft Office Word / Excel 2010 y el software estadístico SPSS versión 22.

El análisis de los datos se realizara por medio de análisis estadísticos descriptivos como son el uso de tablas de distribución de frecuencia y porcentuales. Para establecer la

descripción de la variable Motivación de logro, se aplicara la prueba estadística de Tau- c de Kendall; considerando significancia estadística si $p < 0,05$. Lo cual significara trabajar con un 95% de confianza y 5 % de error.

3.7.Principios éticos.

El presente trabajo de investigación se llevó a cabo en la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos – Tumbes. Cumplió con los principios básicos de la ética en investigación como el principio de beneficencia, de respeto a la dignidad humana. Los resultados obtenidos fueron manejados por el evaluador y se mantuvo el anonimato de los participantes que son los estudiantes de dicha institución.

Destacamos que los datos no fueron ni serán utilizados en beneficio propio o de algunas entidades privadas que de una u otra manera perjudiquen la integridad moral y psicológica de los usuarios en estudio. El estudio cumple con los principios básicos de la ética en investigación como el principio de beneficencia, de respeto a la dignidad humana ya que se brindó información a los estudiantes para que con conocimiento decidieran su participación voluntaria en la investigación, la que fue refrendada a través del consentimiento informado; principio de justicia y de derecho a la intimidad porque su información privada no fue compartida con otras personas sino manejada únicamente por el investigador tal como consta en el consentimiento informado.

Es importante recalcar que no se presentarán evidencias como videos, audios o fotografías del estudio, ya que se mantuvo el anonimato de los usuarios en lo cual no fue necesario

en tomar fotos a los alumnos, ya que ellos consideraban que esto ponía en riesgo en cierta manera la confidencialidad de los alumnos y de la propia institución.

3.8. Matriz de consistencia

PROBLEMA	VARIABLE	INDICADORES	OBJETIVOS	METODOLOGÍA	TÉCNICA
¿Cuál es la motivación de logro de los estudiantes del quinto año de secundaria de la Institución Educativa “Contralmirante Villar Zorritos” –	La motivación de logro	Afilación Poder Logro	OBJETIVO GENERAL	TIPO DE INVESTIGACIÓN	Encuesta
			Determinar la motivación de logro en los estudiantes del quinto grado de secundaria de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos Tumbes _ 2017.	Descriptiva de nivel cuantitativo	INSTRUMENTO
			OBJETIVOS ESPECÍFICOS	DISEÑO	Escala de motivación de logro
			Identificar el nivel de la dimensión afiliación de la motivación de logro en los	No experimental, transversal	
POBLACIÓN					

<p>Tumbes, 2017?</p>		<p>estudiantes del Quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Contralmirante Villar Zorritos” - Tumbes, 2017.</p> <p>Identificar el nivel de la dimensión poder de la motivación de logro en los estudiantes del Quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Contralmirante Villar Zorritos” - Tumbes, 2017.</p> <p>Identificar el nivel de la dimensión logro de la motivación de logro en los estudiantes del Quinto grado de secundaria de La Institución Educativa “Contralmirante Villar Zorritos” – Tumbes, 2017.</p>	<p>La población estará constituida por 87 alumnos de ambos sexos, de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos Tumbes _ 2017.</p> <hr/> <p>MUESTRA</p> <hr/> <p>Se obtendrá mediante el muestreo probabilístico. Población = muestra.</p>
--------------------------	--	--	--

IV. Resultados

4.1. Resultados de la investigación

Tabla II

El nivel de motivación de logro de los estudiantes del quinto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos – Tumbes, 2018.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)				
PARA LOGRO				
NIVEL	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
MUY ALTO	101 - 108	6	2	2%
ALTO	83 - 100	5	16	18%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	49	56%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	18	21%
BAJO	29 - 46	2	2	2%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
TOTAL			87	100%

Fuente: Zapata, K. *Motivación de logro en los estudiantes del quinto año de secundaria de la institución educativa contralmirante villar zorritos – Tumbes, 2017*

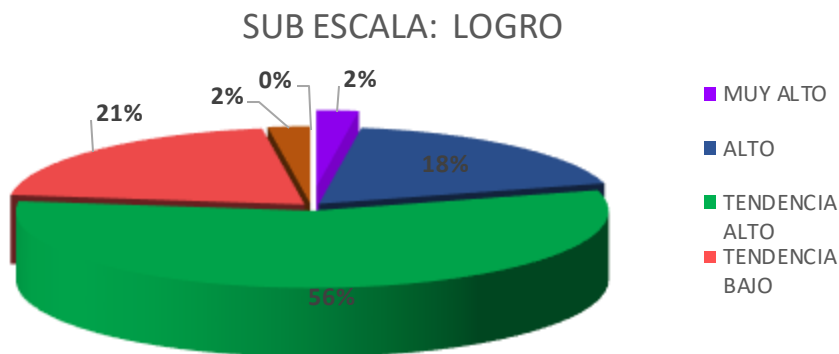


Figura 01: Gráfico circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro de los estudiantes del quinto de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.

Fuente: Tabla 2

En la tabla 2 y figura 01 se observa que el 21% de los estudiantes se encuentran ubicados en el nivel bajo de motivación de logro, el 56% en el nivel tendencia alto, el 2% en el nivel muy alto, el 18% en el nivel alto, el 2% en el nivel muy bajo.

Tabla 3

Nivel de motivación de logro en la dimensión filiación de los estudiantes del quinto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)					
NIVEL	PTJE,	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	
MUY ALTO	101 - 108	6	2	2%	
ALTO	83 - 100	5	14	16%	
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	53	61%	
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	18	21%	
BAJO	29 - 46	2	0	0%	
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%	
TOTAL			87	100%	

Fuente: Zapata, K. *Motivación de logro en los estudiantes del quinto año de secundaria de la institución educativa contralmirante villar zorritos – Tumbes, 2017.*

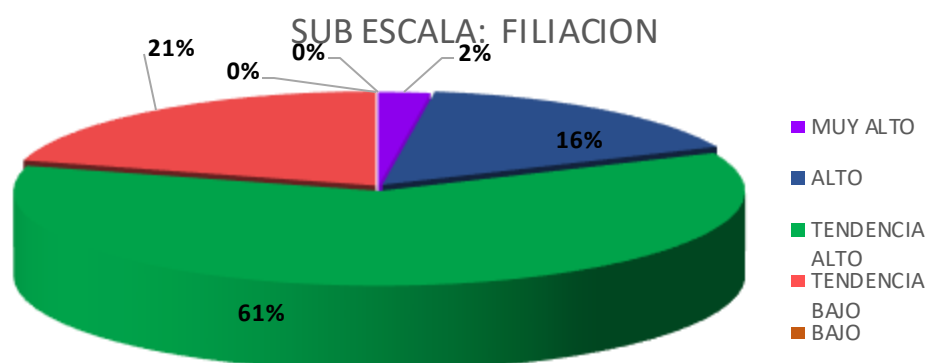


Figura 02: Gráfico circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en dimensión filiación de los estudiantes del quinto de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.

Fuente: Tabla 3

En la tabla 3 y figura 2 se observa que el 61% de los estudiantes se encuentran ubicados en un nivel de tendencia alto de motivación de logro en la dimensión afiliación, el 21 % se ubican en un nivel de tendencia bajo, el 16% en un nivel alto y el 2% en el nivel alto.

Tabla IV

Nivel de motivación de logro en la dimensión poder de los estudiantes del quinto año de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)

PARA PODER				
NIVEL	PTJE	CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY ALTO	101 - 108	6	2	2%
ALTO	83 - 100	5	13	15%
TENDENCIA ALTO	65 - 82	4	44	51%
TENDENCIA BAJO	47 - 64	3	26	30%
BAJO	29 - 46	2	2	2%
MUY BAJO	18 - 28	1	0	0%
TOTAL			87	100%

Fuente: Zapata, K. *Motivación de logro en los estudiantes del quinto año de secundaria de la institución educativa contralmirante villar zorritos – Tumbes, 2017.*

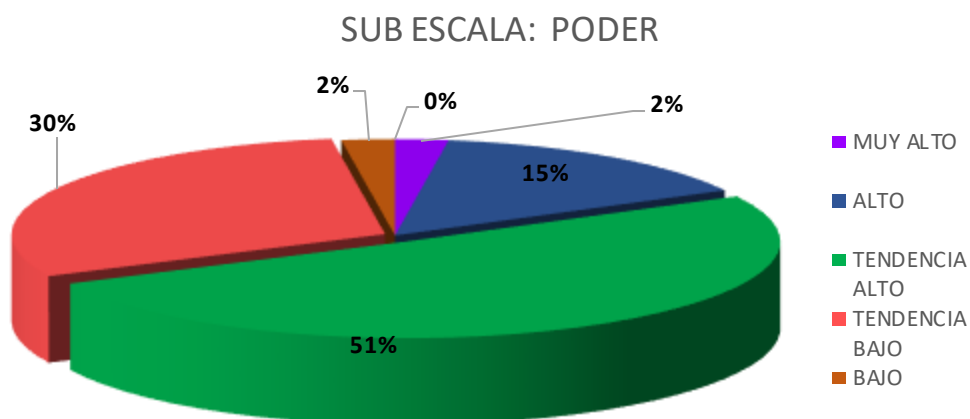


Figura 03: Gráfico circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en dimensión poder de los estudiantes del quinto de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes 2017

Fuente: Tabla IV

En la tabla 4 y figura 3 se observa que el 2% de los estudiantes se encuentran ubicados en el nivel bajo en la dimensión poder de motivación de logro, el 51% en el nivel tendencia alto, el 30% en el nivel tendencia bajo, el 2% en el nivel alto y el 2% en el nivel muy bajo.

4.2. Análisis de los resultados

Según mi investigación en base a los resultados obtenidos se ajustaron al análisis correspondiente de los objetivos específicos. Los resultados determinaron que el nivel de motivación de logro de los estudiantes del quinto grado de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos, se ubican con un 56% en el nivel tendencia alto de motivación de logro, semejante a lo investigado por Del Valle (2015) quien en su investigación estableció el nivel de motivación al logro del grupo de docentes de 1er. Y 4to. Año, que estudian en la Universidad Rafael Landívar la carrera de Licenciatura en Educación Inicial y Preprimaria cuyo resultado fue nivel medio lo cual concluyo que estos estudiantes se encuentran medianamente motivados para tener éxito y alcanzar metas que ellos consideran importantes en relación a su desempeño académico y el de sus objetivos profesionales

En el segundo objetivo específico correspondiente a la dimensión afiliación los estudiantes, del quinto grado de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos se ubican en el nivel tendencia alto de motivación de logro, lo cual coincide a lo estudiado por Rujel (2014) quien concluyo que no existe relación significativa entre la motivación de logro y el rendimiento académico promedio en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la Institución Educativa “Juan Velasco Alvarado” del caserío La Palma del distrito de Papayal – Tumbes, en el año 2014 lo cual manifiesta se de en forma directa por los padres, la escuela y los compañeros, de una manera indirecta por los medios de comunicación y la cultura local

Por ultimo en la dimensión poder del nivel de motivación de logro de los estudiantes del quinto grado de secundaria de la institución educativa Contralmirante Villar Zorritos,

se ubican en el nivel tendencia alto con un 51% lo cual coincide con lo encontrado por Franco (2018), quien en su investigación con respecto al nivel de motivación de logro, el 45.7 % de los docentes se ubican en un nivel medio, y con respecto al nivel de satisfacción vital, el 47.1 % de los docentes se ubican en un nivel satisfecho.

VI. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Comunicar los resultados del presente estudio de investigación al director de la Institución Educativa Contralmirante Villar Zorritos- Tumbes para que se impulsen proyectos participativos en pro de mejorar de sus miembros y por ende mejorar la calidad de vida de nuestras familias Tumbesinas y que desde ya se realicen planes de acciones a ejecutar.

El 21% de los estudiantes se encuentran ubicados en el nivel bajo de motivación de logro, el 56% en el nivel tendencia alto, el 2% en el nivel muy alto, el 18% en el nivel alto, el 2% en el nivel muy bajo.

En la dimensión afiliación el 61% de los estudiantes se encuentran ubicados en un nivel de tendencia alto de motivación de logro, el 21 % se ubican en un nivel de tendencia bajo, el 16% en un nivel alto y el 2% en el nivel alto.

En la dimensión poder el 2% de los estudiantes se encuentran ubicados en el nivel bajo en la dimensión poder de motivación de logro, el 51% en el nivel tendencia alto, el 30% en el nivel tendencia bajo, el 2% en el nivel alto y el 2% en el nivel muy bajo.

Recomendaciones

Fomentar la práctica de los valores entre los escolares mediante la realización de charlas y programas educativos.

Fomentar el desarrollo de estrategias cognitivas, autocontrol, motivacional, autoestima, autorregulación personal en los estudiantes, fortaleciendo la motivación de logro en las diferentes áreas, horas de tutoría.

Llevar al aula información sobre el mundo real, que trate aspectos laborales y académicos de interés para los estudiantes.

Personalizar el trato con el alumno, dedicarle un tiempo exclusivo para hablar con él sobre temas académicos o extraescolares.

Proponer trabajos en grupo para favorecer que se ayuden entre sí y aprendan a valorar la labor conjunta de un equipo.

Los profesores pueden utilizar estrategias de motivación intrínseca y extrínseca para ayudar a los estudiantes a ver el valor de la enseñanza que proporcionan los docentes.

Se sugiere implementar una Guía Motivacional para docentes, con la finalidad de mantener la motivación al logro en niveles altos y los docentes proyecten sus metas y competencias. Evaluar constantemente la guía a través de una encuesta para conocer la utilidad y dar validación a los objetivos de la misma.

Seguir preparando y desarrollar estrategias novedosas que los lleven al logro y satisfacción personal y laboral.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alegría, K. (2009). Logoterapia y Motivación en Adolescentes. Tesis inédita, Universidad Rafael Landívar. Guatemala.
- Rinaudo, M., Chiecher, A., y Donolo, D., (2003). Motivación y uso de estrategias en estudiantes universitarios. Su evaluación a partir del Motivated Strategies Learning Questionnaire.
- Carrillo, M., Padilla, J., Rosero, T. y Villagómez, M. (2009). La motivación de logro. Revista Alteridad. No. 4. Universidad Politécnica Salesiana. Ecuador.
Disponible en:
http://alteridad.ups.edu.ec/documents/1999102/3560516/v4n7_editorial_Padilla_Villagomez_Carrillo.pdf
- Colmenares, M. y Delgado F. (2008). La correlación
- Alvarado, M. y Aguilar, A. (2013) Estudio de la motivación laboral en los trabajadores del grupo kozue en la ciudad de Iquitos - 2013 (tesis para para optar el grado académico de magíster en gestión empresarial) Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, Iquitos-Perú.
- Angulo R (2008) Relación de la motivación y satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM (tesis de maestría) Universidad Nacional Mayor De San Marcos, Lima-Perú.
- Astorga H, y Ojeda C (2009) La motivación de logro y expectativas de vida en estudiantes de la licenciatura en psicología educativa de la U.P.N. (tesis para optar el grado de licenciatura en psicología educativa) Universidad Pedagógica Nacional, Ajusco-México.

- García, A. (2014) Relación entre la autoestima y la motivación de logro en los estudiantes de la academia preuniversitaria “Alfred Nobel” (Tesis para obtener el título de Licenciado en Psicología), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Tumbes – Perú.
- Gomero, J. (2011) La motivación y su relación con el rendimiento académico de los estudiantes del primer y segundo ciclo de la escuela académica profesional de ingeniería civil de la universidad nacional José Faustino Sánchez Carrión (Tesis para optar por el grado de magister) Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huacho–Perú.
- Heckhausen, H. (1984). La anatomía de la motivación. Orlando, FL: Academic Pres
- Iremas (2009) Tipos y niveles de investigación. Scridb. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/97318021/Tipos-y-Niveles-de-Investigacion-Cientifica>
- Jaqueline W (Julio 2010) Metodología de la investigación. Recuperado de <http://blogspot.pe>
- Linares, J (2011) Estudio de la motivación al logro en los estudiantes de la escuela de bibliotecología y archivología de la UCV (Tesis para optar al título de Licenciado en Bibliotecología) Universidad Central de Venezuela, Venezuela.
- Morales, L (2011) “Familia, motivación y rendimiento académico de los estudiantes de Chimbote cuyos padres trabajan en el extranjero, 2011”. Revista científica in crescendo Artículo, Vol. 3, Núm. 2 pp.225-238. Recuperado de: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increcendo/article/view/112/76>

- Orellana, L. (2015). "Relación entre liderazgo y la motivación al logro de los estudiantes que participan en alguna agrupación estudiantil de las facultades de ingeniería, humanidades, ciencias jurídicas y sociales y ciencias económicas y empresariales" (tesis de posgrado). Universidad Rafael Landívar, Guatemala de la Sunción.
- Osorio, S. (2014) "La motivación de logro en los estudiantes de los cursos de proyectos arquitectónicos de la licenciatura en arquitectura de la Universidad Rafael Landívar". (tesis de posgrado) Universidad Rafael Landívar. Guatemala de la Sunción.
- Reeve, J. (1994). Motivación y emoción. Madrid, Madrid: McGrawHill.
- Regalado, E. (2015). "Relación entre Motivación de logro y Rendimiento Académico en la Asignatura de Actividades Prácticas (tecnología) en los Estudiantes de Séptimo, Octavo y Noveno Grado del Instituto Departamental San José de la Ciudad de el Progreso, Yoro, Honduras (tesis para maestría). Universidad Rafael Landívar, Guatemala de la Sunción
- Rujel, Y. (2014). Relación entre la motivación de logro y el rendimiento académico en los estudiantes de tercero, cuarto y quinto año del nivel secundario de la institución educativa "Juan Velasco Alvarado" del caserío la palma del distrito de papayal – Tumbes en el año 2014 (tesis de posgrado). Universidad Católica "Los Ángeles de Chimbote", Tumbes-Perú
- Tirado, P. (2007) Motivación para el logro y patrones clínicos de personalidad en alumnos universitarios ingresantes. Revista de Psicología. Presentación anual ISSN 1990-6757.
- Vargas, M. (2012) La motivación de logro en emprendedores de negocios

culturales de la ciudad de Huamanga-Ayacucho (en su Tesis para optar el Título de Licenciado en Educación). Pontificia Universidad Católica del Perú, Huamanga-Ayacucho.

- Vivar, M. (2013) La motivación para el aprendizaje y su relación con el rendimiento académico en el área de inglés de los estudiantes del primer grado de educación secundaria (tesis de maestría). Universidad de Piura, Piura-Perú.

ANEXOS

ANEXO 1

ESCALA DE MOTIVACIÓN DE LOGRO

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:

Equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO

Equivale a MUY EN DESACUERDO

Equivale a EN DESACUERDO

Equivale a DE ACUERDO

Equivale a MUY DE ACUERDO

Equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

		DESACUERDO			DE ACUERDO		
		1	2	3	4	5	6
1	Cuando estoy con mi padres						
a.	Hago lo necesario por complacerlos						
b.	Cuestiona lo que parece inapropiado						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
2	En casa						
a.	Apoyo en la consecución de algún objetivo						
b.	Soy el que da temas a las ideas						
c.	Soy el que 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 que trabajar en grupo						
a.	Acomodo mi ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos						
b.	Destruyo sus armas 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 trabajo de los demás						
c.	Ordeno para evitar errores						
6.	Si el trabajo dependiera de mi						
a.	Elegiría a asesores con mucho talento						
b.	Determinaría las formas y normas del trabajo						

c.	O para evitar errores						
7.	Mis 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 miro como modelos						
b.	Censuro las bromas que no me parecen.						
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas						
9.	Cuando mis amigos están con sus amigos						
a.	Busco la aceptación de los demás						
b.	Orienta el tema de conversación						
c.	Los selecciono según me parezca						
10.	Con el sexo opuesto						
a.	Busco la forma de controlar la situación.						
b.	Tienen la forma de orientar la situación						
c.	Soy simpático si me interesa						
11.	El sexo opuesto						
a.	Es un mérito para consolidar la identidad sexual						
b.	Sirve para comprobar la eficacia perspectiva.						
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 por obtener mayor docilidad.						
13.	Respecto a mis vecinos						
a.	Busco los lugares donde se reúnen						
b.	Decido que deben hacer para mejorar algo						
c.	Les ayudo siempre que obtenga un 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 2

VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

DESCRIPCIÓN DE LA ESCALA DE MOTIVACIÓN M – L 1996

AUTOR	: Dr. Luis Alberto Vicuña Peri
COLABORADORES	: P ^{re} . Héctor Manuel Hernández Valz; Rune Arauco Mengoni.
AÑO	: 1996
PROCEDENCIA	: Lima – Perú
ADMINISTRACIÓN	: 20 Minutos (aprox.)
OBJETIVO	: Explorar la motivación de Logro, Afiliación y Poder en jóvenes y adultos. Basado en la teoría sobre las motivaciones de McClelland, D.C.
TIPO DE ÍTEM	: Enunciados de situaciones estructuradas acompañadas por tres alternativas de respuesta obligada. Cada alternativa identifica un tipo de motivación cuyas respuestas van en una escala de seis grados que van desde el definitivamente en desacuerdo (grado 1), hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).
ADMINISTRACIÓN	: Es necesario poner énfasis en las instrucciones de cómo debe responder el examinado, debe quedar claro que deberá contestar a cada una de las alternativas de cada situación estructurada.
VALIDEZ	: La demostración si las escalas cumplen con su propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces, y por la validez de constructo. Para la validez de contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de las organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis solo las 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 componentes 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 Nro. 01 De Correlaciones Escalar, y Escalas Test Total de la Escala de Motivación
M - I - 96

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

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

CALIFICACIÓN : El computo de las puntuaciones es muy práctica, 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 SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa «A»

-Para PODER, sume los valores SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa «B».

-Para LOGRO, sume los valores a SÓLO de las respuestas correspondientes a la alternativa «C».

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

Tabla Nro. 2 De Conversión de Puntuaciones Directas a Categorías de Motivación

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 A. Vicuña P., Hector M. Hernández V., Jorge Luna A., Rolando Solís N., Rune Arauco M.

«Disposiciones Psicológicas y Expectativas del estudiante universitario para la formación de empresas y el rol gerencial». Instituto de Investigaciones Psicológicas 1997. Dr. Luis A. Vicuña P., Hector M. Hernández V., Mildred T. Paredes T., Rolando Solís N., Jhonan Pecho G.

