



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

ESCUELA PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ESTUDIANTES DE
TERCER AÑO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA REPÚBLICA DEL PERÚ – TUMBES, 2018.**

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

AUTORA:

GARCIA ZAPATA JANET MILAGRITOS

ORCID: 0000-0001-9136-6996

ASESOR:

SAAVEDRA LOPEZ MIGUEL ANGEL

ORCID: 0000-0001-5747-8468

Tumbes – Perú

2021

EQUIPO DE TRABAJO

AUTORA

Garcia Zapata Janet Milagritos

ORCID: 0000-0001-5747-8468

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

ASESOR

Saavedra López Miguel Angel

ORCID: 0000-0003-4913-933X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias de la
Salud, Escuela Profesional de Psicología, Tumbes, Perú

JURADO

Bravo Barreto Elizabeth Edelmira

ORCID: 0000-0004-2466-6867

Coronado Zapata Carlos Alberto

ORCID: 0000-0003-3526-8069

Reto Otero de Arredondo Narcisa Elizabeth

ORCID: 0000-0002-8107-1657

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Elizabeth Edelmira Bravo Barreto

Presidente

Mgtr. Carlos Alberto Coronado Zapata

Miembro

Mgtr. Narcisa Reto Otero de Arredondo

Miembro

Mgtr. Miguel Angel Saavedra López

Asesor

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más cordial agradecimiento a mi asesor Mgr. Miguel Ángel Saavedra López, por su apoyo incondicional, ya que gracias a su guía y conocimientos fue posible realizar la presente investigación.

DEDICATORIA

A mis padres y hermanas ya que gracias a su apoyo incondicional de ellos he podido llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional y culminar venciendo todo tipo de obstáculos

RESUMEN

La investigación que a continuación presento plantea como enunciado: ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018?, tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018. La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, diseño no experimental transversal. La población muestral estuvo constituida por 130 estudiantes, aplicándose la escala de motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri, los datos recolectados fueron tabulados en una matriz utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010. Los resultados obtenidos fueron que, el 45% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión filiación, el 48% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión poder y el 58% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión logro. Concluyendo que el mayor porcentaje equivalente al 36% de los estudiantes se ubica en el nivel tendencia alto de motivación de logro.

Palabras clave: estudiantes, logro, motivación, institución educativa.

ABSTRACT

The research that I present below raises as a statement: What is the level of achievement motivation in third year high school students of the Republic of Peru Educational Institution - Tumbes, 2018? Its general objective was to determine the level of achievement motivation in third year high school students of the Republic of Peru Educational Institution - Tumbes, 2018. The methodology used was quantitative, descriptive level, non-experimental cross-sectional design. The sample population consisted of 130 students, applying the achievement motivation scale of Luis Alberto Vicuña Peri, the data collected were tabulated in a matrix using the computer program Microsoft Excel 2010. The results obtained were that, 45% of the students are at the high trend level of the affiliation dimension, 48% of the students are at the high trend level of the power dimension and 58% of the students are at the high trend level of the achievement dimension. Concluding that the highest percentage equivalent to 36% of the students is located in the high trend level of achievement motivation.

Keywords: students, achievement, motivation, educational institution.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Pág.

EQUIPO DE TRABAJO

JURADO EVALUADOR DE TESIS ÍNDICE DE CONTENIDOS

AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	xi
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	42
III . METODOLOGÍA.....	42
3.1 Diseño de la investigación.....	42
3.2 Población y muestra.....	43
3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	44
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	45
3.5 Plan de análisis.....	48
3.6 Matriz de consistencia.....	49
3.7 Principios éticos.....	50
IV. RESULTADOS.....	52
4.1. Resultados.....	53
4.2. Análisis de resultados.....	57
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	60
5.1 Conclusiones.....	60
Aspectos complementarios.....	61
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	62
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1.....	43
Distribución poblacional en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.	
Tabla 2.....	53
Conversión de Puntuación Directas de Motivación.	
Tabla 3.....	54
Nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018	
Tabla 4.....	55
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión de filiación de la motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018	
Tabla 5.....	56
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión de poder de la motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.	
Tabla 6.....	57
Distribución de frecuencia y porcentaje de la dimensión logro de la motivación de logro e en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.	

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Diagrama circular de la distribución porcentual de la motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.....	54
Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión de filiación de la motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.....	55
Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión de poder de la motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.....	56
Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual de la dimensión logro de la motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.....	57

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio procede de la línea de investigación “Variables psicológicas asociadas a la pobreza material de los pobladores de los asentamientos humanos”. La motivación de logro es de vital importancia en la enseñanza aprendizaje de los estudiantes y en su vida en general; y como tal, es necesaria que sea aplicada en las aulas para así adoptar y mejorar el desempeño escolar.

Según Mc Clelland (citado por Apolo, 2017) la motivación de logro es un proceso de planteamiento y un esfuerzo hacia el progreso y la excelencia, tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una elección comparativa con lo ejecutado anteriormente, derivando satisfacción en realizar las cosas siempre mejores. Ambas definiciones cobran una importancia a la hora de razonar cuanto se trabaja en aulas sobre la motivación al logro de competencias y capacidades que deben lograr los estudiantes para que alcancen un buen rendimiento académico que les sea provechoso en su presente y futuro.

Para Zevallos (2016) el proceso motivacional es de suma importancia, ya que la activación de ésta provoca en el individuo el funcionamiento de conductas positivas y necesarias, así mismo le permite al estudiante tomar conciencia de que hay actividades por las cuales debe esforzarse sin que exista una recompensa a cambio, presentándose la necesidad de satisfacer aquellas metas que se perciben significativas.

En nuestro país, en la mayoría de las instituciones educativas, se suele encontrar a estudiantes desmotivados o con un reducido interés por el aprendizaje y el estudio.

Y esta situación se debe a diversos factores internos y externos. Las estadísticas del INEI, (citado por Imán, 2018, p. 2) muestran que esta actitud desmotivacional es un problema regional y nacional, y que para esto es fundamental determinar las fuentes que acarrearán a los alumnos a perder el interés en sus estudios lo que conlleva a la deserción escolar. Por lo tanto, la motivación es importante para el ámbito educativo por su relación con el aprendizaje, porque se asume que este ocurre mediante un proceso activo, que supone un esfuerzo con un propósito orientado a la obtención de resultados planeados, de lo cual se deriva el concepto de motivación de logro.

Cabe mencionar que la motivación debe ser entendida como pieza fundamental para el desarrollo de todos los seres humanos ya que es lo que nos impulsa a cumplir nuestros objetivos y consecuentemente cualquiera de nuestras metas sin importarnos cuán grandes sean los obstáculos; sin embargo, los estudiantes de la Institución Educativa República del Perú presentan una alta desmotivación, los tutores y maestros manifiestan que la disfuncionalidad familiar, la falta de apoyo moral e incluso económico han ocasionado que los estudiantes evidencien bajas calificaciones, conductas inapropiadas, desinterés de superación no solo a nivel personal, sino también profesional teniendo como secuela la deserción escolar.

Por lo antes expuesto se propone presentar el siguiente enunciado: ¿Cuál es el nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018? En base a ello el objetivo general es: Determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018. Así mismo, se responde con los presentes objetivos específicos: 1. Describir el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación en los estudiantes de tercer año de

secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018, 2. Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018, 3. Identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018. Se considera importante y fundamental la realización de la presente investigación, ya que tiene como finalidad brindar información acorde a la variable en estudio, por otro lado, no solo ayudará a identificar el nivel de motivación de logro en sus dimensiones afiliación, poder y logro de estudiantes de nivel secundario, sino que también, desde el punto de vista teórico, recopiló y sistematizó los sustentos teóricos, que guiaran a futuras investigaciones, proporcionándoles información precisa y veras, que amplié y aclare sus resultados y recomendaciones. Por ello es pertinente y relevante.

La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, diseño no experimental transversal. La población muestral estuvo constituida por 130 estudiantes, aplicándose la escala de motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Peri, los datos recolectados fueron tabulados en una matriz utilizando el programa informático Microsoft Excel 2010. Los resultados obtenidos fueron que, el 45% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión filiación, el 48% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión poder y el 58% de los estudiantes se encuentran en el nivel tendencia alto de la dimensión logro. Concluyendo que el mayor porcentaje equivalente al 36% de los estudiantes se ubica en el nivel tendencia alto de motivación de logro.

A continuación, se detalla la estructura de la presente investigación capítulo I: ubicamos la introducción, compuesta por el enunciado, objetivos tanto general como los específicos y la justificación de la investigación. En el capítulo II encontramos los antecedentes y bases teóricas. En el capítulo III ubicamos las hipótesis y en el capítulo IV se planteó la metodología. En el capítulo V se muestran los resultados y discusión. Mientras tanto el capítulo VI evidencia las conclusiones. Se concluye con los aspectos complementarios, así como también con la utilización de las referencias bibliográficas según las normas APA y anexos.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Izaguirre (2017) en España presentó la investigación "Relación entre motivación de logro y rendimiento académico de los estudiantes de octavo del Instituto Tecnológico Santa Elizabeth, de La Ciudad de El Progreso, Yoro, Honduras C.A." tuvo como objetivo general, Establecer la relación entre motivación de logro y rendimiento académico de los estudiantes de octavo del Instituto Tecnológico Santa Elizabeth, el Progreso departamento de Yoro, Honduras. La investigación se realizó con una población de 36 sujetos, de ambos sexos, entre las edades de 14-15 años. Para la recolección de la información del presente estudio se utilizó la escala de motivación de logro de Morales (2013), la cual consta de 16 preguntas. Dicha escala se responde de acuerdo a cuatro opciones que van de Totalmente de acuerdo a Totalmente en desacuerdo. Para establecer el rendimiento académico se tomaron los resultados de cada estudiante del primer periodo del ciclo escolar 2017. Para el análisis estadístico, se usó el coeficiente de correlación de Pearson el cual indicó que no existe correlación estadísticamente significativa al nivel 0.05 entre ambas variables ya que ninguna de las variables de estudio presenta una puntuación igual o mayor al r-crítico para 36 sujetos 0.334. Por lo tanto, no existe relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la población de estudio. Con los resultados hubo dos conclusiones sobresalientes. Se evidenció que el nivel de motivación de logro que poseen los estudiantes está por arriba del 65%, lo que indica un nivel bueno. Se encontró que el 75% de los estudiantes obtuvieron un promedio aceptable para la aprobación de sus asignaturas en el I período. Finalmente, se recomendó a la institución, socializar los resultados de esta

investigación con la directiva docente, con el fin de ir mejorando cada día el proceso de enseñanza aprendizajes de los estudiantes.

García (2016) realizó su investigación titulada “la motivación de logro mejora el rendimiento académico”, este estudio tiene como objetivo determinar si la motivación de logro mejora el rendimiento académico. En su método se realizó durante el curso académico 2013-14, a través del proyecto de innovación docente “ReiDoCrea” de la Universidad de Granada. Los participantes ($N=62$, $M=22.7$, $SD=6.6$), estudiantes de la Facultad de Ciencias del Trabajo, se adscribieron voluntariamente al Grupo Experimental ($n=30$) o al Grupo Control ($n=32$). El grupo experimental participó en el proyecto, mientras que el grupo control no participó; los instrumentos utilizados fueron dos pruebas objetivas (pre y post) del programa de evaluación académica. Encontramos que la motivación de competencias y de logro es importante para desarrollar y mejorar el rendimiento académico, ya que en el proceso estadístico se encontró que la motivación de logro influye positivamente en el rendimiento, recomendando en esta investigación proyectos de innovación docente para la motivación de logro en los estudiantes y así desarrollar el pensamiento creativo.

Villanueva (2018) en Colombia llevó a cabo la investigación titulada “Motivación en estudiantes de grado quinto de una institución educativa de la ciudad de Villavicencio”, tuvo como objetivo general determinar la motivación en estudiantes de grado quinto de una institución educativa de la ciudad de Villavicencio. Esta investigación es de tipo cuantitativo transversal. La población estuvo constituida por 97 estudiantes. Los resultados de este estudio han mostrado que la motivación en las clases de EF del alumnado encuestado es positiva, es decir, obtuvieron mayores puntuaciones en las formas de motivación más auto determinadas.

Además, se encontraron diferencias estadísticamente significativas en la motivación intrínseca a favor de las alumnas. En cuanto al alumnado que practicaba alguna actividad deportiva fuera del centro, los deportes más practicados fueron: el fútbol, el baloncesto y la natación. Por último, el 25.5% de alumnado no realizaba ninguna actividad física o deportiva extraescolar.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Terán (2016) realizó una investigación titulada “Motivación académica y estrategias de aprendizaje en estudiantes del primer ciclo de la Universidad de San Martín de Porres”, tuvo como objetivo general establecer la relación entre la motivación académica y las estrategias de aprendizaje en los estudiantes del primer ciclo de las Escuelas de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos y Ciencias Contables Económicas y Financieras de la Unidad Académica de Estudios Generales de la Universidad de San Martín de Porres. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptiva correlacional, el diseño no experimental transversal. Se seleccionó una muestra de 180 estudiantes de ambos sexos pertenecientes al I Ciclo 2016-I de la Unidad Académica de Estudios Generales. Los resultados obtenidos Existe relación significativa entre la motivación académica y las estrategias de aprendizaje en los estudiantes del primer ciclo de las Escuelas de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos y Ciencias Contables Económicas y Financieras de la Unidad Académica de Estudios Generales de la Universidad de San Martín de Porres.

Aquino y Guerreros (2018) en la investigación denominada “Motivación de logro y estilos de aprendizaje en estudiantes de centros educativos de Ayacucho”, tuvieron como objetivo general establecer una correlación de las dimensiones de

Motivación de Logro y Estilos de Aprendizaje en alumnos de instituciones educativas de Ayacucho. La muestra estuvo conformada por 452 personas entre las edades de 14 a 17 años, en el cual el 48.5% representa al género femenino y 51.5% al género masculino. El 39.8% pertenecen a una institución educativa privada y el 60.2% a una institución educativa pública. Se aplicaron los cuestionarios de Motivación de Logro Escolar (Becerra & Morales, 2015) y estilos de aprendizaje CHAEA (Escrura, 2011), mediante un muestreo no probabilístico intencional. Dentro de los principales resultados se obtuvo que la motivación de logro extrínseca e intrínseca estar relacionada de manera significativa positivar con el estilo teórico y reflexivo; y motivación presente una relación significativa negativa con el estilo reflexivo y teórico.

Chavarría (2018) en su investigación “Motivación para el logro en estudiantes de nivel secundario de cuarto y quinto año de la Institución educativa pública “Señor de los Milagros”, 12 Ayacucho, 2018”. La presente investigación tuvo como objetivo general determinar el nivel de motivación para el logro en los alumnos de 4to a 5to grado de educación secundaria de la institución educativa “Señor de los Milagros “del distrito Jesús Nazareno - Ayacucho 2018. La investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo - correlacional y transversal, la muestra estuvo constituido por 142 estudiantes del 4to y 5to grado, de ambos sexos. Para la recolección de datos de motivación para el logro, se aplicó el instrumento (ML1) de Pedro Morales Vallejo, que consta de 16 ítems. El análisis y procesamiento de datos se realizó en el Software SPSS versión 21, luego se elaboró tablas y gráficos simples y de doble entrada. Resultados: 1. 92,3% de estudiantes alcanzaron el nivel medio de motivación para el logro. 2. El 52,1% de estudiantes son del sexo masculino, de ellos, 47,2% lograron un nivel medio de motivación para el logro.

Conclusiones: La mayoría de los estudiantes de la institución pública “Señor de los Milagros” del distrito de Jesús Nazareno. Huamanga, Ayacucho, 2018, presentan un nivel medio de motivación para el logro y en menor porcentaje presentan el nivel de motivación alta.

2.1.3. Antecedentes locales

Gutiérrez (2017) realizó una investigación titulada “Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del Distrito de Corrales – Tumbes, 2015”, tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del distrito de Corrales – Tumbes, 2015. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental transversal. Se trabajó con una muestra conformada por 140 estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria. Se encontró que el 41.0% de estudiantes se ubican en el nivel tendencia alto de Motivación de Logro; en Poder 39% tendencia alto, y Filiación 39% en tendencia alto.

Rojas (2017) realizó una investigación titulada “Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes”, tuvo como objetivo general determinar los niveles de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental transversal. Los resultados obtenidos fueron; que el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, poder y logro de los estudiantes tienen un nivel de tendencia alto. Los estudiantes de 13 años de edad son los que

han obtenido el puntaje más elevado los cuales los ubica en el nivel de tendencia alto. Los estudiantes del sexo masculino, en las tres dimensiones presentan un nivel de motivación de logro tendencia alto seguido del sexo femenino en las tres dimensiones de motivación de logro se ubica en el nivel de tendencia alto. Se concluyó que no existe nivel alto de motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de Institución Educativa César vallejo Mendoza - Tumbes, 2017.

Imán (2018) realizó una investigación titulada “Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú – Canadá Tumbes 2017”, tuvo como objetivo general determinar el nivel motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la institución educativa “Perú – Canadá Tumbes 2017. Se realizó un estudio de tipo cuantitativo de nivel descriptivo, el diseño no experimental transversal. Los resultados obtenidos de la variable de estudio, muestra que los estudiantes tiene un nivel de motivación de Tendencia alta, con un promedio de 65% en Poder, 64% en Afiliación y logro; e igualmente el grupo de estudiantes con mejor actitud se ubica en el grupo etario de 15 años, seguido de 16 y 14 años, respectivamente; respecto a la relación con el sexo, el grupo masculino tiene el mayor porcentaje con un promedio de 70%, seguido de las mujeres con un 56% con un nivel Tendencia Alto. En consecuencia, el estudio concluye que los estudiantes tienen un nivel de motivación de logro “Tendencia alto” en las diferentes dimensiones de la variable de estudio.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Motivación

2.2.1. Definiciones

La motivación puede ser considerada como un estado interno que rige a una persona a realizar determinadas labores hacia la obtención de metas u objetivos personales. Según Palmero (2005) la motivación es un concepto que usamos cuando queremos describir las fuerzas que permiten la ejecución de conductas destinadas a modificar o mantener el curso de la vida de un organismo, mediante la obtención de objetivos que incrementan la probabilidad de supervivencia, tanto en el plano biológico, cuanto en el plano social.

La Motivación se refiere a un proceso dinámico interno. En cualquier momento, como proceso que es, puede implicar cambio o variabilidad. Dreikurs (2000) se refiere a la Motivación proponiendo que, cuando es descrita como un proceso dinámico momentáneo, nos referimos a un estado motivacional, pero, cuando nos referimos a una predisposición referida a las tendencias de acción, estamos hablando de rasgo motivacional. Mientras el estudio de las disposiciones motivacionales enfatiza las diferencias ínter individual, el estudio de los estados motivacionales enfatiza las diferencias en la dinámica momentánea de la acción.

Robbins y Judge (2013), hacen referencia sobre motivación como uno de los procesos que realiza una persona que influyen en la intensidad o cantidad de esfuerzo, dirección y persistencia para alcanzar cualquier meta.

Precisando lo expresado por el autor, se refiere a aquellas personas que se sienten motivadas sorteando diversas dificultades, sintiéndose fuertes y así poder lograr diversas metas que se han trazados.

Reeve (2010), define a la motivación como “los procesos que brindan energía y dirección al comportamiento, energía para que tenga fortaleza, sea intensa y persistente, y la dirección para que la conducta tenga un propósito que se dirija hacia el logro de algún objetivo específico”. (p. 6).

De esta manera, necesitan reflexiones, por ejemplo, la ausencia de inspiración en los estudios no estudiados debería llevarnos a investigar, ya que están desmotivados y qué sistemas pueden aplicar para recuperar su inspiración, encontrar sus intereses, comprender el entorno de los cambios que crean. Actualmente, los maestros experimentan una preocupación típica: la ausencia de inspiración en los estudiantes de secundaria; las ominosas secuelas anuales de las pruebas nacionales y mundiales se ven con decepción, sin avanzar en la divulgación de los nuevos intereses de los suplentes, en esta línea que establece este recado, una acción pendiente en el trabajo educativo.

2.2.1.2. Proceso de la motivación

Para Palmero (1997) la distinción de cada uno de los momentos en el proceso de motivación, se debe analizar cuidadosamente lo que sucede cuando un individuo ha divisado un estímulo o necesidad, hasta que ha logrado su objetivo o bien el eventual fracaso. Para ello, se debe considerar tres momentos en un bosquejo sencillo que describe lo anteriormente expuesto:

1. Elección del objetivo

2. Dinamismo conductual

3. Finalización o control sobre la acción realizada.

Expone además que, Al elegir el objetivo que se convierte en objetivo, el individuo elige qué proceso de pensamiento cumplirá y qué objetivo intentará lograr para cumplir dicho razonamiento. En consecuencia, la decisión de un fundamento se basa en su fuerza, el atractivo de la motivación, la probabilidad abstracta de progreso y el calibre del esfuerzo necesario para lograr el objetivo.

También detalla en un segundo momento, que se llama dinamismo de conducta, alude a los ejercicios completados por una persona para intentar lograr el objetivo elegido. Es decir, a partir del ímpetu elegido y la motivación para cumplirlo, el individuo elige qué ejercicios le permitirán lograr los objetivos a través de la realización de la conducta instrumental adecuada para ese motivo. Es decir, son los ejercicios persuadidos en los que se incluye a un individuo para realizar un proceso de pensamiento. Revista electrónica de inspiración y sentimiento.

En cuanto al fin y poder sobre la actividad realizada, alude al examen del resultado logrado con las distintas actividades o prácticas instrumentales. Es ahora cuando el sujeto confirma si el directo que ha completado prevalece con respecto al cumplimiento del objetivo expresado o si tiene la posibilidad de que prevalezca con respecto al cumplimiento de la razón elegida. Así como te permite concluir si volver a intentar la actividad o, de forma inesperada, cambiar tu objetivo por otro que consideres más moderado. En consecuencia, el ciclo de inspiración se puede aclarar a partir de la sucesión que lo acompaña: mejora, discernimiento, valoración - valoración, decisión de la elección de actuar, conducta impulsada y control del resultado. Palmero (1997)

2.2.1.3. Tipos de motivación

Albán (2017) ha trabajado profundamente en relación con el tema de la inspiración de manera general, por lo que presenta cierta información sobrenatural, por ejemplo, demuestra que la inspiración no puede ser comprendida desde una perspectiva unidimensional, de acuerdo con los creadores León, Domínguez, Núñez y Pérez, quien tiene la hipótesis de que la conducta podría ser impulsada de forma inherente, provocada o estimulada hacia afuera; y demuestre que los individuos actúan o aprovechan lo indicado por una de las introducciones persuasivas que lo acompañan: una) inspiración innata (IM), por la cual el suplente actúa o aprende sobre la base de que encuentra la sustancia de un tema o programa fascinante, b) Inspiración extraña (ME) o aprendizaje como una obligación desafortunada, es decir, actúa o se da cuenta de cómo obtener premios) motivación, que alude a la no aparición de posibilidades entre la conducta y las consecuencias de esto o la necesidad de motivación para aprender.

2.2.1.3.1. Motivación intrínseca

La motivación intrínseca hace referencia aquella participación teniendo en cuenta que no habrá recompensa. Prinrich y Schunk (2006), nos dicen que este tipo de motivación es importante para el aprendizaje ya que se relaciona positivamente con el procesamiento cognoscitivo y la disposición. Esta forma de motivación incita a la persona a participar porque lo desea. La motivación intrínseca es la que nace de la propia persona, estimulándola a realizar su trabajo o cualquier otra actividad que tenga que realizar, sin la necesidad de recibir algún tipo de recompensa o estímulo externo.

Los personas con este tipo de motivación representan su propia ventaja y no por ninguna razón externa, simplemente persuadidos por las ventajas que ofrece, por

ejemplo, la firmeza, la inventiva, la comprensión calculada y la prosperidad abstracta. A medida que crezca la inspiración natural, será su determinación en la tarea, proceder, por ejemplo, en la Universidad y completar su vocación. Los individuos serán cada vez más imaginativos cuando se sientan persuadidos en su mayor parte por la intriga, el placer, la realización y el desafío del trabajo en sí, en lugar de por los pesos externos. Cuando son impulsados inherentemente, los estudiantes consideran los datos y los incorporan de una manera menos inflexible y teóricamente adaptable. La búsqueda de 16 objetivos innatos lleva al estudiante a un trabajo superior y una prosperidad mental más notable.

La motivación innata (IM) se comprende como una indicación de habilidad y seguridad en sí misma y se ve como una estructura mundial en la que se pueden separar tres clases: hacia la información, hacia el logro y hacia los encuentros. El MI hacia la información se ha identificado con ideas, por ejemplo, el interés o la inspiración para aprender alude a hacer un movimiento para el deleite que se experimenta al obtener el truco, investigar o intentar comprender algo nuevo. El MI hacia el logro se puede caracterizar como la dedicación en una acción por el deleite y el cumplimiento que se experimenta cuando se intenta sobrevivir o alcanzar otra dimensión. El MI hacia los encuentros vigorizantes ocurre cuando alguien participa en una acción para pasar un buen rato o experimentar animaciones y sensaciones eruditas o físicas positivas derivadas de su propia devoción al movimiento.

Choliz (2004, p.37) refiere que una de las evidencias que ha causado mayor consideración en el análisis de la conducta motivada es el hecho de que en ocasiones una persona pueda dedicarse con gran interés y esfuerzo a una actividad, sin que aparentemente obtenga beneficio alguno por realizarla. Tal hecho se ha presentado como evidencia de la relevancia de las tendencias internas de acción, asumiéndose

que en ocasiones existe una motivación interna y personal para ejecutar determinadas conductas, simplemente por el mero interés por llevarlas a cabo. A dicha explicación del comportamiento es a lo que tradicionalmente se ha denominado motivación intrínseca, que podemos definirla de forma operativa como los factores que inducen a la realización de ciertos patrones conductuales que se llevan a cabo frecuentemente y en ausencia de cualquier contingencia externa. Las implicaciones prácticas de la utilidad de la motivación intrínseca se han evidenciado en la intervención en adicciones, entrenamiento deportivo, o habilidades académicas, por poner sólo unos ejemplos.

Que decidan su ejecución escolar. La inspiración inherente alude al deseo del suplente, que básicamente necesita pensar, con intriga individual, experta o escolar, que el concebido dentro de sí mismo empuja el esfuerzo que normalmente requiere reflexionar. Entre las inspiraciones internas o individuales se reconocen aquellas que aluden a una intriga competente (encontrar una línea de trabajo decente y seguir considerando), la intriga individual (me gusta contemplar el 18 cumplimiento individual) y la intriga escolar (saber más, obtener evaluaciones decentes, mejorarme). Estas inspiraciones interiores están firmemente identificadas con los suplentes que son superiores. Esta variable está situada dentro de la hipótesis general de inspiración de logro de Atkinson.

Según los teóricos de la motivación intrínseca, para que se desarrolle una conducta motivada intrínsecamente ocurren dos etapas. En primer lugar que se trate de una actividad que genere curiosidad y resulte interesante para el individuo. Posteriormente, el hecho de que su realización suponga un desafío para sus capacidades personales y que exista feedback del rendimiento. En este sentido, el

papel que ejercen los estilos educativos paternos en el desarrollo de la motivación intrínseca es fundamental. Choliz (2004).

2.2.1.3.2. Motivación extrínseca

Según el cuestionario Mape 3 de Tapia, Montero y Huertas (1994), los cuales conceptualizan que la motivación extrínseca o recompensas “es el grado en que se trabaja o estudia fundamentalmente para conseguir un fin externo a las mismas - notas, dinero, posición social, etc.”

Esto quiere decir que, la motivación extrínseca es el interés por estudiar, pero no por el deseo de aprender o mejorar continuamente, sino por el deseo de conseguir algún estímulo externo al ser, como el simple hecho de estudiar, sólo por obtener buenas calificaciones, o esforzarse en una actividad académica, por el deseo y afán de conseguir un buen nivel social, y obtener mejores ingresos económicos, esto puede generar motivación por aprender y en algunos casos aprendizaje, pero no la autorregulación.

Tapia, Montero y Huertas (2000, p. 6) definen que la motivación extrínseca: Es la orientación hacia metas no definidas por la naturaleza de la tarea, ya sea la consecución y reconocimiento del éxito y la evitación del fracaso, metas que tienen que ver con la autoestima, o la consecución de metas externas, dinero, etc.

Esto define a la motivación extrínseca, netamente como un estímulo externo, o sea fuera del estudiante, donde no se da importancia al deseo por aprender, o mejorar académicamente, más bien predomina el interés por obtener el un reconocimiento frente a los demás, o en caso contrario, no cometer errores en público. El estudiante puede obtener el aprendizaje deseado, pero planteándose como meta obtener alguna recompensa, un alto cargo en una empresa, o simplemente ganar más dinero.

Otros autores como Álvarez, Núñez, Hernández, González-Pineda y Soler (1998) citado por Harter (1992, p. 92) afirman que la motivación extrínseca “es un tipo de motivación muy adaptativa, mediante la cual los alumnos llegan a implicarse en tareas que en sí mismas no son motivadoras”.

En lo que se refiere, muchos estudiantes califican a las tareas como aburridas e innecesarias para su vida diaria, en especial en matemática, y utilizan esta motivación extrínseca para justificar el esfuerzo que van a dedicar al momento de realizar una actividad. Esta motivación es la más sencilla de conseguir, pues solo se necesita un estímulo externo, y el individuo comenzará a trabajar buscando obtener dicha recompensa.

Marshall (2009) incorpora otro tipo de directriz extraña: Regulación integrada, que alude a que es el ME de mayor aprobación autónoma, mientras que el disfraz es el camino para aceptar una estima o un método de conducta, la mezcla es el procedimiento mediante el cual los individuos cambian totalmente. Sus cualidades y prácticas se distinguen dentro de sí mismas, ganando compatibilidad e inteligibilidad con cualidades y obtienen resultados progresivamente positivos, por ejemplo, el mejoramiento social y la prosperidad mental. Además, termina demostrando que cuanto más auto determinado o independiente sea el ME, mejor es para trabajar, como consecuencia de los logros escolares.

Teniendo todo en cuenta, la inspiración extraña se identificaría con el fruto de la empresa para obtener un premio o mantener una distancia estratégica de la disciplina. Como cuando un tyke organiza su espacio para la única motivación de irse antes con compañeros y no por el hecho de que es extremadamente importante estar en un espacio deliberado ya que es cada vez más agradable. O bien, una vez

más, como cuando hacen un mensaje para ir al stand y obtener algunas golosinas, y así sucesivamente. Por todas las cuentas, existe una ocurrencia entre los creadores distintivos al conectar la inspiración inherente con aquellas actividades completadas por la intriga producida por el movimiento mismo, considerado como un fin en sí mismo y no como una forma de lograr diferentes objetivos. Por otra parte, la introducción persuasiva extraña se retrata en gran medida como la que lleva a la persona a realizar una actividad específica para cumplir diferentes motivos que no se identifican con el movimiento en sí, sino con el logro de objetivos diferentes que en el campo. En general, los estudiantes que no sean expertos en obtener evaluaciones decentes, lograr el reconocimiento de los demás, evitar la decepción, ganar premios, etc.

2.2.1.3.3. Motivación

Esta medida colocada por la hipótesis de autoconfianza es la motivación. Ocurre cuando no hay posibilidades entre las actividades y sus resultados. El individuo no está inspirado de manera natural ni externa y todo lo que siente es ineptitud y locura. La motivación se organiza en la dimensión más reducida del autogobierno en el continuo de los diversos tipos de inspiración y ocurre cuando no hay posibilidades aparentes entre las actividades y sus resultados. El individuo se siente incómodo e incapaz de obtener un resultado ideal.

Teniendo en cuenta lo anterior, Albán (2017, página 85) lo decide como una condición de ausencia de inspiración, ni inspiración extraña ni inspiración innata, consecuencia de la poca estima que el sujeto le da a la actividad; Asimismo, implica una visión de la ineptitud y la impotencia para actuar, la no desaparición de la meta y / o el control para llevar a cabo una conducta específica, la evaluación

prácticamente nula de la tarea, los sentimientos de indefensión y la ausencia de deseos y convicciones para crear o lograr el ideal. En esta circunstancia, los sujetos no ven que hay una conexión entre sus actividades y las secuelas de esas actividades. La condición de motivación podría contrastarse con la idea de vulnerabilidad educada. Como procedimientos relacionados, implica una impresión de no aparición de posibilidades, poca capacidad, ausencia de importancia y falta de determinación al actuar. El lugar de la causalidad de la sierra es indiferente. Por ejemplo, en esta circunstancia, un estudiante que estudia el tema es quien va a la universidad sin saber muy bien por qué lo hace y a quién no le interesa saberlo.

Por todo lo anterior, subraya que la instrucción no debe estar restringida a transmitir información, sin embargo, también debe tener la capacidad de transmitir estima y mentalidades inspiradoras hacia la acción escolar. Habitualmente, y hasta en un pasado no muy lejano, los instructores eran vistos como el punto focal del aprendizaje "y con frecuencia su 24 ejecución dependía de una transmisión de información insignificante. Sea como sea, en la actualidad, la acentuación ha pasado de ser educadora. Para aprender sobre el aprendizaje. El aprendizaje se convierte en la preocupación de un educador, lo crítico no es transmitir, sino ayudar al estudiante de formación de información y desarrollar su capacidad de reflexión y comprensión.

En esta metodología, el trabajo practicado por el el educador es fundamental para agitar la ventaja del estudiante y convencerlo, con el objetivo de que asuma un trabajo funcional en su procedimiento de aprendizaje, y es certificable que no es un tema latente sin importancia. Además, si antes parecía que la tarea esencial del instructor era evaluar, actualmente parece ser evidente que, además, debe ir de un lado a otro en el procedimiento de aprendizaje, gestionando el estudio de referencia a lo largo de todo el proceso.

2.2.2. Motivación de logro

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

Regalado (2015, p.13) el motivo de logro es el impulso de superación en relación a un criterio de excelencia, por lo que las situaciones de logro se refuerzan en la medida que el sujeto percibe que se reconocerán sus esfuerzos y le generaran admiración y status, será mejor de los demás. Las diferencias en la motivación de logro se explican a partir de las metas, ya que determinan la forma en que un estudiante se involucra en las actividades académicas y el valor que les concede.

2.2.2.1. Desarrollo de la motivación de logro

Según Baca (2013, pág. 27) en el desarrollo humano, la génesis de la motivación de logro debe deducirse hipotéticamente de distintos motivos, por ejemplo:

- ❖ El impulso de la autonomía del estudiante, al tratar de hacer las cosas por sí mismo.
- ❖ La inclinación a mostrarse insistente hasta conseguir lo que se propone.
- ❖ La tendencia a la explicación y el examen de lo nuevo.
- ❖ El propio placer por la función, es decir no por lo conseguido, sino el disfrute de la propia actividad.

2.2.2.2. Naturaleza de la motivación de logro

Vásquez (2015, p. 6) “en todo proceso de socialización encontramos que tanto los motivados por el éxito como los motivados por la frustración obedecen a determinadas prácticas sociales que se originan de las relaciones entre individuos y sociedad”. Dentro de estas prácticas sociales se presentan modelos de conductas que consiguen 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 personas en cuestión. Frente a esto se supone que para una alta motivación se debe promover una educación avanzada que se encuentre basada en independencia y confianza del estudiante.

Se explica que el inicio fundamental de esta motivación está en tres necesidades sociales: motivación por afiliación; que es el querer establecer relaciones sanas con una persona o un grupo de personas. De poder; el deseo por controlar un grupo de personas e influir en sus decisiones. Y finalmente la de logro que según Linares (citado por Vásquez, 2015, p. 7) “es el proceso de planificación hacia el progreso, tratando de hacer algo único, siempre de la mejor manera posible, teniendo siempre una relación de competencia con lo ejecutado anteriormente y superando el estándar de excelencia”.

2.2.2.3. Importancia de la motivación de logro

Varios investigadores acerca de la motivación de logro consideran esta importante, ya que, es vista como una tendencia aprendida, que además energética y dirige la conducta del individuo hacia metas precisas. Uno de ellos es Rojas (2017) quien ha descubierto que una cantidad significativa de los objetivos o metas que se han establecido a lo largo de la vida se pueden lograr en la medida en que las personas

fomenten ciclos, por ejemplo, persistencia, identificación de objetivos alcanzables, seguridad, perspectiva inspiradora solo como inspiración.

Este creador aclara que hay algunos tipos de necesidades de realización. Las personas con grandes necesidades de logros buscan circunstancias en las que necesitan ocuparse de los problemas y aquellos con necesidades de logros moderados tratan de no presentar objetivos extremadamente problemáticos o simples. Adicionalmente planteando la hipótesis de que los sentimientos esperados de cada individuo deciden la metodología o aversión de los ejercicios enfocados al progreso. La inspiración disminuye si el suplente ve el recado como extremadamente simple o problemático. En este sentido, un individuo está más impulsado cuando la tarea es razonablemente problemática, lo que corresponde a lo que McClelland mencionó.

La motivación de realización se caracteriza por las actividades y sentimientos identificados con la satisfacción de alguna norma de grandeza social. Debe tenerse en cuenta que se aprende a través de una conexión amistosa, 28 que insta a las personas a intentar constantemente una ejecución fructífera. Todo esto da un compromiso significativo en cuanto a la investigación del impacto del clima del aula en la inspiración y el aprendizaje.

2.2.2.4. Estados de implicación motivacional

Según Romero (2016, p.36) los adolescentes y adultos pueden llegar a interpretar la competitividad por lo menos en dos maneras distintas, esto en base al contexto. En una de las formas se toma como referente el índice de competencias de otros referentes significativos de modo tal, se pueda evaluar la competencia. La otra interpretación está basada en que el sujeto toma como antecedente el nivel competitivo de inicio para este llegar a superarlo. Por tal motivo se describe que es

en la etapa de infancia donde se desarrolla la capacidad de manera propia y referencia. Que en sí, significa que tener escasas habilidades para las tareas no es significado de no dominarla sino que falta desarrollar algunas destrezas.

Desde la perspectiva de estas dos visiones se “describe dos orientaciones motivacionales en los contextos de logros relacionados con cada una de ellas, tal y como se describen a continuación”: A partir de estas dos visiones Nicholls explica que - En la orientación de las tareas, los seres humanos califican su capacidad competitiva a través de comparaciones auto-referenciadas, describiendo sus conocimientos previos y analizando cómo es que estos pueden mejorar. Ante esto se concluye que, a mayor el sentimiento que el individuo tenga de haber adquirido conocimientos, mayor será la apreciación de competencia. Por otro lado Romero (2016, p.37) refiere que “las tareas son consideradas difíciles cuando no se espera superarlas, por lo que cuanto mayor esfuerzo se necesite y más dominio se perciba tener de este tipo de tareas, mayor percepción de competencia se siente”.

Así mismo Nicholls considera que la voluntad de las personas por esforzarse se percibe como un enlace, por medio del cual las personas experimentan el éxito e incrementan sus ganas por mejorar. Así también relaciona el fracaso con la carencia competitiva de los individuos. Con respecto a la orientación del Ego son los propios sujetos quienes califican sus destrezas, considerando las habilidades de quienes están a su alrededor como referentes, esto genera un sentimiento de superpuesto ante los demás. Ante esto, la capacidad de aprendizaje puede ser no suficiente para mostrarse competitivos, por cuanto aprender no siempre asegura un buen rendimiento.

Así también se asegura que las labores dificultosas son aquellas en las que otros fracasan y mientras más energía y tiempo se requiere para manipularlas, menor será

la habilidad exteriorizada. La exposición de progreso conforme a los demás es simbólica y captada como superación, debido a que es descifrada con altos niveles de competencia.

2.2.2.4. Características de las personas con motivación de logro

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

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

2.2.2.5. Características de personas con escasa motivación de logro

Según Alvarado (2015, p. 22) afirma que hay personas que viven fastidiadas, cansadas y nada les interesa. Su sistema motivacional es inconsistente por no haber definido ni sus valores ni sus metas y objetivos. Agrega que un aspecto importante en la educación de un individuo es la concientización de las motivaciones, que a su vez posibilita los procesos de transformación y de progreso sobre la escala de Abraham Maslow, hasta consolidar las motivaciones al autodesarrollo, al servicio

social, a la productividad, a la colaboración y a las realizaciones en los diversos campos.

Para Alvarado (2015, p. 22) la mayoría de los educadores coinciden en que la motivación de los alumnos es una de las tareas fundamentales de la enseñanza, por lo que es importante crear ambientes, situaciones y relaciones para fomentar la motivación y la participación en el aprendizaje. La motivación es un estado interno que mantiene el comportamiento. Hay muchos factores que influyen en la motivación y la participación en el aprendizaje.

- De acuerdo con los perfiles de alumnos de Stipeck, “cada estudiante representa un desafío motivacional diferente y el docente debe motivar y enseñar a todo el grupo”:

- Estudiante A: es el alumno que no da iniciativa, suele casi siempre no comprender nada. Y quien mira a sus alrededores esperando la respuesta correcta.

- Estudiante B: es el alumno al que no se le escapa nada y está siempre al tanto de lo que hizo el profesor.

- Estudiante C: aquel estudiante que llega a clase con saberes previos, y puede conocer el tema igual o mejor que el profesor.

- Estudiante D: suele dominar todas las áreas, y ante una nota baja suele frustrarse porque no es lo que esperaba.

- Según Alvarado (2015) la motivación se explica en función a las características de cada individuo. Hay alumnos que perciben la necesidad de logro más fuerte que otros, suelen mostrarse interesados con actividades que para otros no son relevantes y mientras que unos se esfuerzan por ser mejores en áreas que impliquen conocimientos, otros se esfuerzan por destacar en áreas artísticas o lúdicas.

2.2.2.6 Consecuencias de una intensa necesidad de logro

El éxito profesional: es un argumento que acaeció en estudiosos quienes exponen que, bajo ciertas circunstancias, los individuos con alta necesidad de logro poseían las características que conducirían a un mayor éxito en el mundo real, en torno a cada situación que satisface y supera sus expectativas.

Éxito emprendedor: Para Mc Clelland la elevada necesidad de logro elevada debe impulsar a que las personas se interesen por los negocios y se manifiesten capaces en esa actividad, ya que son estos (negocios) los que requieren que las personas asuman riesgos moderados y la responsabilidad personal de sus acciones.

Crecimiento económico: Mc Clelland es considerado uno de los personajes que describió ciertas relaciones entre las condiciones económicas del país donde vive y la necesidad de logro. Fue en 1965 donde logro demostrar que la tendencia a escoger profesiones emprendedoras se presentaban en los jóvenes con una gran necesidad de logro.

2.2.2.7. Medición de la necesidad de logro

Mc Clelland (1989) se ocupó de la estimación y el significado de las intenciones humanas. Su examen se realiza con respecto a las actividades externas, sin embargo, en el tránsito, un individuo piensa. Utilizó la prueba de apercepción tópica para captar pruebas de pensamiento que posteriormente fueron contempladas y recogidas por los intereses o sujetos comunicados en los relatos de los individuos que resolvieron la prueba referenciada.

El efecto secundario de esta prueba mostró que las reacciones en los procesos del pensamiento humano se pueden organizar en tres clases: el requisito de conexión, el requisito de poder y el requisito de realización. Para evaluar el impacto del requisito para el cumplimiento, McClelland (1989) se basa en una progresión de

material inventivo dependiente de placas TAT y otros hechos intencionalmente. Evaluó la sucesión de conductas propuesta por las reacciones dadas al material inventivo. Los relatos tienen un inicio ("afectación"), una zona focal, donde se instalan las prácticas instrumentales y las obstrucciones que parecen, y un final (donde se satisfacen o no los objetivos de la historia).

Las personas experimentan necesidades, se adaptan al logro de objetivos específicos y se proponen varios ejercicios para lograr esos cierres. Pueden aparecer obstáculos y, eventualmente, el objetivo se logra, o no, con las subsecuentes 42 sensaciones de progreso o decepción. Son cada uno de estos puntos de vista los que interesan a McClelland para la investigación de la imaginación. Las variedades creadas por los estados de prueba distintivos de creación del proceso de pensamiento de realización y que abordan los factores que serán considerados posteriormente para la valoración del equivalente, son las siguientes:

- ✓ Imaginación de logro. En el relato aparece una meta u objetivo de logro (competir con alguna norma de excelencia).
- ✓ Afirmación de la necesidad de logro. Se manifiesta explícitamente el deseo de conseguir dicha objetivo.
- ✓ Actividad instrumental. Consisten en las conductas que realiza el personaje cuya finalidad es conseguir el objetivo de logro.
- ✓ Estados anticipatorios de meta. En el relato alguien anticipa la consecución, o el fracaso en conseguir la meta. Afirmó que la mayoría de las personas poseen este tipo de motivos en su mente, pero con distinto grado de esfuerzo.

Así, un individuo similar puede introducir una necesidad marcada de asociación, logro bajo y fuerza moderada. Mc Clelland (1989) utiliza una

codificación de la sustancia mental de las historias creativas, asignando una puntuación de logro, al igual que en las historias compuestas que dependen de fotos y dependen de expresiones, por ejemplo, "Un padre y su hijo miran hacia un campo" o puedes utilizar la prueba de captura intuitiva de French, en la que se aborda al sujeto para aclarar la conducta de un sujeto en una circunstancia específica (Mc Clelland, 1989).

Mc Clelland sostiene que la inspiración del logro intenta lograr algo novedoso en su tipo y mantener una conexión cercana con lo mencionado anteriormente, infiriendo cumplimiento en la mejora. Los individuos que son fructíferos fomentan un poder que los impulsa a dominar, a realizar bien sus propios mandados y a convertirse constantemente en los mejores, no debido a la intriga, sino a la satisfacción que proviene de hacer esta tarea.

2.2.2.8. Estrategias motivacionales

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

- a) Se ve estimulado no solo por una, sino por todas las materias en cuestión.
- b) Direcciona sus objetivos de manera positiva, logrando obtener sus metas a pesar del esfuerzo y la perseverancia.

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

2.2.2.9. Motivación y aprendizaje

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

2.2.2.9.1 Educación, sociedad y desigualdad

Para Corica (2012, p. 5) el sistema educacional responde a las necesidades y características de la sociedad de la que forma parte. Los sujetos se educan bajo determinadas lógicas culturales: un lenguaje común, normas, valores y principios, la posesión y desarrollo de ciertos conocimientos y/o habilidades, el cultivo de determinadas competencias, etc. y ese conjunto de elementos los describe como pertenecientes a una comunidad.

Todas las personas, de todos los períodos históricos, desde su más corta edad están sometidas a la formación de este ser social del que habla Durkheim, ya sea por la acción de la crianza familiar, por la convivencia con las amistades o por la influencia de la educación formal de los sistemas institucionales de enseñanza. Esto puede dar a pensar en la continuidad en el tiempo de determinada forma de instrucción, ¿pero por qué las generaciones actuales tienen sentimientos, ideas y hábitos distintos a los que tuvieron sus antecesores? La respuesta, aunque para nada sencilla, se resume en lo siguiente: porque la sociedad cambia, y así también lo hace la forma de educar a quienes pertenecen a ella.

Y la sociedad cambia en parte importante pues, porque así como la educación responde a sus lineamientos, ella también tiene la capacidad de dar forma y transformar las dinámicas de funcionamiento de su comunidad de origen. Se trata

de un proceso variante en el tiempo, donde no sólo participa la esfera educacional sino que confluyen la economía, la política y la cultura en sus muchas expresiones, todo aquello combinado en un fenómeno complejo y pluridimensional.

Ahora bien, esto no sucede como mera teoría o abstracción sin significado. Es algo que tiene materialidad, y esa materialidad se expresa en las personas y sus pensamientos y acciones. Los individuos no son meros receptores pasivos de lo que estas grandes esferas interrelacionadas construyen en su espacio circundante. Con limitaciones, por supuesto, ellos tienen la capacidad de otorgar nuevos significados a su contexto y desde allí generar acciones que produzcan nuevas realidades.

Esto explica el cambio de la sociedad, y el que nuestro sistema educativo y el ser social que procura crear – así como nuestra economía, política y cultura– no sean los mismos de generaciones anteriores. No obstante, la correspondencia entre educación y sociedad en el modo de un ser social es sólo una de las formas, la más clásica desde las corrientes teóricas, en que estos ámbitos pueden relacionarse.

Varios intelectuales, aunque con variantes en sus proposiciones, plantean el vínculo educación-sociedad en los términos de una correspondencia entre ambas bajo la lógica de la creación de una estructura social de desigualdad. Algunos de ellos, como Pierre Bourdieu y Jean Claude Passeron), incluso identifican a la educación como el mecanismo por excelencia que ayuda a consolidar las diferencias entre las personas reproduciendo su estructura de clases. En la misma línea de comprender sociedad y educación como esferas siempre relacionadas, estos autores plantean que es imposible entender a cualquier sistema educativo fuera de la estructura de clases en la cual se desarrolla, ya sea para analizar su función, o para visualizar el modo en que se relaciona con otros ámbitos de la sociedad.

Según ellos, la estructura de clases es correlato de una situación de desigualdad entre las personas, la que puede ser más o menos evidente dependiendo de la especificidad social en la cual se constituya, y en ocasiones se manifiesta en términos de conflicto entre los sectores desiguales. No siempre se trata de oposiciones patentes, ni tampoco de contradicciones totalmente invisibilidades.

Tal desigualdad es expresión de una distribución diferenciada de recursos entre los distintos grupos que conforman la sociedad, recursos a los que estos intelectuales denominan capitales –social, económico, cultural y simbólico. De la posesión de mayor o menor cantidad de ellos, y de la naturaleza que tengan, depende la posición que los sujetos (y sus familias) ocupan en la estructura.

La perspectiva de la desigualdad es el segundo eje sobre el que se definen los intereses de esta investigación, no apegándose literalmente a lo que plantean estos autores pero sí considerando aquello como un buen inicio para problematizar en torno al vínculo entre educación y sociedad desde la mirada de las diferencias sociales.

2.2.2.9.2. El escenario al que se enfrenta un joven de educación secundaria:

Como se dijo en Corica (2012, p. 7) no se puede comprender el ámbito educacional sin prestar atención al resto de los elementos que componen el escenario social en el cual esta esfera se constituye. Asimismo, es imposible entender la situación actual en la que se encuentra un joven ad portas de egresar de la educación media, sin conocer los principales elementos que caracterizan esa circunstancia.

La sociedad chilena ha vivido profundos cambios desde la instauración de la reformas neoliberales de finales de la década del 70' y principios de los 80', y estos cambios han repercutido en todas las dimensiones de vida de los individuos. Los

jóvenes de hoy, al cierre de su proceso de formación secundaria, se encuentran en un contexto muy distinto del que se encontraron sus padres y abuelos al pasar por la misma etapa.

Llegado a este punto cabe preguntarse: ¿A qué se enfrenta un estudiante en ese momento?, ¿qué elementos caracterizan esa situación hoy? Son interrogantes que aquí se intentarán responder. El sujeto, previamente, debió escoger la modalidad en la cual cursar su educación secundaria, donde las opciones que ofrece el sistema chileno son científico-humanista o técnico-profesional. Aunque producto de las últimas reformas educacionales estas modalidades han modificado sus fines en virtud de la idea de prolongar estudios superiores; en su sentido original la primera tiene como objetivo una formación general en conocimientos para luego ingresar a una carrera universitaria, mientras que la segunda busca la inserción directa de los alumnos en el mercado laboral otorgando un título de mando medio.

Dentro de cada cual, a su vez, se debe optar por un conjunto de cursos electivos según área de interés, en el caso científico-humanista, o por una especialidad, para los establecimientos técnico profesionales. Esta cadena de elecciones adquiere una característica especial al momento de egresar del ciclo secundario. Se habla, en ese instante mucho más que en cualquier otro, de las decisiones que repercutirán en lo que se hará durante el resto de la vida, la actividad a la cual la persona se habrá de dedicar para subsistir. Esto es significativo.

En el contexto de una sociedad donde todas o casi todas las construcciones sociales se constituyen desde una óptica que tiene a lo adulto como medida central de referencia una sociedad adultocéntrica—, la juventud se ve empujada a tomar decisiones en virtud de lo “propio” de la adultez: el trabajo, no obstante, aquello no

es lo único: la ciudadanía, la jefatura de hogar, el consumo, entre otros, también se entienden como propiedades del ser adulto.

Marcado por las condicionantes de aquel panorama que define a la adultez en lo laboral como punto de referencia, y que se erige como una de las matrices culturales más importantes de la sociedad occidental, el joven experimenta como una noción natural la necesidad de constituirse como sujeto a través de su inserción exitosa en el mundo del trabajo, o bien de situarse en instancias que lo preparen para ello. Tal impronta, sumada a otros elementos que poco a poco se irán revisando en este texto, reviste de un especial cariz a la situación juvenil en los tiempos actuales.

En esas circunstancias, un estudiante en vísperas de egresar de la educación secundaria se enfrenta a una realidad compleja, donde confluyen los límites y posibilidades que, proviniendo tanto del medio exterior como de los intereses personales, permean su ámbito de acción y decisión. ¿Trabajo inmediatamente?, ¿prosigo una carrera de educación superior?, ¿estudio y trabajo a la vez?, etc. son algunas de las incógnitas que se plantea en aquel momento.

Sin duda, los jóvenes no escapan a esta realidad y son ellos quienes viven estas incertidumbres y riesgos de quedarse afuera. En el mundo juvenil se han modificado las lógicas de acción, cuestión que ha derivado en que la actual generación joven se imagine trayectorias de vida donde se enfatizan el logro personal por sobre estrategias de las expectativas sobre el futuro educativo y laboral de jóvenes y acciones de tipo colectiva.

2.2.2.10. Teorías de la motivación de logro

Algunos autores contemporáneos como (Atkinson, 1966; Mc Clelland, 1968; Reeve 1997) entre otros, han examinado los factores que conducen a la inspiración del logro. Los atributos fundamentales de estos exámenes comprenden que cada

criatura busca cumplir con sus requerimientos, a los cuales se une un impacto encantador o perturbador, de esta manera, la explicación es la parte emocional de la conducta, lo que impulsa el cumplimiento de sus necesidades. esencial o aprendido en el ciclo de transformación. A partir del modelo de Atkinson denominado elementos de actividad, se pueden pensar en cuatro factores: conducta de logro y sus tres indicadores: necesidad de logro, probabilidad de logro y motivación para el progreso. El origen de la inspiración de Atkinson depende de la regla de exhibición de Tolman, que expresa que la probabilidad de ejecutar una conducta es un elemento del poder del proceso de pensamiento y la suposición de que la ejecución de dicha conducta provocará el logro. del objetivo normal. La conducta de realización se caracteriza por la inclinación a avanzar hacia el progreso.

2.2.2.10.1. Teoría de la jerarquía de las necesidades de Abraham Maslow

El psicólogo norteamericano Maslow, en 1954 publicó en su libro: “Motivación y Personalidad”, una jerarquía de necesidades humanas organizándolas en motivos inferiores que predomina las necesidades fisiológicas y de seguridad.

Robbins y Judge (2013), refieren que: Estas necesidades debían ser satisfechas en una primera instancia y aquellos que incluye las necesidades sociales que son los motivos superiores como de estima y autorrealización debían ser satisfechos en segundo plano, no obstante, el autor ha planteado que en cada individuo existe una jerarquía que consta de cinco necesidades.

De acuerdo a lo mencionado, el deseo o motivo consiste en el impulso por algo específico. Existen diversas motivaciones los cuales alcanzan ser expresiones distorsionadas de los requerimientos que el individuo tiene que lograrlo. Robbins y Judge, 2013; nos indica que las necesidades básicas esenciales para sobrevivir como son las necesidades fisiológicas, nacen con el hombre.

Las definiciones formuladas por Maslow, permite proporcionar en la dimensión de las necesidades humanas, ser parte de un paradigma educativo humanístico, por medio del cual los estudiantes en los aspectos de la personalidad son parte fundamental, que proporcione una educación con formación y desarrollo personal.

2.2.2.10.2. Teorías de la motivación de logro

El psicólogo norteamericano David McClelland (1917-1998) Ha sumado a la investigación del cerebro la inspiración con una progresión de artículos de prueba e hipotéticos. McClelland fomentó una hipótesis de inspiración que se puede caracterizar dentro de las especulaciones libertinas de la inspiración, ya que utiliza la influencia en su medida decadente (la de lo maravilloso y lo desagradable) como parte significativa de su hipótesis. Diferentes perspectivas consideran la hipótesis de McClelland como un marco único que depende de una investigación de prueba de alto nivel de inspiración humana socialmente decidida. McClelland y asociados han seguido a Freud y H.A. Murray, ya que usan el sueño para medir la inspiración y el fundamento de la investigación del impulso de la criatura al intentar tentativamente advertir y cumplir con los procesos de pensamiento.

En la hipótesis de McClelland, todas las intenciones se consideran académicas y se caracterizan como "la restauración mediante un signo de ajuste de una circunstancia emocional". La palabra restauración implica en esta definición que se incluye el aprendizaje anterior. El pensamiento fundamental es que la inspiración es una reactivación de un estado pasional pasado, excitado por la presencia de un signo relacionado con ese estado.

En consecuencia, quien ha encontrado un sentimiento agradable, los signos relacionados con este estado, cuando vuelva a aparecer más tarde, representarán una

vez más parte de este estado, e incitarán en él una conducta que lo moverá hacia la condición de deleite. que experimentó anteriormente. Si el estado entusiasta hubiera sido perturbador, los signos relacionados con él evocarían una especie de sucesión de conductas evitativas. Quizás los principales puntos de vista establecidos por el significado de McClelland et al. En la inspiración está la restauración de un ajuste del corriente lleno de circunstancia sentimental.

Si nosotros asociamos, como propone McClelland y sus asociados, el ruido de un sonador con la comida de una sustancia dulce, con el tiempo, el ruido del sonador adquirirá el poder de evocar un motivo o reintegrar un estado que implica un cambio afectivo positivo. Si asociamos el sonador con un choque eléctrico, éste, a la larga, adquirirá un poder de reestablecer un estado afectivo negativo; es decir, un poder de provocar un cambio del estado afectivo actual.

De acuerdo a ésta teoría se deduce que una conducta motivada es aquella que se ubica en la dimensión acercamiento-evitación o apetito-ansiedad. Las tres necesidades dominantes identificadas por McClelland son: Necesidad de logro: las personas cuyo motivador impulsor dominante es la necesidad de logro tienen una fuerte inquietud por establecer y lograr metas desafiantes y son buenas asumiendo riesgos calculados para lograr sus objetivos. Además, les gusta recibir una retroalimentación regular sobre su progreso y sus logros. Además, suelen preferir trabajar solos. Necesidad de filiación: las personas cuyo motivador impulsor dominante es la necesidad de afiliación se caracterizan por querer pertenecer al grupo. Para ellas prevalece la colaboración sobre la competencia. Además, no les gustan los retos acompañados de un riesgo alto y en los que predomina la incertidumbre.

También son personas que desean ser queridas y suelen estar de acuerdo con lo que el resto del grupo quiera hacer. Necesidad de poder: las personas cuya motivadora dominante es la necesidad de poder se caracterizan por querer controlar e influir en los demás. A estas personas les gusta ganar argumentos. Además, disfrutan de la competencia y de ganar, así como de estatus y reconocimiento.

2.2.2.10.3. Teoría de las metas

En los inicios de la Psicología, Hoyos (2016, p. 63) Calificó el objetivo como la demostración de atender un artículo. Posteriormente, se consideró que todas las demostraciones realizadas por un individuo eran administradas por una expectativa. El conductismo, por otra parte, piensa que la inspiración para realizar una demostración específica está fuera del control del individuo, organizándola en motivaciones orgánicas y posibilidades externas.

Por el contrario, la ciencia intelectual del cerebro, desde su origen, subrayó el aprendizaje, los planes y objetivos que dirigían una actividad. Nuestra conducta no solo se expone a elementos externos, como el conductismo propuesto, sino que además se identifica firmemente con la manera en que necesitamos establecer nuestros objetivos y destinos, a la luz de nuestro aprendizaje anterior. Siguiendo esta metodología, una hipótesis para aclarar la inspiración, la hipótesis de los objetivos, examinada por

Dweck, Eccles y Wigfield, Elliot, Meece, Anderman, entre otros refieren uno de los creadores de esta hipótesis, Ford, espera como su principal problema que los individuos, en su mayor parte, estructuren sus ejercicios organizándolos para establecer objetivos. La clasificación científica de los objetivos propuesta por Ford

es una de las que mejor organiza los arreglos de objetivos que envuelven los deseos humanos en sus vidas cotidianas.

Este creador llama la atención sobre el hecho de que los objetivos son propósitos que incluyen actividades motoras, psicológicas y llenas de sentimientos para su duración. Para esto, detalla clases generales de objetivos en las cuales también propone que el cumplimiento de una razón específica puede incluir más de un objetivo. Ordena estos objetivos en tres clasificaciones generales.

Los objetivos individuales, que incorporan aquellos de una naturaleza llena de sentimientos (por ejemplo, ser optimista), intelectuales (por ejemplo, investigar) y abstractos (por ejemplo, aquellos que dan una calidad asombrosa como individuo). En la segunda clase están los objetivos identificados con la tierra, que incorporan decisión (por ejemplo, actuar con naturalidad) y objetivos prosociales (por ejemplo, la obligación social). En la tercera y última clasificación están los objetivos de la empresa, que buscan el avance individual (por ejemplo, consumación en un movimiento).

De manera similar, recomendaron otra asociación de objetivos existentes que dependen de los modelos socioculturales de Luria y Vygotsky, en los cuales se protege la presencia de marcos útiles que incluyen el trabajo de la historia transformadora, el de cada persona y el de la sociedad. Estos marcos son tres: los que dependen de los componentes de trabajo, los que dependen de los sistemas sociales y los que dependen de la autorregulación.

2.2.2.10.3.1 Las metas basadas en operantes

Se dan en todos los animales e incluyen las metas de búsqueda de recompensas y evitación de castigos.

2.2.2.10.3.2 El sistema basado en los mecanismos sociales

El ser humano es un animal social por lo que busca constantemente en los demás apoyo y modelos a seguir. Este sistema involucra metas basadas en la búsqueda de valoración y la evitación del rechazo en los demás. Por otro lado, también pueden incluirse en esta agrupación las metas pro sociales estudiadas por Wentzel, tales como ayudar a otros, colaborar con ellos y compartir roles.

2.2.9.3.3 El sistema funcional basado en la autorregulación

La persona es una criatura social, por lo que siempre busca ayuda y buenos ejemplos en los demás. Este marco incluye objetivos que dependen de la exploración para la valoración y el rechazo del despido en otros. Por otra parte, los objetivos prosociales contemplados por Wentzel también pueden incorporarse a esta reunión, por ejemplo, ayudar a otras personas, asociarse con ellos y compartir trabajos. Se elevan con el dominio del lenguaje y el desarrollo del conocimiento inteligente.

Se crean dos reuniones: los objetivos identificados con uno mismo (buscar decisiones positivas y evasión de los negativos) y los objetivos identificados con la empresa (aprendizaje y autogobierno). Los objetivos principales están conectados a uno mismo y sujetos a instrumentos de examen social, mientras que los segundos objetivos se centran en el recado y tienen que ver con destinos de aprendizaje.

2.2.2.11. ¿Influye en la motivación de logro, como nos han educado?

La motivación de logro aparece en la etapa de infancia a partir del año y medio y dos de vida, tiempo en que son capaces de expresar “YO HICE ESTO” y por ende, descubren que son capaces de hacer algo. Rojas (2017, p. 34) arribó a la conclusión, tras haber realizado observaciones conductuales, que este hecho acontecía entre los

3 y tres años y medio. Por lo tanto si la motivación de logro se desarrolla a edades tempranas, la influencia de la familia y el modelo educativo que recibimos influye y mucho.

Los hijos de las madres que empleaban refuerzos de tipo emocional con mayor frecuencia y afecto, eran los que habían obtenido una mayor puntuación en motivación de logro. Asimismo, sus padres expresaban tener unas altas expectativas sobre los futuros logros-éxitos de sus hijos. “su actitud era de seguridad, induciendo ánimo, alegrándose de sus éxitos y dejándoles libertad para actuar, reforzándoles su trabajo con palabras de cariño y ofreciéndoles ayuda ante los fracasos.

Rendimiento, aprendizaje y motivación son tres importantes conceptos básicos en psicología y para la educación, están estrechamente relacionados entre sí y contribuyen de manera esencial a explicar el ámbito de actividad de profesores y alumnos, dejando claro que ese proceso de enseñanza-aprendizaje es integrador. El aprendizaje escolar es inconcebible sin motivación, aquí incumbe al profesor una importante función de ayuda motivando al alumno. La motivación del aprendizaje es importante cuando los alumnos están poco motivados espontáneamente y el profesor ha de intentar motivarlos con medidas apropiadas.

La motivación hacia el logro se ocupa de dos factores importantes, por ejemplo, el entusiasmo por la posibilidad de adquirir el resultado normal y el valor de la meta a lograr, es decir, la inspiración surge de la información sobre la propia capacidad del logro. estima. para el individuo, y el peligro y el esfuerzo que implica la realización de este logro. En esta línea, podríamos aceptar que aquellos sujetos propulsados, principalmente, hacia la realización presentan un nivel de información metapsicológica más destacable.

Al fin y al cabo, los alumnos con una gran inspiración para los logros creen que sus triunfos se deben a su capacidad y esfuerzo; se describen por tener una mayor confianza que los estudiantes suplentes con poca inspiración; no se debilitan por las desilusiones continúan más tiempo en los emprendimientos; Están interesados en las ventajas del reconocimiento y solicitan críticas rápidas. Lo inverso caracteriza al suplente de baja inspiración.

2.2.2.11.1. Representación del tipo de educación recibida

Según Corica (2012) son muchos los problemas que los alumnos de estrato social bajo asignan a la educación que han recibido, desde el dominio propio de los profesores, su idoneidad hasta un currículo academicista o sólo al servicio de los grandes intereses de la sociedad y no de la persona. Los estudiantes del sector más popular son los más críticos a la hora de hablar de la educación y sistema educativo en general. Ellos se saben que les es más difícil conseguir las metas personales dadas las condiciones actuales de su vida, muchos de ellos han conocido el sistema educativo, tanto municipal como particular subvencionado, desde una ciudad pequeña o los suburbios de la ciudad.

La educación se la representan como reflejo de la desigualdad de la que hemos mencionado antes. Para ellos la educación está mal pues la desigualdad se hace presente entre los pasillos de sus colegios y la pobreza no la van a poder derrotar tal como están las cosas. En este sentido, sus fantasías y deseos entran en conflicto con su historia escolar y su apoyo social y familiar que no les permite actuar en conjunto con las personas que constantemente han recibido una gran capacitación.

Un gran número de ellos, la delicadeza financiera de su gente influye en sus fantasías creando una disminución de sus deseos. Los suplentes de las escuelas

municipales saben que con dinero en efectivo puede lograr sus deseos y que la instrucción les ha preparado las habilidades para lograr sus objetivos. Algunos de ellos han necesitado soportar en su propia sustancia los rigores de lo que implica la instrucción cuando no se los considera como individuos ni se los nivela para ponerlos en un equilibrio equivalente.

Los suplentes no consideran que los contrastes sean característicos e incluyen mudarse dentro de su propia condición en busca de un lugar donde tengan un lugar. "Los suplentes de la clase obrera superior saben que tienen un lugar con una reunión de personas que han recibido una instrucción de gran calidad y con ventajas". Se dan cuenta de que, por mucho, la mayoría de los estudiantes que no tienen experiencia en Chile no lo tienen, y que han recibido capacitación de la familia y se adaptan de manera más efectiva al sistema educativo, dado que sus familias los han presentado como algo importante y esencial.

2.2.2.11.2. Representación del apoyo de la familia y el medio social

La condición familiar y social son dos legados pioneros que impactan el desarrollo de las personas cercanas al hogar y la personalidad social. Además, son parte de la ayuda que los estudiantes suplentes necesitan para hacer sus propios deseos. A causa de los suplentes de la escuela integrados en un área de la clase obrera más baja, se muestra una variedad variada de familias y sus verdades distintivas.

En algunos casos, este impacto es según la cultura escolar y de vez en cuando no. Por ejemplo, se ve que hay familias que están detrás de sus hijos y las están apoyando continuamente en el campo académico, independientemente de la forma en que la escasez monetaria condiciona los deseos futuros o, posiblemente, le ofrezca a los aprendices algunos desafíos para lograr esos objetivos. Los suplentes que se

originan en hogares de clase trabajadora más baja y se dan cuenta de que tienen a su gente ya que los han mantenido constantemente, pueden imaginar con más idealismo que diferentes asociados lo que está por venir.

Por otra parte, hay diferentes tipos de familias en las que las condiciones son cada vez más escandalosas y existe una indefensión social progresiva para los dos tutores y los niños (padres solteros, tutores alcohólicos). Se tiende a inducir que en estos hogares, la necesidad y la seriedad no es la capacitación, sin embargo, para vencer las circunstancias de dificultades económicas debido a la fragilidad del empleo o debido a la baja remuneración familiar. La presencia de familias monoparentales es además un propósito detrás de una ausencia de punto de vista o un control de los deseos. Deberíamos agregar diferentes circunstancias identificadas con problemas sociales, por ejemplo, el abuso de bebidas alcohólicas y el uso de drogas ilícitas, donde hay jóvenes y jóvenes que deben arreglarse con circunstancias de falta de asistencia y encuentros agonizantes que los llevan a la incertidumbre y vulnerabilidad sobre su futuro.

Para Corica (2012) la mayoría de lo mencionado anteriormente establece una condición social desconcertante, donde la cercanía del Estado, a través de sus fundamentos, es frágil y la ayuda social incluso con los requisitos es rara. "Hay vecindarios en los que se ha producido una cultura del área rural, lo que hace que la lógica sea difícil de romper, donde la capacitación asumirá un trabajo extraordinario, aunque sea insuficiente para todos o posiblemente en las necesidades de las familias o de los propios suplentes, ya que se presentan como algo excepcionalmente eliminado en relación con las necesidades diarias de sus familias.

Los suplentes evalúan la portabilidad social que se puede hacer con la capacitación, sin embargo, también son conscientes de la realidad social en la que viven, lo que obliga a un pasaje al escaparate de trabajo para contribuir de inmediato al sustento familiar. "Se dan cuenta de que, en el caso de que no puedan ingresar a la educación avanzada, simplemente aumentarán las posiciones de trabajo sin talento, obteniendo la compensación básica y confiando en la jornada laboral. En este sentido, los deseos introductorios entran en conflicto con la verdad de lo problemático y lo que se paga de manera ineficaz trabajo.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

La presente investigación utilizó el diseño no experimental transversal. De acuerdo Hernández, Fernández, Baptista (2014) es no experimental porque la investigación se realizará sin manipular deliberadamente la variable y transversal porque se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único

Esquema del diseño no experimental de la investigación



Dónde:

M: Muestra

X₁: Variable de estudio

O₁: Resultado de la medición de las variables.

Población: La población estuvo formada por 130 estudiantes: 63 mujeres y 67 hombres, cuyas edades oscilan entre los 13 y 15 años de edad, en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

Tabla 1

Distribución de la población según grado, sección y sexo en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

GENERO	EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	13 a 14 años	33	16.67 %
	14 a 15 años	30	26.66 %
MASCULINO	13 a 14 años	35	28 %
	14 a 15 años	32	28.67%

TOTAL

130

100%

Fuente: Ficha de matrícula de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

Muestra: Para la presente investigación se consideró a la misma población en su totalidad, por ser pequeña y manejable. Se tomó como muestra el total de la población constituida por 130 estudiantes de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

Criterios de inclusión:

Estudiantes que responden a la totalidad de los ítems.

Estudiantes que aceptan participar en el estudio.

Estudiantes con matrícula regularizada.

Criterio de exclusión:

Estudiantes que no responden a la totalidad de los ítems.

Estudiantes que no aceptan participar en el estudio.

Estudiantes con matrícula no regularizada.

3.3 Definición y operacionalización de las variables y los indicadores

Motivación de logro

3.1.1. Definición Conceptual (DC)

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

las que se desarrolla. Gracias a esta motivación los seres humanos trabajan mejor alcanzan logros competitivos y sobresalientes.

3.1.2. Definición operacional

La motivación de logro en los estudiantes fue evaluada a través de la escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri; que consta de 18 ítems de situaciones estructuradas acompañadas por tres dimensiones, donde: (a) representa la dimensión Filiación, (b) refiere la dimensión Poder y los ítems (c) representan la dimensión Logro.

3.2. Cuadro de operacionalización de las variables:

Variable	Dimensiones	Niveles	Tipo de Variable	Escala de Medición
Motivación de logro	Filiación (Todos los ítems "a")	Muy alto: 101-108 Alto: 83-100 Tendencia alto: 65-82	Cuantitativa	Ordinal
	Poder (Todos los ítems "b")	Tendencia baja: 47-64		
	Logro (Todos los ítems "c")	Bajo: 29-46 Muy bajo: 18-28		

3.3 Técnica e instrumentos de recolección de datos

Técnica

La técnica utilizada fue la encuesta, que es una estrategia oral o escrita, cuyo propósito es obtener información.

Instrumentos

Se utilizó el siguiente instrumento: Escala de motivación de logro de Luis Vicuña Peri y la misma que se describirá a continuación:

Escala de motivación al logro

Ficha técnica

Autor: Dr. Luis Alberto Vicuña Peri.

Año: 1996

Procedencia: Lima – Perú Administración: colectiva e individual. Duración: 20 minutos (aproximadamente)

Objetivo: explorar la motivación de logro en jóvenes y adultos. Basando en la teoría de Mc Clelland. D.C.

Tipo De Ítem: Enunciados de situaciones estructuradas acompañadas por tres alternativas de respuestas obligadas. Cada alterativa 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 son sus propósitos fue establecida por el método de análisis de cometido mediante el criterio de jueces, y por la validez de contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de las organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondiendo a cada tipo de motivación, las que un inicio fueron 24 quedando después del análisis solos 18

situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del Hi cuadrado resultaron significativas en la opción favorable de los jueces a un nivel del 0.01 de significación. Para el método de constructo se efectuaron correlaciones interesantes y escala total esperando correlaciones significativas entre cada uno de sus componentes y puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas, pero de bajo intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente, pero a su vez todas evalúan motivación encontrándose los resultados que a a continuación se reproducen.

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

Para filiación sume los valores sólo de las preguntas correspondientes a la alternativa —a.

Para poder, sume los valores sólo de las respuestas correspondientes a la alternativa —b

Para logro, sume los valores sólo de las respuestas correspondientes a la alternativa —c.

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

Tabla 2.

Conversión de Puntuación Directas de Motivación.

NIVEL	PTJE
MUY ALTO	274 - 324
ALTO	219 - 273
TENDENCIA ALTO	164 - 218
TENDENCIA BAJO	109 - 163
BAJO	55 - 108
MUY BAJO	0 - 54

3.5 Plan de análisis

Para el procesamiento de la información, los datos fueron tabulados en una matriz, utilizando el Microsoft Office Word / Excel 2010 y el Software Estadístico SPSS Versión 22. El análisis de los datos se realizará por medio de las técnicas de análisis estadístico descriptivo como son el uso de tablas de distribución de frecuencia porcentuales y gráficos.

3.6 Matriz de consistencia

PROBLEMA	VARIABLES	DIMENSIONES	OBJETIVOS	METODOLOGIA	TECNICAS
¿Cuál es el nivel de motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018?	Motivación de logro.	Filiación (Todos los ítems “a”)	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar el nivel de la motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>1. Identificar el nivel de motivación de logro según la dimensión filiación en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.</p> <p>2. Identificar el nivel de motivación de logro según la dimensión poder en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.</p> <p>3. Identificar el nivel de motivación de logro según la dimensión logro en los estudiantes de en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.</p>	<p>TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION</p> <p>Descriptivo cuantitativo.</p>	Encuesta
		Poder (Todos los ítems “b”)	<p>DISEÑO</p> <p>No experimental, descriptiva – transversal.</p>	INSTRUMENTOS	
		Logro (Todos los ítems “c”)	<p>POBLACION</p> <p>La población estuvo constituida por 130 estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.</p> <p>MUESTRA</p> <p>El muestreo fue no probabilístico del tipo intencional o por conveniencia, debido a que los sujetos está disponibles y en base a u conocimiento previo de l población se toma como muestra al total de 130 estudiantes.</p>	Escalade Motivación de logro de Luis Alberto Vicuña Perú	

3.7 Principios éticos

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

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

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

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

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

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

En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información

adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

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

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

Integridad científica: La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

Consentimiento informado y expreso: En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las

personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

VI RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 3

Distribución de frecuencia y porcentaje del nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)		
NIVEL	F	%
MUY ALTO	0	0%
ALTO	41	32%
TENDENCIA ALTO	47	36%
TENDENCIA BAJO	38	29%
BAJO	4	3%
MUY BAJO	0	0%
TOTAL	130	100 %

Fuente: García, J. Aplicación de la escala de Motivación de logro.

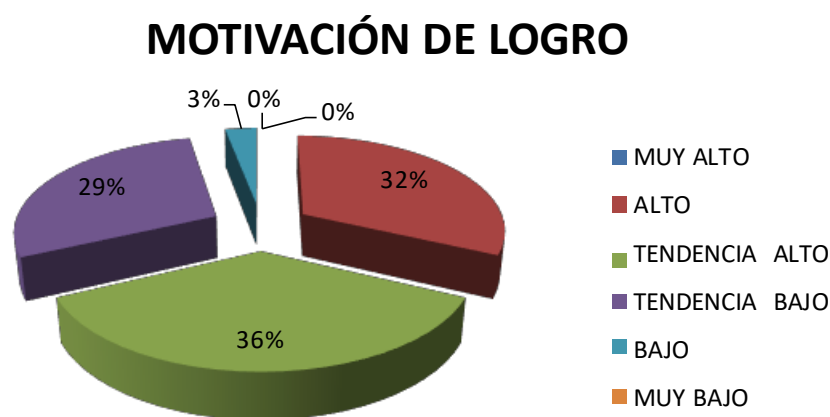


Figura 1. Diagrama circular de la distribución porcentual del nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

Fuente: Tabla 3

En la tabla 3 y figura 1, se observa que el 36% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 32% se ubica en el nivel alto, un 29% de los se ubica en un nivel tendencia bajo y el 3% se ubica en el nivel bajo de motivación de logro.

Tabla 4

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión filiación en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

ESCALA DE MOTIVACIÓN DEL LOGRO (ML1)		
NIVEL	F	%
MUY ALTO	0	0%
ALTO	41	32%
TENDENCIA ALTO	58	45%
TENDENCIA BAJO	31	24%
BAJO	0	0%
MUY BAJO	0	0%
TOTAL	130	100 %

Fuente: García, J. Aplicación de la escala de Motivación de logro.

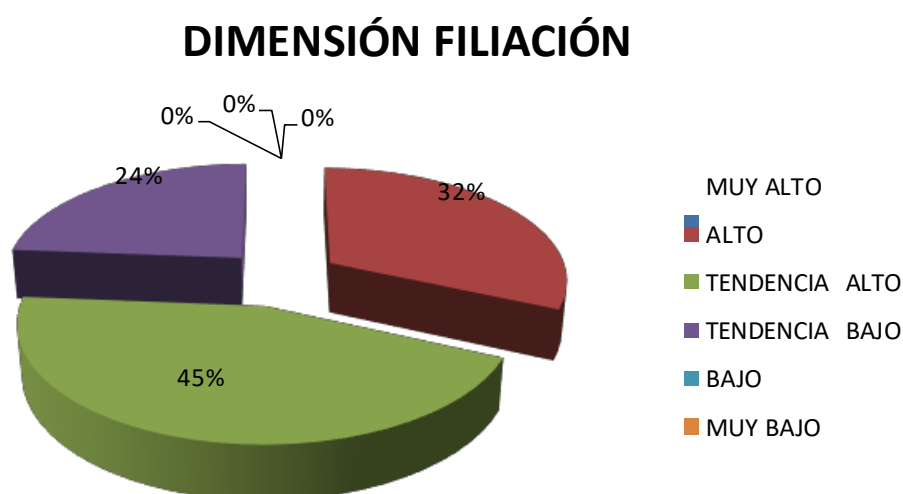


Figura 2. Diagrama circular de la distribución porcentual de motivación de logro en la dimensión filiación en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

Fuente: Tabla 4

En la tabla 4 y figura 2, se observa que el 45% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 32% está ubicado en el nivel alto y el 24% se ubica en el nivel tendencia baja en la dimensión filiación de motivación de logro.

Tabla 5

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión poder en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

ESCALA DE MOTIVACIÓN DEL LOGRO (ML1)		
NIVEL	F	%
MUY ALTO	0	0%
ALTO	6	5%
TENDENCIA ALTO	62	48%
TENDENCIA BAJO	56	43%
BAJO	0	0%
MUY BAJO	6	5%
TOTAL	130	100 %

Fuente: García, J. Aplicación de la escala de Motivación de logro.

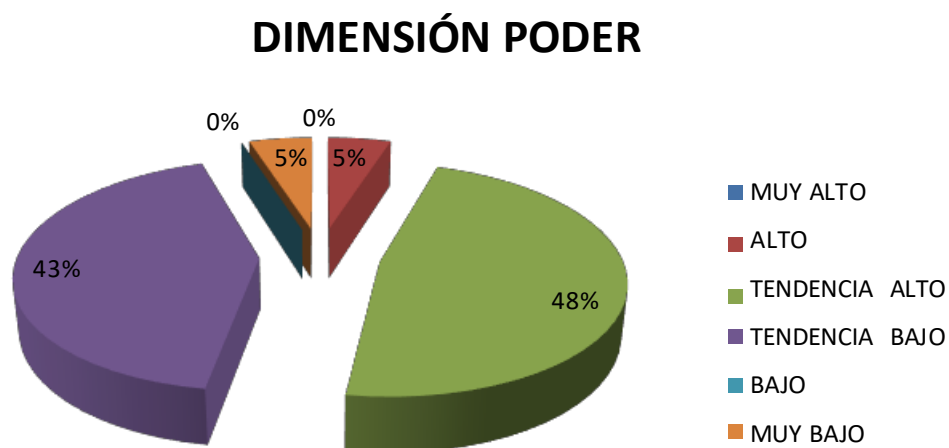


Figura 3. Diagrama circular de la distribución porcentual de motivación de logro en la dimensión poder en los estudiantes en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

Fuente: Tabla 5

En la tabla 5 y figura 3, se observa que el 48% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 43% está ubicado en el nivel tendencia bajo, el 5% se ubica en el nivel alto, y otro 5% se ubica en un nivel muy bajo en la dimensión poder de motivación de logro.

Tabla 6

Distribución de frecuencia y porcentaje de la escala de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

ESCALA DE MOTIVACION DEL LOGRO (ML1)		
NIVEL	F	%
MUY ALTO	0	0%
ALTO	25	19%
TENDENCIA ALTO	75	58%
TENDENCIA BAJO	24	18%
BAJO	6	5%
MUY BAJO	0	0%
TOTAL	130	100 %

Fuente: García, J. Aplicación de la escala de Motivación de logro.

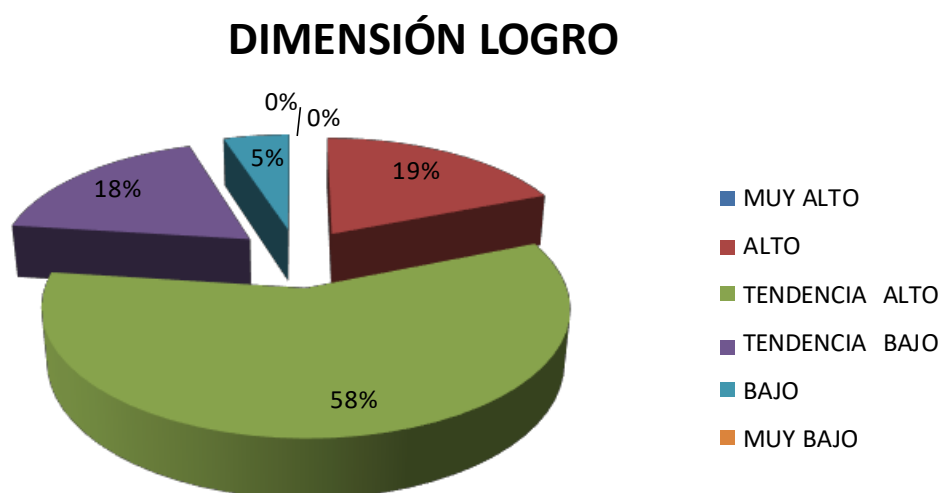


Figura 4. Diagrama circular de la distribución porcentual de motivación de logro en la dimensión logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú – Tumbes, 2018.

Fuente: Tabla 6

En la tabla 6 y figura 4, se observa que el 58% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 19% está ubicado en el nivel alto, el 18% se ubica en el tendencia bajo y el 5% lo encontramos en el nivel bajo en la dimensión logro de motivación de logro.

4.2 Análisis de resultados

Después de interpretar cada resultado, se procedió a desarrollar el análisis de resultados, el mismo que se presenta de acuerdo a los objetivos específicos de la investigación.

Primer objetivo; identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión filiación, para el cual las tablas arrojan que 45% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 32% está ubicado en el nivel alto y el 24% se ubica en el nivel tendencia baja, al contrarrestarlos con otros encontramos semejanzas con lo de Gutiérrez (2017) quien presentó la investigación “Motivación de logro en los estudiantes de tercero y cuarto año de secundaria de la Institución Educativa 7 de Enero del Distrito de Corrales – Tumbes, 2015” en ella se encontró que el 41% están en tendencia alta en la dimensión filiación, ante esto es importante citar a McClelland quien explicaba que la filiación es el motivo por el cual las personas necesitan interactuar con otras personas y se muestran típicamente ansiosas por esas relaciones. En el caso de los adolescentes temen la desaprobación de los demás y en lo que sería un intento por saber la opinión que se tiene de ellos se afanan en buscar seguridad en el resto de la gente, lo que por desgracia es un patrón de conducta que suele hacerles menos populares.

Segundo objetivo; identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión poder, lo que refleja que 48% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 43% está ubicado en el nivel tendencia bajo, el 5% se ubica en el nivel alto, y otro 5% se ubica en un nivel muy bajo. Acercándose a los resultados de Rojas (2017), presenta la investigación “Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César

Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017”, resaltando que el 44% tienen un nivel de tendencia alto en la dimensión poder, es decir, está presente la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general. Viéndose presente además el deseo de ser reconocidos como líderes en grupos pequeños, sienten impulsos frecuentes hacia la agresión, prefieren trabajos donde puedan ejercer alguna influencia y acumulan pertenencias prestigiosas.

Tercer objetivo; identificar el nivel de motivación de logro en la dimensión logro, para el cual se resulta que 58% de los estudiantes se encuentra en el nivel tendencia alto, el 19% está ubicado en el nivel alto, el 18% se ubica en el tendencia bajo y el 5% lo encontramos en el nivel bajo. Datos que coinciden con lo de Rojas (2017), presenta la investigación “Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la Institución Educativa César Vallejo Mendoza – Tumbes, 2017”, la cual tiene como resultado que el 50% está dentro de tendencia alto de la dimensión logro, viéndose presente la tendencia a alcanzar el éxito en una situación que contemple la evaluación del desempeño de una persona en relación con estándares de excelencia, es un impulso por vencer desafíos, avanzar y crecer. Este tipo de motivación conduce a metas e impulsos más elevados, ya que las personas trabajan mejor y alcanzan adelantos más sobresalientes. La gente orientada hacia los logros personales busca el triunfo “per se”.

V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación, se llega a la conclusión que:

1. El 30% de los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú se ubica en el nivel tendencia alta en la motivación de logro.
2. El 45% de los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú se ubica en el nivel tendencia alta en la dimensión filiación de la motivación de logro.
3. El 48% de los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú se ubica en el nivel tendencia alta en la dimensión poder de la motivación de logro.
4. El 58% de los estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa República del Perú se ubica en el nivel tendencia alta en la dimensión logro de la motivación de logro.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Recomendaciones

1. Al director de la Institución Educativa República del Perú, se los resultados encontrados los socialice con la plana docente y los padres de familia y así planificar estrategias de intervención para la superación personal y el autocrecimiento en los estudiantes.
2. Al director de la Institución Educativa República del Perú, coordine con la Unidad de Gestión Educativa Local – Tumbes con la finalidad, de implementar el servicio de psicología, para así trabajen articuladamente con los profesores de tutoría, otros e implementen estrategias para ayudar a los estudiantes.
3. Al señor director que se coordine con el Centro de Salud Mental Comunitario “Virgen del Cisne” para así lleguen a tener convenios y con la finalidad de realicen actividades de formación para los profesores para así implementar mejorar las técnicas que impulsen a los estudiantes a adquirir hábitos, destrezas o habilidades para mejorar los logros como estudiante, hijo y amigo.
4. Como se ha evidenciado mayor número de estudiantes que presentan alto nivel de motivación de logro, se sugiere al señor director que se implementen programas con la finalidad de que permanezca y acreciente la motivación de logro.
5. Al señor director coordine con el centro de salud de Andrés Araujo Moran, para que con su equipo de psicólogos desarrollen terapias psicológicas para mejorar en los estudiantes de niveles bajos y así los lleven a desarrollar y aumentar la motivación intrínseca general y expresarla en diferentes áreas a fines.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albán, J. (2017). Eficacia del programa preventivo y motivacional en el rendimiento académico, la motivación por los estudios, y el consumo de alcohol, en los estudiantes de la Escuela de Psicología de la Universidad Técnica de Babahoyo, Provincia de Los Ríos, Ecuador (tesis para doctorado, Universidad Mayor de San Marcos, Perú). Recuperado de: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/6958/Alban_oj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Abanto, E. (2016). Relación entre motivación, estilos de aprendizaje y rendimiento académico en los alumnos de la carrera de enfermería técnica del instituto superior tecnológico “san Luis” de Trujillo – 2011. Recuperada de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2274/1/RE_MAESTRIA_EDU_ELDA.ABANTO_RELACION.ENTRE.MOTIVACION.ESTILOS.DE.APRENDIZAJE._DATOS.PDF
- Alvarado, L. (2015). Motivación al logro de los estudiantes de primero y noveno ciclo de administración de empresas de las sedes de la Universidad Rafael Landívar en Jutiapa y escuintla (tesis de licenciatura, Universidad Rafael Landívar, Guatemala). Recuperada de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Alvarado-Luisana.pdf>

Abanto, E. (2016). Relación entre motivación, estilos de aprendizaje y rendimiento académico en los alumnos de la carrera de enfermería técnica del instituto superior tecnológico “san Luis” de Trujillo – 2011. Recuperada de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2274/1/RE_MAESTRIA_EDU_ELDA.ABANTO_RELACION.ENTRE.MOTIVACION.ESTILOS.DE.APRENDIZAJE._DATOS.PDF

Chavarría, S. (2018). Motivación para el logro en estudiantes de nivel secundario de cuarto y quinto año de la institución educativa pública “señor de los milagros”. Distrito Jesús nazareno departamento de Ayacucho, 2018 (tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2921/nivel_de_motivacion_para_el_logro_adolescentes_chavarria_vargas_sonia_ruth.pdf?sequence=1&isallowed=y

Corica, A. (Julio, 2012). Las expectativas sobre el futuro educativo y laboral de jóvenes de la escuela secundaria: entre lo posible y lo deseable Laurus. Resumen recuperado de <http://www.scielo.cl/pdf/udecada/v20n36/art04.pdf>

Guerrero, T. (2018) “Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la institución educativa san juan de la Virgen – tumbes, 2018.” (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6333/motivacion_logro_guerrero_farfan_tania_nataly.pdf?sequence=1&isallowed=y

Hidalgo, M. (2016). Aplicación del test timed up and go (tug), para evaluar el riesgo de caída en usuarios del hogar de ancianos de Riobamba durante el periodo diciembre 2015-mayo 2016. (Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Chimote, Perú). Recuperado de: <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/2849/1/UNACH-EC-TER-FIS-2016-0024.pdf>

Hernández., R., Fernández., C y Baptista, P. (2014). Selección de la muestra. En metodología de la Investigación (6° ed., pp. 170-191). México: McGraw-Hill.

Hernández, S. (2010). Formulación de hipótesis en metodología de la investigación. Recuperado del sitio web: [http://cvonline.uaeh.edu.mx/Cursos/Maestria/MTE/seminario_de_tesis/Unidad% 202/Lect_Form_d_hipotesis.pdf](http://cvonline.uaeh.edu.mx/Cursos/Maestria/MTE/seminario_de_tesis/Unidad%202/Lect_Form_d_hipotesis.pdf)

Hoyos, R. (2016). Niveles socioeconómicos y motivación en la elección de la carrera profesional en estudiantes pre-universitarios (tesis para maestría, Universidad Mayor de San Marcos, Perú). Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2320/1/hoyos_dr g.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2320/1/hoyos_dr_g.pdf)

Imán, G. (2018). Motivación de logro en los estudiantes de cuarto y quinto grado de secundaria de la Institución Educativa “Perú – Canadá” Tumbes 2017, (tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de

Chimbote, Perú). Recuperada de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3737/MOTIVACION_DE_LOGRO_AFILIACION_IMAN_TINEO_GLORIA_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

McClelland, D. (1989). Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea S.A.

Murray, H. (1992). Psicología Fisiológica. Madrid: McGraw Hill.

Paucar, P. (2015). Estrategias de aprendizaje, motivación para el estudio y comprensión lectora en estudiantes de la facultad de educación de la UNMSM (Tesis pre magister, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú). Recuperada de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/4322/1/Paucar_mp.pdf

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 de licenciatura, Universidad Rafael Landívar, Guatemala). Recuperada de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Regalado-Elder.pdf>

Reeve, J. (2010). Motivación y emoción. (5ª. ed.). México D.F.: Mc Graw Hill.

Regalado, E. (2015). Relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la asignatura de actividades prácticas (Tecnología) en los estudiantes de 107 séptimo, octavo y noveno grado del Instituto Departamental San José de la ciudad de El Progreso, Yoro, Honduras. Guatemala de la Asunción: Universidad Rafael Landívar.

Rojas, G. (2017). Motivación de logro en los estudiantes de primero, segundo y tercer grado de secundaria de la institución educativa César Vallejo

Mendoza – Tumbes, 2017 (tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2941/MOTIVACION_DE_LOGRO_ADOLESCENTES_ROJAS_CHOR E_GABRIELA_CRISTINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Romero, R. (2016). La motivación del alumnado de primaria y secundaria y los libros de texto de ciencias (Tesis doctoral, Universidad de Huelva, España). Recuperado de <http://www.uhu.es/investigandoelmedio/wp-content/uploads/2017/01/LA-MOTIVACION-DEL-ALUMNADO-DE-PRIMARIA-Y-SECUNDARIA-Y-LOS-LIBROS-DE-TEXTO-DE-CIENCIAS.pdf>

Sánchez, W. (2015). La motivación según Mc Clelland y el rendimiento académico en estudiantes del I ciclo de pregrado de Educación Secundaria de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Lima Perú 2012 (tesis para optar el Grado Académico de Magíster, Universidad nacional mayor de san Marcos, Perú). Recuperado del

sitio

web:

http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/5768/1/Sanchez_gw.pdf

Sánchez, F. (2017). Motivación de logro prevalente en estudiantes de educación secundaria de una institución pública, cañete, 2017 (tesis licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado del sitio web: https://esslide.org/the-philosophy-of-money.html?utm_source=uladech-biblioteca-virtual-8-pdf

Sánchez, D. (2016). “Estudio de la motivación de logro y orientación motivacional en estudiantes de educación física. Guatemala: Universidad Rafael Landívar (tesis de pregrado) Recuperada de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/83/Alvarado-Luisana.pdf>

Terán, M. (2016). Motivación académica y estrategias de aprendizaje en estudiantes del primer ciclo de la Universidad De San Martín De Porres (tesis pre grado, Universidad dan Martin de Porras, Perú). Recuperado de: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2623/1/teran_vme.pdf

Vásquez, J. (2015). Motivación de logro de los ingresantes a la facultad de ciencias de la salud de la Uladech. Chimbote, 2014. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/141/V>

ASQUEZ_CABANILLAS_JOAN_JHOFRET_MOTIVACION_LO
GRO_INGRESANTES_UNIVERSIDAD.pdf?sequence=1

Villarreal, M. (2018). Relación entre motivación de logro y la satisfacción laboral en los Trabajadores De La Municipalidad Provincial De Tumbes, 2016. (Tesis de licenciatura, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperada de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4301>

ANEXOS

Anexo 1: Escala de Motivación de logro

POR: LUIS ALBERTO VICUÑA PERÌ Y COLABORADORES

INSTRUCCIONES:

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

1 equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO

2 equivale a MUY DESACUERDO

3 equivale a EN DESACUERDO

4 equivale a DE ACUERDO

5 equivale a MUY DE ACUERDO

6 equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

	ITEMS	Desacuerdo			Acuerdo		
		1	2	3	4	5	6
1.	Cuando estoy con mis padres:						
a.	Hago lo necesario para comprenderlos.						
b.	Cuestiono lo que parece inapropiado.						
c.	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo.						
2.	En casa:						
a.	Apoyo en la contribución de algún objeto.						
b.	Soy el que da forma a las ideas.						

c.	Soy quien logra que se haga algo útil.						
3.	Con mis parientes:						
a.	Me esfuerzo para tener su aprobación.						
b.	Hago lo necesario para evitar su influencia.						
c.	Puedo ser tan afectuoso como convenga.						
4.	Cuando tengo un trabajo en grupo:						
a.	Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos.						
b.	Distribuyen sus notas para facilitar el análisis.						
c.	Finalmente hago visible mi estilo en la presentación.						
5.	Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:						
a.	Me sumo al trabajo de los demás.						
b.	Controlo el avance de trabajo.						
c.	Oriento para evitar errores.						
6.	Si el trabajo dependiera de mí:						
a.	Elegiría a asesores con mucho talento						
b.	Determinaría las normas y forma de trabajo.						
c.	Oriento para evitar errores.						
7.	Amigos:						
a.	Los trato por igual.						
b.	Suelen acatar mis ideas.						
c.	Alcanzo mis metas con o sin ellos.						
8.	Cuando estoy con mis amigos:						
a.	Los tomo como modelos.						
b.	Censuro las teorías que no me parecen.						
c.	Busco la aprobación de mis iniciativas.						

9.	Cuando mi amigo esta con sus amigos:						
a.	Busco la aceptación de los demás.						
b.	Oriento el tema de conversación.						
c.	Las selecciono según me parezca.						
10.	Con el sexo opuesto:						
a.	Busco los puntos de coincidencia.						
b.	Busca la forma de controlar la situación.						
c.	Soy simpático si me interesa.						
11.	El sexo opuesto:						
a.	Es un medio para consolidar la identidad sexual.						
b.	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva.						
c.	Permite la comprensión del otro.						
12.	En relación de pareja:						
a.	Ambos se complacen al sentirse acompañados.						
b.	Uno de ellos es quien debe orientar la relación.						
c.	Intento para obtener mayor utilidad.						
13.	Respecto a mis vecinos:						
a.	Busco sus lugares donde se reúnen.						
b.	Decido que debe hacer para mejorar algo.						
c.	Los ayudo siempre que obtengo beneficio.						
14.	En general; con mis conocidos del barrio:						
a.	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos.						
b.	Son fáciles de convencer y manejar.						
c.	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad.						
15.	En general; con mis conocidos del barrio:						

a.	Acato lo que se decide n 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 de los instrumentos

Validez:

La demostración si la escala cumple con un propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces y por la validez del constructo. Para la validez del contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes debían opinar acerca de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en un inicio fueron 24 quedando después del análisis 18. Situaciones mencionadas, las mismas que por el análisis del Ji cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces, a un nivel del 0.01 de significación. Para el método de constructo se efectuaron correlaciones inter escalas y escala total esperando encontrar correlaciones significativas entre cada uno de sus componente y puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas pero de baja intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente pero a su vez todas evalúan motivación encontrándose los resultados que a continuación se reproducen. Determinar el promedio de ocurrencia de cada variable en el grupo estudiado y luego se procederá a la correlación de ambos grupos de datos.

Confiabilidad:

La escala presentó una puntuación de 0,91 en el Alfa de Cronbach de Motivación de logro. Fue por el método del test – retest con un intervalo de tres meses entre la primera y segunda aplicación encontrando un coeficiente de 0.88.

**Anexo 3: CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA PARTICIPANTES DE
INVESTIGACION**

1. INTRODUCCIÓN

Estimado estudiante ha sido invitado (a) a participar en el estudio titulado:

**MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ESTUDIANTES DE TERCER AÑO DE
SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA REPÚBLICA DEL PERÚ
– TUMBES, 2018**

Su participación es voluntaria y antes de tomar su decisión debe leer cuidadosamente este formato, hacer todas las preguntas y solicitar las aclaraciones que considere necesarias para comprenderlo.

2. OBJETIVO DEL ESTUDIO

El objetivo de la investigación para la cual estamos solicitando su colaboración es: determinar el nivel de motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa República Del Perú, Tumbes 2018

PROCEDIMIENTOS GENERALES DEL ESTUDIO

Su aceptación y firma del presente formato es para autorizar al autor recoger la información requerida en el cuestionario de Motivación de logro. El mismo que ya se aplicó en la Institución Educativa República Del Perú.

3. BENEFICIOS

Se espera que el conocimiento derivado de este estudio, ayudara a obtener información sobre la motivación de logro y satisfacción vital. La importancia de realizar este trabajo es visualizar los diferentes factores, externos e internos, que influyen en el grado de motivación y satisfacción vital que tienen de sí mismos/as los estudiantes, los cuales pueden influir de forma positiva o negativa.

4. CONFIDENCIALIDAD

Toda información es de carácter confidencial y no se dará a conocer con nombre propio a menos que así lo exija la ley, o un comité de ética. En tal caso los resultados de la investigación se podrán publicar, pero sus datos no se presentan en forma identificable.

5. COSTOS Y COMPENSACIÓN

Los procedimientos que hacen parte de la investigación serán brindados sin costo alguno para usted. Usted no tiene derecho a compensaciones económicas por participar en la investigación.

6. INFORMACIÓN Y QUEJAS

Cualquier problema o duda, deberá informar a la responsable del estudio Janet Milagritos García Zapata.

Se le entregará una copia de este documento, firmada por la responsable del estudio, para que la conserve.

Declaro haber leído el presente formato de consentimiento y haber recibido respuesta satisfactoria a todas las preguntas que he formulado, antes de aceptar voluntariamente mi participación en el estudio.

Firma: _____

Nombres y apellidos: _____ DNI: _____

Fecha: Tumbes, _____ de _____ 2021