



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DE ICA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ICA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
PROGRAMA ACADÉMICO DE PSICOLOGÍA

TESIS

**“MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ALUMNOS DE 4TO Y 5TO DE
SECUNDARIA DE LA I.E. 5011 DARÍO ARRUS, CUESTAS,
CALLAO 2020”**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Calidad de vida, resiliencia y bienestar psicológico

Presentado por:

Kimberlin Criz Solorzano Prado

Tesis desarrollada para optar el Título Profesional de
Licenciada en Psicología

Docente asesor:

Jorge Raúl Ponce Aliaga

Código Orcid N° 0000-0003-3782-3548

Chincha, Ica, 2020

Asesor

DR. Jorge Raúl Ponce Aliaga

Miembros del jurado

-Dr. Edmundo Gonzales Zavala

-Dr. William Chu Estrada

-Dr. Martín Campos Martínez

DEDICATORIA

A los estudiantes que necesitaran apoyo, guía y referencia para realizar trabajos e informe de investigación. A mi hija y a mi sobrino, quienes también son estudiantes, por sembrar en ellos la semilla de la investigación y siempre sigan sus objetivos y metas trazadas.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por darme vida y salud, para poder lograr las metas que he trazado para mi existir, a mi amada hija Sol de Fátima, mi eterna compañera, mi razón y motivo de seguir adelante. A mis padres Luz y Hugo, mi sobrino Jackare, mis hermanos Inés, Verónica y Hugo por estar cuando los necesitaba, por su apoyo moral, estima y por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de metas. Y a mis fieles compañeros Brandy, Chancho y Nena, testigos de mis noches de trabajo e investigación.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal determinar los niveles de la motivación de logro en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020. El presente estudio usó una metodología de tipo cuantitativo del nivel descriptivo, mediante un diseño no experimental transeccional descriptivo, teniendo como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en el grupo de estudio; se contó con una muestra de 147 alumnos, los cuales fueron sometidos a la Escala Atribucional de Motivación de Logro Modificada (EAML-M), la cual ha sido diseñada bajo criterios psicométricos de validez, confiabilidad y normalización. Los resultados mostraron que el nivel de motivación de logro en alumnos en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020; son de tendencia alta en un 62.59%(92), tendencia media 36.73% (54), y bajo de 0.68% (1). Conclusión: Los alumnos de la investigación presentan una Motivación de logro de tendencia Alta de la Población.

Palabras claves: Motivación, motivación logro, interés.

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine the levels of achievement motivation in 4th and 5th year high school students of I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020. The present study had a descriptive quantitative methodology with a descriptive transectional non-experimental design, since its objective is to investigate the incidence of the modalities or levels of one or more variables in a population; with a sample of 147 students, to whom the Modified Attributional Scale of Achievement Motivation (EAML-M) was applied, which has been elaborated under psychometric criteria of validity, reliability and standardization. The results indicated that the level of achievement motivation in students in 4th and 5th high school students of I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020; are in high tendency of 62.59%(92), medium tendency of 36.73% (54), and low of 0.68% (1); Concluding that the students of the research present a High tendency Achievement Motivation of the Population.

Key words: Motivation, achievement motivation, interest.

ÍNDICE GENERAL

CARATULA.....	i
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT.....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
I. INTRODUCCION	12
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
2.1. Descripción del problema.....	16
2.2. Pregunta de investigación general.....	18
2.3. Preguntas de investigación específicas	18
2.4. Objetivo general.....	19
2.5. Objetivos específicos.	19
2.6. Justificación e importancia	20
2.7. Alcances y limitaciones.....	21
III. MARCO TEORICO	22
3.1. Antecedentes	22
3.1.1. Antecedentes internacionales.....	22
3.1.2. Antecedentes nacionales.....	26
3.2. Bases teóricas	29
3.2.1. Motivación.....	29
3.2.1.1. Definiciones.....	29
3.2.1.2. Tipos de motivación.....	33
3.2.1.3. Enfoques teóricos sobre la motivación.	36

3.2.1.3.1. Teoría de Abraham Maslow.....	38
3.2.1.3.2. Teoría E.R.C. (Clayton Alderfer).....	41
3.2.1.3.3. Teoría de las necesidades secundarias.	42
3.2.1.3.4. Teoría de las expectativas.....	44
3.2.1.3.5. Teoría de Reeve.....	46
3.2.2. Motivación de logro.....	48
3.2.2.1. Definiciones.	48
3.2.2.2. Enfoques sobre la motivación de logro.	50
3.2.2.3. Dimensiones de la motivación de logros según Morales Gómez.	53
3.3. Identificación de las variables	56
3.3.1 Variables de estudio.	56
3.3.2 Variables controladas.	56
IV. METODOLOGIA.....	57
4.1. Tipo y nivel de investigación	57
4.2. Diseño de la investigación	57
4.3. Operacionalización de variables	58
4.3.1. Definición conceptual (DC).	58
4.3.2. Definición operacional (DO).	58
4.4. Población - Muestra	59
4.5. Técnicas e instrumentos: Validación y confiabilidad	60
4.5.1. Validez y confiabilidad.	60
4.6. Recolección de datos.....	61
4.7. Técnicas de análisis e interpretación de datos	61
V. RESULTADOS	63
5.1. Presentación de resultados.....	63
5.2. Interpretación de los resultados	67
VI. ANALISIS DE LOS RESULTADOS	70

6.1. Comparación de los resultados con los antecedentes.....	70
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	71
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	73
ANEXOS.....	79
ANEXO 1: Matriz de consistencia.....	80
ANEXO 2: Matriz de operacionalización de variables.....	82
ANEXO 3: Instrumento y ficha de validación juicio de expertos.....	85
ANEXO 4: Ficha de validación de instrumentos de medición.....	87
ANEXO 5: Base de datos.....	90
ANEXO 6: Informe de Turnitin al 28% de similitud.....	91

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Jerarquía de las necesidades de Maslow. Tomado de “Motivación y emoción”.....	40
Figura 2. Motivación de logro.....	64
Figura 3. Motivación de logro: interés y esfuerzo.....	64
Figura 4. Motivación de logro: interacción con el profesor.....	65
Figura 5. Motivación de logro: tarea/capacidad	66
Figura 6. Motivación de logro: examen	66
Figura 7. Motivación de logro: interacción con pares.....	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución poblacional de los alumnos según edad y género de la N.º 5011 “Dario Arrus Cuestas”, Callao, 2020	59
Tabla 2. Estadísticos de fiabilidad.....	61
Tabla 3. Baremos de comparación: motivación de logro y dimensiones .	63
Tabla 4. Tabla de frecuencia 1: motivación de logro.....	63
Tabla 5. Tabla de frecuencia 2: interés y esfuerzo	64
Tabla 6. Tabla de frecuencia 3: interacción con el profesor.....	65
Tabla 7. Tabla de frecuencia 4: tarea/capacidad	65
Tabla 8. Tabla de frecuencia 5: examen	66
Tabla 9. Tabla de frecuencia 6: interacción con pares.....	67

I. INTRODUCCION

La motivación de logro es de gran importancia en la vida de los alumnos tanto a nivel educativo como profesional, sin ella el estudiante muestra desánimo, ausencia de entusiasmo y esfuerzo en la participación como en la realización de sus actividades.

Según lo expuesto por Apolo (Iman ,2018) la motivación de logro es de vital relevancia en la enseñanza aprendizaje de los estudiantes y en su vida en general; y como debe ser usada en la carrera docente desde su desempeño en las aulas son cuestiones que se deben adoptar para optimizar el desempeño escolar.

Es por ello que Arzapalo (como se citó en Llantop,2017) manifiesta que la motivación ayudara a los estudiantes a poder decidir entre los momentos escasos o a la vez situaciones, para que el sujeto pueda lograr con satisfactoria lograr las metas propuestas, en que el objetivo principal es salir adelante ante el fracaso.

Según la RVM N° 00093-2020-MINEDU “Orientaciones pedagógicas para el servicio educativo de educación básica durante el año 2020 en el marco de la emergencia sanitaria por el coronavirus COVID-19”, Las instituciones educativas y los programas educativos privados podrían desarrollar sus propias estrategias para el trabajo a distancia con los estudiantes o usar la estrategia “Aprendo en casa” como un complemento a su propia estrategia, sin embargo se observó una conducta desmotivadora del estudiante, con un reducido interés por el aprendizaje y

el estudio; lo cual preocupa no solo al padre de familia sino también al maestro. Al ver la desmotivación para participar en esta estrategia, implementada por el MINEDU, y la entrega de sus evidencias oportunamente. Situación que se debe a diversos factores internos y externos.

Este año, a raíz de la emergencia sanitaria y en vista de la poca participación de los estudiantes en la estrategia “Aprendo en casa” la misma que se pudo verificar en los reportes de conectividad emitidos a la Direccional Regional de Educación del Callao, los docentes de la Institución Educativa 5011 Dario Arrus Cuestas, del cuarto y quinto año de secundaria manifestaban que la mayoría de alumnos de dicha institución se encontraban desmotivados en la participación de la estrategia, así mismo la falta de preocupación e interés por parte de sus padres que no evidenciaban compromiso con sus hijos ,una de las causas por la que los alumnos presentaban ausencia en la estrategia, trayendo como consecuencia escasa preocupación en el logro de sus metas planteadas, dudas con respecto a no ser capaces de llegar a culminar el año escolar ni mucho menos a terminar el nivel secundario, frustración para resolver las actividades, sentimientos de fracaso y marcada desmotivación ante cualquier actividad escolar. Estos pensamientos negativos marcan la vida diaria de varios estudiantes que por efecto presentan conductas desmotivadoras. La investigación expuesta en este documento, pretende conocer la contexto real de los alumnos de Institución Educativa 5011 Dario Arrus Cuestas, para poder determinar a través de los resultados cuál es el nivel de motivación de logro en estos alumnos, y los posibles efectos que

estos tienen en ellos, así como en las conductas que expresan para no poder desarrollarse en el contexto académico, los resultados buscan originar un nuevo concepto sobre la motivación en los alumnos a partir de la información obtenida, e identificar qué factores intervienen en su comportamiento; permitiendo lograr un conocimiento y análisis sobre la variable, y así poder estar al tanto la realidad de los ex alumnos estudiantes para tomar medidas que puedan mejorar su actitud frente al factor académico. Los resultados facilitarán que otras investigaciones promuevan estrategias motivacionales que beneficien en la mejora de una buena actitud personal y motivacional. Por otro lado, se buscará dar a conocer los resultados a las autoridades de la institución para que tomen medidas pertinentes que den pie a instaurar planes de trabajo para mejorar el nivel de motivación en los alumnos del cuarto y quinto año de secundaria. Cabe resaltar que los resultados servirán como base científica para próximas investigaciones que se relacionan con la variable sujeta a estudio.

De esta manera, esta investigación logrará tener una visión holística de la problemática educativa en los alumnos con baja motivación de logro, donde él o la joven requiere sentirse reconocido por sus educadores, padres y demás personas que viven cerca de su entorno, lo cual cobra mayor notabilidad en estos días de aislamiento social. La investigación busca aportar soluciones, dando respuesta a los resultados identificados en pro de que los alumnos puedan alcanzar sus expectativas a través de la buena actitud motivacional para el logro las metas que tengan propuestas.

Es muy común escuchar en estos tiempos que algunas personas digan que los adolescentes no cuentan con un proyecto de vida

posteriormente al culminar sus estudios de secundaria, ello tiene que ver en cierto grado con el contexto en el que vivimos que hace que no exista ese hábito, pero también el inconveniente se origina en el poco interés, en la falta de estimulación del alumno para apoyar con eficiencia para su formación adecuada.

Resulta importante reconocer la importancia de que el educador considere aspectos motivacionales, puesto que esto beneficiará en el proceso de enseñanza aprendizaje. En el trabajo realizado se evaluaron estadísticamente otras investigaciones, las cuales evidenciarían que la motivación hacia el estudio es una de las variables primordiales para comprender el aprendizaje que desdoblan los estudiantes durante su paso por la secundaria; las contribuciones en el análisis de las motivaciones de estudiantes son a las que llamamos como motivación intrínseca la cual es expresiva y se refiere al disfrute y la extrínseca es la que está relacionada con la recompensa, de tal forma que un estudiante puede lograr un grado por la satisfacción de aprender pero también por medio de la necesidad de conseguir una distinción por el trabajo realizado, es por esto que las razones de los estudiantes pueden deberse a diferentes motivaciones y estas pueden resultar en el aprendizaje y rendimiento avanzado por ellos.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Descripción del problema

Cuando nos preguntamos qué hace que un alumno se encuentre poco interesado en aprender, muestre determinadas conductas disruptivas o un comportamiento anómalo específico, debemos pensar principalmente en dos fuentes o posibles causas: una interna y propia del mismo alumno y otra externa a él mismo.

A través de las evaluaciones internacionales hechas como “PISA (Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes) considerado como una de la principal evaluación internacional, aplicado estudiantes de 15 años que se encuentran cursando la educación secundaria, el Perú ha ocupado la posición en los diez países últimos en una relación de más de 50 países (MINEDU, 2018); sin embargo, ha tenido un ligero alce en los promedios efectuados. Así como también en la ECE (Evaluación Censal de Estudiantes) se viene progresando de manera ligera. Es así que a nivel regional el aumento está siendo progresivo de tener 9% en el 2015 a 10.2% en el 2018, ello es prometedor, sin embargo, se debe incentivar a los estudiantes en razón de sus resultados o logros, pues de esa manera se mejora la autoestima y autovaloración.

En el Perú, el estudiante de quinto de secundaria se encuentra en un periodo de transición de la adolescencia a la juventud, donde la exploración de las actitudes e intereses por lograr el objetivo académico es constante; a este impulsor se le denomina motivación. Es así que el

estudiante pretende realizar y, a la vez, direcciona su comportamiento, sus creencias y emociones en un contexto de logro determinado. (De la Cruz,2011, p. 02).

La situación que estamos viviendo en la actualidad a causa de la pandemia ha llevado a que todos los sistemas incluido el educativo se reinvente, ante instituciones educativas vacías, estudiantes y maestros en sus hogares resguardándose de ser contagiados por el Covid-19.

Son varios meses de estar ausentes en las aulas y el trabajo desde casa está afectando la motivación de los estudiantes, a pesar de los esfuerzos y capacitaciones de maestros para innovar en el aula, no se evidencia mucha participación en la estrategia de “Aprendo en casa” implementada por el MINEDU, según la RVM N° 00093-2020-MINEDU “Orientaciones pedagógicas para el servicio educativo de educación básica durante el año 2020 en el marco de la emergencia sanitaria por el coronavirus COVID-19”

Es así que la mayoría de docentes coinciden en señalar que uno de los principales problemas de los estudiantes es la desmotivación escolar, por su la falta de interés en la participación de la estrategia que se viene llevando en estos días.

A nivel local en la institución educativa 5011 Dario Arrus Cuestas, Callao, viene evidenciando una conducta desmotivada del estudiante ante las actividades relacionadas con el contexto educativo en general y con su rendimiento académico en particular. Esto ocurre generalmente por diversas razones, la estrategia que es a distancia a lo cual los estudiantes

suelen enfrentarse a tareas ante las cuales experimentan determinadas dificultades para resolverlas, lo cual trae como consecuencias frustración, sentimientos de fracaso y marcada desmotivación a su entorno y a cualquier actividad escolar.

Por consiguiente, la motivación es uno de los factores más importantes que determina el proceso de aprendizaje del alumno; prestar atención en clase, cumplir con las tareas académicas dentro y fuera del aula, participar por iniciativa propia durante las clases e interactuar positivamente con sus compañeros y con el docente.

Dado que la motivación del logro en los alumnos se convierte en una especie de impulsor de resultados altamente positivos en los alumnos, es importante y necesario conocer en qué nivel de motivación del logro se encuentran los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, 2020.

2.2. Pregunta de investigación general

P_G ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 4020 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?

2.3. Preguntas de investigación específicas

P_{E1} ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión de interés y esfuerzo en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?

P_{E2} ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión interacción con el profesor en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?

P_{E3} ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión tarea y capacidad en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?

P_{E4} ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión examen de en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?

P_{E5} ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión interacción con pares en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?

2.4. Objetivo general.

O_G Determinar los niveles de la motivación de logro en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020.

2.5. Objetivos específicos.

O_{E1} Conocer los niveles de motivación de logro según la dimensión interés y esfuerzo en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuetas, Callao.

O_{E2} Identificar los niveles de motivación de logro según la dimensión interacción con el profesor en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.

O_{E3} Establecer los niveles de motivación de logro según la dimensión tarea y capacidad en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.

O_{E4} Describir los niveles de motivación de logro según la dimensión de examen en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.

O_{E5} Distinguir los niveles de motivación de logro según la dimensión interacción con pares en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.

2.6. Justificación e importancia

La presente investigación buscó como objetivo obtener información de los alumnos e identificar los niveles de motivación de logro de estos en el nivel de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, para que de esa manera se puedan implementar programas de intervención, y estrategias que inciten el aprendizaje significativo de forma que los educadores sean conscientes de su destreza profesional con el fin de optimizar la calidad del aprendizaje; los cuales posibilitaran el reajuste o plantear políticas de acción concretas, dirigidas a mejorar tanto su entorno familiar como académico, como bien se sabe que el alumno recibe motivación tanto en casa como en la escuela.

Se conoce que toda investigación tiende a una toma de conciencia sobre algún problema. En esta línea, el presente trabajo de investigación tiene su importancia y se justifica, a nivel teórico. La ejecución del presente estudio de investigación, servirá de base para posteriores investigaciones y como antecedente; de este modo se contará un conocimiento más profundo de este problema. Además, brindará la oportunidad de establecer conocimientos al describir el nivel de motivación de logro de los alumnos del nivel de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao. Las cuales son de interés generalizado de todos los que constituimos parte del rubro educación, el problema de obtener un nivel académico anhelado tanto para el educador y para el alumno, la ausencia de motivación, deserción estudiantil entre otros inconvenientes.

2.7. Alcances y limitaciones

Dificultades de conectividad para la ejecución de las encuestas en el centro de estudio.

Los gastos de esta investigación son autofinanciados.

III. MARCO TEORICO

3.1. Antecedentes

3.1.1. Antecedentes internacionales.

Dee Cos, G. (2017) realizó un estudio titulado competencia motriz y motivación de logro en las clases de educación física en chicas estudiantes de educación secundaria, en España. Analizó, la capacidad motriz de las adolescentes que estaban en la enseñanza secundaria obligatoria, tomando atención en la práctica de actividad física extraescolar y en la motivación por el aprendizaje. Su muestra fue de 433 jóvenes de entre 12 y 15 años y utilizó una metodología cuantitativa de naturaleza descriptiva y correlacional. La competencia motriz del alumnado se midió mediante la batería SPORTCOMP y se les usó el cuestionario AMPET de medición de Motivación de logro. En los resultados destacaron que las jóvenes obtuvieron puntuaciones media-altas en competencia motriz, evolucionando positivamente con la edad. Además, se evidenció que el 63% de la muestra realiza práctica de actividad física extraescolar todas las semanas. Mostraron niveles medio-altos de competencia motriz, niveles bajos de ansiedad y medio-altos en compromiso en el aprendizaje. Las relaciones entre las variables, los datos evidenciaron que existen relaciones significativas entre ellas. La conclusión fue que las adolescentes que realizan actividad físico-deportiva con mayor frecuencia son quienes tienen una mejor competencia motriz, influyendo efectivamente en su motivación hacia el aprendizaje.

Romero, O. (2017) Según su investigación sobre relación entre motivación de logro y rendimiento académico de los estudiantes de octavo del instituto tecnológico Santa Elizabeth, de la ciudad de el progreso, en la ciudad de Yoro en Honduras, se planteó como objetivo 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. Se llevó a cabo con una población de 36 participantes de ambos sexos, de entre 14-15 años. Para la recopilación de la información se aplicó la escala de motivación de logro de Morales (2013), la cual consta de 16 ítems. Esta escala se responde de acuerdo a cuatro opciones: De Totalmente de acuerdo a Totalmente en desacuerdo. Para instaurar el rendimiento académico se tomaron los resultados de cada estudiante del primer periodo del ciclo escolar 2017. Se usó el coeficiente de correlación de Pearson para el análisis estadístico, revelando que no existe correlación estadísticamente significativa al nivel 0.05 entre ambas variables. Concluyendo que no existió relación entre motivación de logro y rendimiento académico en la población de estudio. Además, se evidenció que el nivel de motivación de logro que poseen los estudiantes está por arriba del 65%, lo que señalaba un nivel bueno y se evidenció que el 75% de los estudiantes obtuvieron un promedio tolerable para la aprobación de sus asignaturas en el I período. En base a esto se sugirió 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.

Morales, I. (2017) En su estudio denominado Relación entre la motivación al logro y el rendimiento académico en estudiantes universitarios: Caso Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato; cuyo objetivo general fue analizar la relación entre la motivación al logro y el rendimiento académico en estudiantes de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, la muestra estuvo constituida por 186 estudiantes. Los resultados obtenidos indican que el 97.3% de los estudiantes se ubicaron en la categoría alto a medio en el nivel de la motivación de logro; así mismo el 65.1% indicó que ostentan un desempeño académico satisfactorio, mientras que el 31.2% se ubicaron en la categoría de los condicionados. Concluyendo así que existe una relación baja positiva estadísticamente significativa ($r = .254$, $p < 0,01$; $R^2 = .064$) entre motivación al logro y rendimiento académico.

García, R. (2016) realizó su investigación titulada la motivación de logro mejora el rendimiento académico, cuyo objetivo fue ver que la motivación de logro mejora el rendimiento académico. En su método se realiza 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 16 motivación de

competencias y de logro es importante para desenvolver y perfeccionar el rendimiento académico, ya que en el proceso estadístico se tropezó con que la motivación de logro influye efectivamente en el rendimiento, pidiendo en esta investigación proyectos de innovación docente para la motivación de logro en los alumnos y así desenvolver el pensamiento creativo.

Félix, A. (2015) Ejecutó estudios sobre la influencia de la motivación en el rendimiento académico de primer año de los estudiantes de las carreras de ingeniería en sistemas computacionales, ciencias de la comunicación, administración de empresas y gastronomía de una universidad privada de México. Buscó establecer el índice de relación entre dos variables: La motivación y el rendimiento académico en alumnos de una universidad privada de Culiacán, Sinaloa, México. Su muestra fue de 44 estudiantes pertenecientes al grupo semiescolarizado nocturno. La variable independiente, motivación, fue medida por medio del interrogatorio MAPE-3, el que fue elaborado por Tapia, Montero y Huertas (2000) y el rendimiento académico, fue tomado del promedio aritmético de las calificaciones de las materias propias de cada una de las carreras. El instrumento empleado en la investigación (MAPE-3) busca las características motivacionales del alumnado mediante la comprensión de que su comportamiento en contextos tanto académicos, como profesionales, las personas persistentemente se encuentran enfocadas y dirigidas hacia la obtención de metas externas o internas; pero muchas veces esto se ve interrumpido principalmente por 7 factores motivacionales (motivación por aprender, disposición al esfuerzo, desinterés y rechazo por el trabajo, deseo de éxito y su reconocimiento, miedo al fracaso y ansiedad

facilitadora del rendimiento) los que se pueden considerarse en 3 conjuntos motivadores: Motivación intrínseca (comprender motivación por aprender, disposición al esfuerzo y desinterés y rechazo por el trabajo), Motivación extrínseca (comprende Motivación externa, Deseo de éxito y su reconocimiento y Miedo al fracaso) y Ansiedad facilitadora del rendimiento. En los resultados se tropezó con que la correlación entre la motivación y el rendimiento académico tienen relaciones tanto positivas como negativas, la motivación intrínseca posee una relación positiva, la motivación extrínseca posee una relación negativa y la ansiedad facilitadora del rendimiento una relación positiva respectivamente ante el rendimiento académico. Demostrando de forma estadísticamente significativa que existe relación entre las variables del estudio, motivación y rendimiento académico.

3.1.2. Antecedentes nacionales.

Campaña, A. (2019) En su estudio sobre motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la institución educativa Víctor Raúl Haya de la Torre, Cerro Blanco, en Tumbes; busco como determinar los niveles de Motivación del logro en estudiantes de tercer Año de Secundaria de Institución Educativa Víctor Raúl Haya de Torre. Mediante una investigación de tipo cuantitativa, descriptiva, con diseño no experimental de corte transversal; la población fueron 50 estudiantes. En estos alumnos se aplicó la escala de Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri de 1997. En los resultados se obtuvo que el nivel de motivación de logro en estudiantes del tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes 2019; existía

una tendencia alta 48.00%(24), alto 38,00%(19), tendencia bajo 14.00%(7), muy bajo 0% (0); Concluyendo que la Motivación de logro fue de tendencia Alta con el 48,00% (24), de la Población.

Flores, M. (2019) Desarrolló un estudio acerca de la motivación de logro en alumnos del nivel secundario de una institución educativa en Santa. Su investigación buscó como objetivo establecer el nivel de motivación de logro en estudiantes del nivel secundario de una institución educativa. Y de manera específica el sexo, tipo de familia, grado de instrucción de los padres de los estudiantes. El estudio fue de tipo observacional, debido a que no hubo manipulación de la variable; prospectivo, ya que los datos obtenidos fueron a propósito del estudio (primarios); transversal, puesto que se realizó una sola medición a la misma población; y descriptiva, porque el análisis estadístico fue univariado. El tipo de investigación fue descriptivo y el diseño fue epidemiológico. La población estudiada fue conformada por estudiantes de cuarto y quinto grado del nivel secundario de la institución educativa Santiago Antunez de Mayolo, Santa. El instrumento utilizado fue La Escala de Motivación de Logro (ML-1) de Pedro Morales (2006). El resultado obtenido fue que el nivel de motivación de logro en los alumnos del nivel de secundario es muy bueno.

De la Cruz, V. (2019) Realizo un estudio sobre el autoconcepto y la motivación de logro en los alumnos de quinto de secundaria de la Institución Educativa N° 3081 Almirante Miguel Grau Seminario, en San Martín de Porres. Su investigación buscó establecer la relación que hay entre el autoconcepto y la motivación de logro en estudiantes de quinto de

secundaria de la Institución Educativa N. ° 3081 Almirante Miguel Grau Seminario en San Martín de Porres. Se desarrolló con el sustento del enfoque cuantitativo. Fue transversal y de diseño descriptivo-correlacional, utilizó una muestra de 104 estudiantes, a quienes se les aplicó los cuestionarios Autoconcepto Forma 5 (AF-5) y Escala Atribucional de Motivación de Logro Modificada (EAML-M), que fueron desarrollados bajo criterios psicométricos de validez, confiabilidad y normalización. Los resultados arrojaron que existe una relación significativa entre el autoconcepto y la motivación de logro.

Guerrero, T. (2018) Hizo un estudio de la motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la institución educativa San Juan de la Virgen, en Tumbes. Tuvo como objetivo determinar el nivel motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la institución educativa de San Juan de la Virgen, en Tumbes. El estudio fue de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo con diseño no experimental de corte trasversal; la población de la muestra estuvo constituida por 190 estudiantes que cumplían con los criterios de inclusión y de exclusión. El instrumento utilizado fue el de la escala de motivación de logro Motivación de Logro de Luis Vicuña Peri de 1997. Los resultados mostraron un nivel de tendencia alta en Motivación de Logro y la dimensión de filiación 56,84% en tendencia alta, en la dimensión de poder 48,95% en tendencia alta, en la dimensión de logro 51,58% de tendencia alta. Se concluyó que los estudiantes de secundaria de la institución educativa San Juan de la Virgen tenían un nivel de tendencia alta en la escala de motivación de logro.

Llantop, L. (2018) Realizó una investigación sobre la motivación de logro en los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Túpac Amaru – Tumbes. Su objetivo fue identificar cuál era la motivación de logro de los estudiantes del cuarto de secundaria de la Institución Educativa Túpac Amaru en Tumbes durante el año 2018. El tipo fue descriptivo, con un nivel cuantitativo y un diseño no experimental-transversal; la población de la muestra fue de 131 estudiantes entre 16 a 18 años de edad, se utilizó la Escala de Motivación de logro del Dr. Luis Vicuña Peri y mediante el programa SPSS versión 22 y el programa informático Microsoft –Excel 2013 se analizaron los datos, teniendo como resultados que de la variable de estudio el 44% (58) tienen un nivel tendencia bajo de motivación de logro; además en la dimensión afiliación obtuvieron un 38% (50) ubicándolos en un nivel bajo, en la dimensión poder obtuvieron un 42% (55) ubicándolos en el nivel bajo y en la dimensión logro se ubicaron con 40% (52) en un nivel bajo. Concluyendo que los estudiantes de la Institución Educativa Túpac Amaru a pesar de tener una alta motivación de logro, en las dimensiones de motivación de logro se sitúan en un nivel bajo.

3.2. Bases teóricas

3.2.1. Motivación.

3.2.1.1. Definiciones.

La palabra motivación es resultado de la combinación de los vocablos latinos motus (traducido como “movido”) y motio (que significa “movimiento”). Por este sentido se le atribuye al concepto desde el campo

de la psicología y de la filosofía, una motivación se basa en aquellas cosas que impulsan a un individuo a llevar a cabo ciertas acciones y factores que provocan en una persona el deseo de realizar un determinado comportamiento para conseguir sus propósitos de alcanzar ciertas metas.

Si definimos el término “motivación” desde su concepción más básica, para luego profundizar en la complejidad que implica su significado. En el diccionario de la Real Academia Española (RAE, 2014) el término se encuentra asociado a la palabra motivación: “Conjunto de factores internos o externos que determinan en parte las acciones de una persona”. Un panorama similar nos encontramos si consultamos el Diccionario de psicología de Consuegra (2010), donde se sostiene que la motivación hace referencia a “estados y procesos interiores que impulsan, dirigen o sostienen la actividad de un individuo”.

Ambas definiciones nos ubican en el momento previo a la acción “por lo que la motivación se relaciona con ese aspecto que da dirección y movimiento a una conducta”. (Estrada, 2018, p.13)

Siendo así que la motivación es un constructo psicológico que pretende predecir y explicar la conducta de la persona, el término que proviene del latín moveré o motun, cuyo significado es moverse; de tal manera que el individuo obtiene como consecuencia la realización de la meta establecida.

También Sachun (2027) detalla que la motivación es el anhelo de poder crecer, es así que los seres humanos evaden ciertas acciones cómodas porque a través de ellos podrán apoderarse de retos y

responsabilidad en donde pondrán a prueba su capacidad para resolver cualquier problema y así luchar por su logro personal. (Citado en Campaña, 2019, p.27)

La motivación es un proceso que nos permite adaptarnos al medio que nos rodea; nos activa y dirige nuestra forma de actuar hacia un objetivo o un logro, basada en nuestra capacidad de elegir libremente si lo realizamos o no.

Al respecto Fischman (2014) menciona que “la motivación es como el nivel de temperatura del aire de un globo aerostático. Algunos motivados tienen el aire caliente y vuelan por los horizontes. Otros, con el aire frío, están paralizados en el piso que alguien los arrastre” (Citado en López, 2019, p. 17).

Así pues, la motivación tiene un rol determinante en la vida de cada persona, ya que condiciona el triunfo o derrota en cualquier circunstancia, específicamente en el ámbito educativo y profesional.

Fernández (2016) estima “que el proceso motivacional realmente comienza cuando uno varios determinantes motivacionales provocan en el individuo las condiciones necesarias para que adquiera la intención de iniciar una conducta específica”. (Citado en Guerrero, 2018, p.20)

Así, la motivación puede afectar no solo la adquisición de conocimientos y habilidades de las personas, sino también cómo y en qué medida se utilizan estas.

Locke y Latham (2004) plantean que “el concepto de motivación se refiere a los factores internos que impulsan la acción y los factores externos que pueden actuar como estímulo para la misma, siendo tres los aspectos de esta que la motivación puede afectar: la dirección (elección), intensidad (esfuerzo) y la duración (permanencia)”. (Citado en Marulanda et al. 2014, p.209).

Estos aspectos serán claves para que la motivación sea una herramienta importante para el éxito y puede dar un giro radical en nuestras vidas generando así un cambio significativo.

También Amaru (2008) indica que “la motivación es un estado emocional de disposición, interés y voluntad para alcanzar o realizar una tarea o meta, que se deriva de una socialización de motivos internos y externos” (citado en Campaña, 2019, p.29). El autor, define que los motivos intrínsecos que mueve el actuar del individuo son las necesidades: psicológicas, fisiológicas, sociales y cuasi-necesidades, las que también puede estar regulada por motivos externos, tales como: estímulos o incentivos.

De forma general, el término “Motivación” es un concepto que usamos cuando queremos describir las fuerzas que actúan sobre, o dentro de, un organismo, para iniciar y dirigir la conducta de éste. Es decir, son 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. (Palmero, 2001, p.4)

Cuando se busca analizar el comportamiento del hombre, surgen preguntas como por qué razón el individuo realiza algo, o cual es la causa de su esfuerzo para realizar una esta actividad; es decir se busca conocer que hace posible que el individuo logre realizar actividades unas con más empeño que otras.

Por su parte, Reeve (2010) sostiene que la motivación es aquella energía que conduce el comportamiento y nos impulsa a seguir una meta o un objetivo. La fuerza con la que se experimenta la motivación varia en intensidad, de acuerdo a la prioridad del individuo, puesto que para uno puede ser intensa y persistente, mientras que para otro puede ser pasivo y superficial, todo dependerá de la significación del logro y de cómo se han ido experimentando los resultados que conducen a una meta (p. 6).

La motivación no es una variable observable por lo que habrá que partir desde características personales hacia las más complejas, este último es un aspecto muy importante para cada persona, ya que la conducta se encarga de que nosotros realicemos o no determinados actos.

3.2.1.2. Tipos de motivación.

Así como existen motivos internos, hay motivos externos que guían las acciones hacia algún propósito. De acuerdo con Reeve (2010), dentro de los motivos internos se encuentran las necesidades, las cogniciones y las emociones. Por otro lado, los motivos externos son acontecimientos ambientales, sociales o culturales que también tienen un impacto importante en generar determinada conducta. (Citado en Estrada, 2018, p.13)

La motivación interna, también conocida como motivación intrínseca, sucede cuando las personas actúan espontáneamente por interés propio, por lo que, en muchas ocasiones, genera sensación de satisfacción, libertad, autonomía, eficiencia, capacidad, afinidad y/o agrado; por eso, dicha motivación se asocia con la persistencia en una tarea y con el bienestar psicológico general de cualquier individuo. Por otro lado, la motivación externa o extrínseca se relaciona con el interés que despiertan los incentivos, recompensas o consecuencias que ocurren en el ambiente, los cuales tienen diversas naturalezas (premios, beneficios, afecto, privilegios, reconocimiento, entre otros).

Reeve (2010) Plantea que debido a que deseamos ganar consecuencias atractivas y también debido a que deseamos evitar consecuencias poco atractivas, la presencia de los incentivos y consecuencias crea dentro de nosotros una sensación de querer participar en esas conductas que producirán las consecuencias buscada (p . 84) .

Este tipo de motivación nos impulsa a realizar actividades por un gusto o satisfacción personal. La propia ejecución de esta tarea es nuestra recompensa.

Desde esta mirada, encontramos que muchas veces el trabajo que se realiza por una motivación intrínseca, como la necesidad de satisfacer una vocación o gusto, permite que el comportamiento genere gratificación personal, por ejemplo: cuando un individuo que tiene vocación de servicio estudia una carrera como Psicología y puede trabajar para servir a una comunidad. En esta misma línea, se da otro ejemplo, pero de motivación

extrínseca: esta se puede observar cuando una persona estudia o trabaja con el objetivo de recibir una buena nota o determinado salario, lo que no siempre va acompañado de una sensación de satisfacción o bienestar psicológico, aunque se experimente alegría al obtener la calificación alta o mientras dura el salario. (Estrada,2018, p.15)

Es así que este trabajo o actividad puede estar motivada intrínseca o extrínsecamente. Por ejemplo, en el caso de los estudiantes el elegir una carrera profesional, puede estar motivado por mayor demanda laboral, etc. En este caso nos encontramos ante incentivos externos, es decir, se realiza una conducta (estudiar una carrera profesional) con el objetivo de obtener algo a cambio (puesto de trabajo). Sin embargo, si se elige una carrera profesional con el propósito de aprender, adquirir nuevos conocimientos, desarrollar habilidades, etc. Los incentivos estarían marcados por la propia realización de la conducta. Por tanto, nos encontramos ante motivación intrínseca.

Cuando deseamos que una persona realice una conducta, y no lo hace por voluntad propia, se suele utilizar un incentivo externo para promover la conducta deseada. Es decir, utilizamos la motivación extrínseca para facilitar aquellos comportamientos que deseamos que tengan lugar de forma natural pero que no se dan por falta de motivación intrínseca. Los reforzadores externos más utilizados son premio y castigo. Un ejemplo de premio es el del alumno que realiza un trabajo de evaluación continua para conseguir más puntos en su calificación final. En este caso el alumno no hace el trabajo por el valor que puede tener el trabajo en sí mismo, sino para obtener la puntuación esperada. Por otro lado, un ejemplo

característico de castigo sería del niño que hace los deberes porque si no los termina no puede ver sus dibujos favoritos. (Ramírez, 2010, p.10)

Siendo así, que existen personas que necesitan tener una motivación extrínseca, es decir que tienen que percibir de algún tipo de incentivo, una recompensa o un premio para desarrollar sus actividades; aunque también existen personas que realizan sus actividades basadas en su motivación intrínseca, ya que sienten satisfacción, placer y disfrutan al realizar sus actividades sin esperar nada a cambio.

3.2.1.3. Enfoques teóricos sobre la motivación.

Hablar de motivación incluye diferentes perspectivas. Según Reeve (2010), existen diversas teorías explicativas desde variados enfoques que abordan el origen de los motivos y se interesan por la forma en que surgen, por ejemplo: desde el psicoanálisis, los motivos surgen de manera inconsciente, mientras que el enfoque conductista hace énfasis en los incentivos ambientales. Por otra parte, desde el enfoque humanista se reconocen motivos orientados al potencial humano y desde la perspectiva cognitiva se atribuyen a los sucesos y pensamientos que experimenta el ser humano. Desde una mirada fisiológica, el motivo se relaciona con la actividad hormonal; desde el punto de vista neurológico, se debe a activaciones cerebrales. Por otra parte, la teoría sociocognitiva reconoce las formas de pensar guiadas por la exposición a otras personas y desde la perspectiva cultural se encuentra a nivel de grupos, organizaciones y naciones. (Citado en Estrada, 2018, p.15)

La motivación ha sido en las últimas décadas un objeto de estudio, que se centra básicamente en descubrir los porqués de la conducta humana, dando origen a numerosas teorías las que han intentado explicar este suceso que pre dimita el actuar humano.

De acuerdo con Naranjo (2009), dentro de la amplia gama de teorías se destacan tres perspectivas: la conductista, la humanista y la cognitiva. La primera defiende que los motivos que invitan a las personas a actuar de alguna manera determinada responden a las recompensas o beneficios que estas reciban. Desde el enfoque humanista se estudian las motivaciones a partir de las cualidades de los individuos para desarrollarse y la libertad que tienen para elegir.

Dentro de este grupo de teorías se destacan la de la jerarquía de las necesidades de Maslow, la de McClelland y las de existencia, relación y crecimiento de Alderfer. En cuanto a las teorías cognitivas, resaltan la de Vroom sobre las expectativas, la de Adams de la equidad y la de Trechera, con su modelo de fijación de metas y objetivos. En ellas se encuentran aspectos en común como la importancia que se le da a los pensamientos y la influencia de las percepciones sobre la conducta y las emociones. (Estrada, 2018, p.16)

En este sentido, si la persona piensa que realizar alguna tarea o actividad es posible, lo hará sin mayor dificultad, pero si, por el contrario, considera que es una tarea imposible de realizaer, probablemente fracase en el intento, dada la influencia que tienen los pensamientos en la motivación y, por lo tanto, en la acción o conducta.

3.2.1.3.1. Teoría de Abraham Maslow.

Maslow sostiene que las necesidades humanas están distribuidas en una pirámide, dependiendo de su impacto e importancia en el comportamiento humano. En la base de la pirámide están las necesidades denominadas primarias por ser más elementales y recurrentes, mientras que en la cima están las necesidades denominadas secundarias siendo las más sofisticadas y abstractas.

Maslow (1991), a través de un enfoque holístico, trata de ejemplificar su teoría de motivación de la jerarquía de las necesidades. Refiere que el sujeto es un todo integrado y organizado, puesto que satisfacer una necesidad conlleva satisfacer todo el organismo y no una parte de él. El deseo de satisfacer una necesidad suele ser la vía o medio para alcanzar un fin, que puede ser quedar bien con los demás, ser mejor que el resto, y muchas veces suele escapar de la satisfacción propia como parte del desarrollo de las capacidades o del crecimiento personal. Si el individuo padece una dolencia física compromete otras funciones, como la memoria, la percepción, las emociones y el pensamiento. Por ello, un deseo conlleva saciar otro, ya que se satisface otros más y no solo a la necesidad a la que está orientada el deseo (p. 3). Esta propuesta guarda relación con el planteamiento de Künkel (1966), quien señala que un deseo es un medio que nos lleva a alcanzar varios fines y no solo el fin mismo, por lo que comprender la dolencia del hombre y contribuir en su mejora personal implica valorar cuerpo y alma juntos (p. 25).

Según Leonor (2014) La Jerarquía de Necesidades de Maslow clasifica las motivaciones humanas y comprender su incidencia sobre la conducta, las agrupa en cinco categorías:

Necesidades fisiológicas. Son las necesidades relacionadas con la subsistencia, innatas de los individuos, como la alimentación, sueño y reposo, abrigo, o el deseo sexual. Varían su grado de satisfacción según individuo y suelen dominar el comportamiento de la persona cuando alguna de ellas no puede satisfacerse.

Necesidades de seguridad. Llevan a la persona a protegerse de cualquier amenaza real o imaginaria, física o abstracta. Al igual que las fisiológicas están ligadas a la supervivencia. Surgen cuando las necesidades fisiológicas están relativamente satisfechas.

Necesidades sociales. Son las necesidades ligadas a la vida en sociedad, junto a otras personas. Surgen cuando las necesidades elementales se hallan relativamente satisfechas. Las frustraciones de estas necesidades, por lo general, llevan al individuo a la desaparición social y a la soledad.

Necesidades de autoestima. Se relacionan con la autoaceptación de la persona, con la autoevaluación y autoestima. Incluyen la seguridad en sí mismo, la confianza en sí mismo, la necesidad de aprobación, etc. La satisfacción de las mismas produce valor, fuerza, poder, entre otros, más su frustración podría provocar sentimientos de inferioridad, debilidad, dependencia, etc.

Necesidades de autorrealización. Estas necesidades llevan a la persona a desarrollar su potencial y a realizarse. Estas solo pueden satisfacerse mediante recompensas dadas así mismo y que no observables ni controlables por los demás. Estas necesidades se vuelven insaciables, puesto que mientras más recompensas recibe más importante se vuelve lo que lo hará desear cada vez más satisfacerlas.



Figura 1. Jerarquía de las necesidades de Maslow. Tomado de “Motivación y emoción”, por M. Reeve, 2003. México: McGraw-Hill. p. 374.

Además de las cinco necesidades anteriormente mencionadas, Maslow distinguió tres categorías más: Necesidades estéticas, Necesidades cognitivas y las Necesidades de auto-trascendencia por lo que se daría una nueva jerarquía.

La necesidad prioritaria es la necesidad fisiológica y nace con uno mismo, las demás necesidades aparecen en el transcurso de nuestras vidas, y que el humano en la mayoría no llega a satisfacer con un grado deseado. Por lo que al satisfacer adecuadamente cada nivel de la pirámide los sujetos se motivan para mejorar en los retos que les impone la vida. (Lopez,2017, p.25)

Maslow proponía esta teoría según la cual existe una jerarquía de las necesidades humanas, y defendió que conforme se satisfacen las necesidades más básicas, los seres humanos desarrollamos necesidades y deseos más altos. A partir de esta jerarquización se establece lo que se conoce actualmente como Pirámide de Maslow.

3.2.1.3.2. Teoría E.R.C. (Clayton Alderfer).

Clayton Alderfer, a partir de la teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow, crea la teoría ERC, que afirma que hay tres grupos de necesidades básicas: existencia, relación y crecimiento.

La existencia se refiere a proporcionar los requerimientos básicos de existencia material, que incluyen los conceptos que Maslow consideró como las necesidades fisiológicas y de seguridad. La relación es el deseo constante del ser humano de mantener relaciones interpersonales.

Para ser satisfechos, los deseos sociales y de estatus necesitan una cierta interacción con otras personas y se relacionan con lo que Maslow denominaba la necesidad social y el componente externo de estima. Monroy, A. (2012)

Las necesidades de Crecimiento (C), anhelo interior de desarrollo personal y de tener un alto concepto de sí mismo (equivalen las necesidades psicológicas de autoestima y a la autorrealización en el esquema maslowiano). Alderfer plantea que esas necesidades se ordenan desde las más concretas (de Existencia, que se satisfacen básicamente con incentivos materiales) hasta las menos concretas (de

Crecimiento, cuya fuente de satisfacción es absolutamente intrínseca). Aunque no hay una jerarquía rígida como la que establece Maslow, la energía que alimenta la conducta del individuo tiende a moverse, según Alderfer, desde las necesidades más concretas hacia las menos concretas (E-> R -> C), dándose el fenómeno de la satisfacción-proyección (se satisface una necesidad y se pasa a otra menos concreta). Romero, D. (2005)

Las diferencias más esenciales con la teoría de Maslow son que, en este caso, se entiende que más de una necesidad puede actuar al mismo tiempo, y que, si se reprime la recompensa de una necesidad de alto nivel, el deseo de complacer una necesidad de bajo nivel se incrementa.

3.2.1.3.3. Teoría de las necesidades secundarias (David McClelland).

McClelland, junto con sus ayudantes, desarrolló esta teoría basada en tres necesidades: logro, poder, y afiliación. Es también conocida como Teoría de las tres necesidades. Plantea que una vez que el individuo ha logrado satisfacer sus necesidades básicas o primarias (equivalentes a las necesidades fisiológicas y de seguridad en la jerarquía de Maslow), la conducta del individuo pasa a estar dominada por tres tipos de necesidades. (Romero,2005)

Estas necesidades se definen de la siguiente manera:

Necesidad de logro: es el deseo de sobresalir, de tener éxito, de superar unas metas o a otras personas.

Necesidad de poder: se refiere a hacer que otros se comporten de una forma que habitualmente no se comportarían.

Necesidad de afiliación: tener amistades y personas cercanas.
(Monroy,2012)

Las tres motivaciones o necesidades operan simultáneamente, pero en un determinado momento una de ellas domina sobre las demás y la conducta del individuo se organiza en la búsqueda de la satisfacción de esa necesidad. La orientación hacia alguna de esas motivaciones es aprendida a través del contacto con agentes socializantes como la familia, la escuela, los medios de comunicación y otras organizaciones. McClelland estableció que los realizadores excepcionales (personas de extraordinario desempeño) se diferencian de los buenos realizadores (individuos de rendimiento satisfactorio solamente), porque tienen una altísima motivación al logro (más que por el nivel de conocimientos. Los trabajadores motivados por el logro buscan trabajos donde las metas sean de riesgo moderado, donde tengan responsabilidad por los resultados y donde puedan tener retroalimentación sobre su desempeño. McClelland estableció que hay una relación históricamente comprobable entre la cantidad de personas motivadas por el logro y el grado de desarrollo de las naciones. Finalmente, si una elevada motivación al logro es necesaria para tener ejecutantes excepcionales, para el ejercicio de la gerencia se necesita motivación para el poder, pues el papel del gerente no es el de ejecutar directamente las tareas, sino dirigir a otros para que las realicen y alcancen determinados objetivos. (Romero, 2005)

3.2.1.3.4. *Teoría de las expectativas (V. Vroom, E. Deci, L. Porter).*

Víctor Vroom (1970) se interesó en establecer los aspectos que motivan a las personas a pertenecer a una organización. De acuerdo con sus planteamientos, el atractivo de un sistema social para que una persona quiera participar de él o, por el contrario, la probabilidad de que una persona que pertenece quiera abandonarlo, están relacionados con las “consecuencias de la membresía organizacional”, específicamente, las recompensas y los castigos o las satisfacciones y las de privaciones que esta membresía implica. Estos factores motivacionales, además del dinero tienen que ver con la aceptación de los compañeros, consideración por parte de los superiores, tareas ejecutadas, la influencia en la toma de decisiones y el nivel que ocupa el individuo en la organización (Maralunda,2014, p.212).

Esta teoría, atribuida a Víctor Vroom (1964), fue desarrollada para predecir los niveles de motivación de los individuos, especialmente en el mundo laboral. Parte de la asunción de que el individuo tomará una acción cuando cree que sus esfuerzos le conducirán a un desempeño exitoso, el cual traerá unos resultados positivos (Erez & Isen, 2002).

La teoría VIE (cuyas siglas en inglés de sus componentes: Valence, Instrumentality and expectancy) explica la motivación basada en tres tipos de relaciones:

Expectativa o la probabilidad subjetiva de que el esfuerzo conducirá a un resultado (relación esfuerzo-rendimiento).

Lo atractivo, conveniente y satisfactorio de los resultados previstos (relación de valoración o valoración personal de los objetivos) y

La creencia de que un determinado nivel de rendimiento se traducirá en un resultado deseado (relación de Instrumentalidad). (Gatewood, Shaver, Powers & Gartner, 2002)

La Teoría de las Expectativas hace referencia a los factores que incurren en la motivación, por un lado, y de las variables que junto con la motivación influyen en el desempeño esperado de los trabajadores. El desempeño esperado de un trabajador es el resultado de la combinación de tres variables: la motivación, la capacitación y la percepción del rol. La motivación depende del valor de la recompensa (Valencia) y de la probabilidad de obtenerla si se hace el esfuerzo adecuado. Esta probabilidad puede descomponerse en dos: la probabilidad de que el esfuerzo conduzca el resultado (Expectativa) y la probabilidad de que una vez obtenido el resultado se alcance la recompensa (Instrumentalidad).

Así, la motivación es la cantidad de esfuerzo que el individuo está dispuesto a hacer para lograr sus metas organizacionales. La motivación va a depender de cuanto valor le otorgue el individuo a la recompensa ofrecida (es decir, a la capacidad del incentivo para satisfacer sus necesidades dominantes) y de la probabilidad subjetiva (expectativa x instrumentalidad) que él perciba de que puede efectivamente alcanzar esa recompensa si logra las metas organizacionales. (Romero, 2005).

Una alta motivación no es suficiente para esperar un buen desempeño sino de dos factores adicionales que entran en juego, uno de

ellos es la capacitación, (las habilidades para desempeñarse eficientemente en su cargo actual) y el otro es la percepción del rol (el grado de correspondencia entre lo que el individuo piensa que debe hacer y lo que su supervisor, que es quien mide su desempeño, espera de él). Esto trae como resultado en el trabajador una alta motivación, que, combinada con una buena capacitación y un acertado conocimiento de su rol, generaría un elevado desempeño esperado. Un valor bajo de cualquiera de estas variables produce un sensible descenso en el desempeño esperado.

3.2.1.3.5. Teoría de Reeve.

Según la teoría de Reeve, existen dos tipos de motivación, la intrínseca y la extrínseca, por la que se realiza una determinada conducta. Enfatiza que las personas no siempre actúan impulsadas por una motivación interna, esa pasión interna que nos impulsa a emprender algo ejercitando nuestras capacidades. A veces el ambiente a través de incentivos y recompensas trata de generar motivaciones en el individuo, tales como diseñar un concurso para premiar al ganador o empleando palabras que estimulen al sujeto a realizar una actividad. Sin embargo, el ambiente en el que habitamos y con el que nos relacionamos condiciona nuestra conducta a través de estímulos externos, sean estos agradables o desagradables, puesto que no siempre se nos presentan estímulos agradables para ejecutar conductas favorables para el ambiente; sino también estímulos desagradables que pueden ser amonestaciones, multas o malas calificaciones para reprimir una conducta no agradable (Reeve,2003, p.128).

La diferencia entre la motivación intrínseca y la motivación extrínseca radica en la ubicación de la fuerza que motiva al individuo a realizar determinadas conductas, desde los factores internos como las necesidades, intereses, curiosidad, satisfacción, disfrute, etc. para la motivación intrínseca, mientras que, en la motivación extrínseca se debe a factores externos como la presión social, recompensa, castigo, etc.

Toda recompensa o incentivo, sea verbal o material, posee un costo oculto. Emplear un incentivo o reforzador implica tener marcado los objetivos que se quieren alcanzar con su uso. Implica tener cuidado en su empleo porque si el individuo posee una motivación intrínseca por realizar algo, el presentarles incentivos para que lo siga realizando puede desviar su meta, disminuir su percepción de autodeterminación y expectativas, y asimilar un carácter pasivo (Reeve, 2003, p. 138).

La conducta motivada se realiza con el fin de conseguir algo, lo que llamamos “recompensas”, y no por el disfrute de la realización de la conducta en sí misma.

Dela Cruz, V. (2019). Sostiene que el ambiente emplea incentivos y recompensas para motivar al sujeto a que realice una acción, ya sea favorable para él o desfavorable, no siempre estará de acuerdo, pero lo hará para evitar o escapar de la sanción. Por ende, hay acciones que se realizan por estímulos o motivaciones internos y externos, aquellas motivaciones por hacer algo van permutando en la personalidad del individuo, por lo que la acción realizada, la forma de ver las cosas, las ganas de desafiar o no los retos, la manera en cómo nos manifestamos ante la

vida expresan una historia detrás de nosotros que, de una manera u otra, han contribuido en nuestra percepción, en nuestra motivación de logro. (p.61)

Es así que la motivación intrínseca y la motivación extrínseca no son dos modelos tan opuestas como en parecen. Al contrario, bien conjugados, pueden constituir una excelente herramienta para un buen desempeño hacia cierta actividad.

3.2.2. Motivación de logro.

3.2.2.1. Definiciones.

La motivación de logro es aquella motivación personal que nos impulsa a adquirir actitudes, destrezas o habilidades para alcanzar nuestros propios propósitos.

Fue David McClellan (1989), quien definió la motivación de logro como el impulso de sobresalir, de alcanzar la consecución de metas, de esforzarse por tener éxito. El incentivo natural de la motivación (o necesidad) de logro es “hacer algo mejor”, aunque las personas pueden hacerlo por varias razones: agradar a otros, evitar las críticas, obtener la aprobación o simplemente conseguir una recompensa. Pero lo que debería estar implicado en el motivo de logro es el actuar bien por sí mismo, por la satisfacción intrínseca de hacerlo mejor. (citado por Moran, 2016, p.32)

La motivación de logro es de gran importancia en la vida de los estudiantes ya sea a nivel educativo y profesional, la ausencia de ello, generaría desánimo y esfuerzo escaso en la realización de sus

actividades, siendo que en ocasiones los estudiantes realizan estas, solo por el simple hecho de cumplir con una tarea más para no desaprobar el curso, que por su propio interés.

Es así que la motivación de logro está relacionada con el alcance de metas y objetivos, y el cumplimiento de los mismos nos conduce a la satisfacción. Con base en lo anterior una forma de incrementar nuestra motivación en cualquier tipo de ámbito y actividad, sería establecernos objetivos o metas que alcanzar. Castillo, J. (2015).

La motivación al logro se manifiesta cuando las necesidades básicas están cubiertas y orientadas hacia la superación personal y el logro de metas.

Según Garrido (1986), la motivación de logro es la tendencia a conseguir una buena ejecución en situaciones que implican competición y que están regidas por una o varias normas, siendo evaluada como éxito o fracaso por el propio sujeto o por otros. La motivación de logro es considerada un tipo de motivación intrínseca. (citado por Ramírez, 2012, p.12)

La motivación de logro hace referencia a conductas relacionadas con la tendencia a esforzarse por conquistar el éxito con relación a un determinado nivel de excelencia. La motivación de logro es así una forma de motivación intrínseca: la recompensa es el logro mismo.

3.2.2.2. Enfoques sobre la motivación de logro.

Entre las principales teorías que nos podemos encontrar sobre motivación de logro cabe mencionar dos: la Teoría Clásica de la motivación de logro propuesta por Atkinson y Feather en 1966 y el Modelo atribucional de Weiner de 1992. La teoría clásica es considerada la primera teoría relevante sobre motivación sobre motivación de logro, de ahí su nombre. Mientras que la segunda es la teoría actual sobre motivación de logro más referencial. (Ramirez,2012,12)

Atkinson (1969), ejecutó un modelo en el cual motivación de logro, es la tendencia para poder conseguir el éxito y poder evitar el fracaso. Es así que parte de la condición de que las acciones de la persona es una corriente caracterizada por la variación de una actividad a otra; lo más importante no son los episodios retirados de asociaciones estímulo y/o respuesta, sino el cambio mismo de diversas actividades. En conclusión, el final de una actividad y el inicio de una nueva.

Asimismo, el cambio se manifiesta cuando la fortaleza de una directriz comparada con otra, se transforma y cambia; es decir, si una actividad ha sido recompensante en dicha situación en particular, generándose una fuerza instigadora. Por tal razón, aquella fuerza instigadora causa una tendencia, en función a la acción; es decir, si aquella actividad es castigada y/o frustrada; se forma entonces una fuerza inhibitoria, lo que produce posteriormente una tendencia negadora (en función a no efectuar dicha acción). Finalmente, aquella tendencia de la acción resultante está orientada a la acción, menos la tendencia negadora.

Por tal razón, podemos decir que la tendencia más dinámica se expresara en función de la conducta con sumatoria. (Citado en Romero, 1981).

Así, la teoría combina los constructos de necesidad, expectativa y valor. Donde propone que la manifestación de una conducta es el resultado de una multiplicación entre tres componentes: el motivo o necesidad de logro, la probabilidad del éxito y el valor de incentivo de la tarea.

Esta teoría tiene su aplicativo en el ámbito educacional, en la elaboración teórica de la existencia de un motivo general de logro y se propone un modelo motivacional. La motivación de logro es la resultante de dos necesidades, una de ellas es obtener éxito y la otra de evitar un fracaso, es decir dirigiendo nuestra conducta hacia la realización, lo más importante aquí que debemos entender es que, si la motivación de los estudiantes hacia el éxito llega a ser superior a su motivación de fracaso, su persistencia en la tarea se verá aumentada siempre que estén experimentando un fracaso moderado (Atkinson, 1964, citado en López, 2017, p.29).

Al respecto, Morales y Gómez (2009) sostuvieron que Weiner, hizo una propuesta teórica, desde la perspectiva atribucional, para la motivación de logro, en la que señala la dependencia de este tipo de motivación de las atribuciones causales que el sujeto realiza sobre sus resultados. Según este modelo, una secuencia motivacional se inicia con un resultado que la persona interpreta como éxito (meta alcanzada) o fracaso (meta no alcanzada) y relaciona primariamente con sentimientos de felicidad y tristeza/frustración (citado por De la cruz, 2019, p.64)

La Teoría de la atribución (modelo motivacional cognición-afecto-acción) amplifica la Teoría de logro, enfocándose en el estudio de las consecuencias emocionales de las conductas de éxito y fracaso que se generan en la persona. Asimismo, determina que la asignación de las causas que el sujeto hace para explicar su conducta de éxito y fracaso, en eventos que acontecen en el entorno, en su entorno y en sí mismo, tiene un impacto psicológico y emocional en el individuo; así como en la formación de su personalidad. (García, citado por De la cruz, 2019, p.65).

Una de las consideraciones más centrales que elabora esta propuesta se relaciona a la capacidad que posee el ser humano de ser racional y consciente respecto a sus decisiones, y para que se tome las decisiones apropiadas es necesario predecir y tener la posibilidad de manejar de forma efectiva las situaciones futuras. Para lograrlo las personas se orientan hacia la comprensión de sí mismas y del ambiente que las rodea y buscan conocer las causas probables de sus éxitos o fracasos por lo que se dice que el individuo se ajusta a su medio. (López, 2017, p.20)

Es así que, las interpretaciones que el individuo hace de determinados eventos están direccionadas por su propia percepción, sus experiencias, su historia, su personalidad, su educación. Todo ello condiciona el valor del resultado de su conducta y conduce a la motivación de logro, esto es la realización de una acción para alcanzar una meta o propósito trazado.

3.2.2.3. Dimensiones de la motivación de logros según Morales Gómez.

Según Manassero y Vázquez, los resultados obtenidos con distintas escalas para evaluar la motivación de logro, que se adaptan al modelo motivación- expectativa-valor, encontrando que la estructura factorial de la escala con mayor condición de predecir el rendimiento académico no se ajustaba al patrón motivación-expectativa-valor, sino a una estructura de 3 factores interpretados como desarrollo histórico, estimuladores e inhibidores (causales), que acrecentaban la fiabilidad y validez. En base a los resultados, elaboraron una escala atribucional de motivación de logro en contextos educativos (EAML), inspirada en el modelo motivacional de Weiner, basado en las atribuciones causales (atribución-emoción-acción). El análisis factorial de la EAML muestra una estructura conformada por cinco subescalas: (citado en Morales, 2012, p.37)

1. *Motivación de interés y esfuerzo*: Refleja la percepción del estudiante sobre la importancia de las notas, su satisfacción en el estudio, su afán por sacar buenas calificaciones y sus ganas de aprender, su propio esfuerzo en los estudios.
2. *Motivación de interacción con profesor*: refleja la percepción del estudiante respecto a la capacidad pedagógica del profesor para producir actividades de aprendizaje y productivas.
3. *Motivación de tarea/capacidad*: Refleja las expectativas del estudiante de obtener un cierto resultado en el futuro, en función de la dificultad de la tarea y su propia capacidad.

4. *Motivación de exámenes*: Refleja la percepción del estudiante respecto a la influencia de los exámenes en la nota obtenida.
5. *Motivación de interacción con pares*: Refleja la valoración del estudiante con respecto con la influencia de su interacción con sus pares sobre su rendimiento en los cursos. Se puede resaltar los aspectos relacionados con su aprendizaje, como son el mejoramiento de sus habilidades para aprender, su persistencia en las tareas difíciles, su compromiso para tener un buen rendimiento, y la interacción colaborativa con sus pares en el trabajo del curso.
(López, 2017, p.34)

Morales y Gómez (2009) con el propósito de contar con instrumentos que permitía evaluar la influencia de la dinámica de trabajo colaborativo sobre la motivación de logro en contextos educativos. Con este fin se elaboró una versión de la EAML, que fue denominada Escala Atribucional de Motivación de Logro Modificada (EAML-M), en la que se mantuvieron las dimensiones correspondientes a: motivación de interés, motivación de tarea/capacidad, motivación de esfuerzo y motivación de exámenes, reemplazando la dimensión original de motivación de competencia del profesor por la dimensión motivación de interacción, en la cual se incorporaron aspectos relacionados con la percepción del estudiante acerca de la influencia de la interacción con sus pares y el profesor, en un contexto de aprendizaje colaborativo.

Las diferencias de la EAML-M con respecto a la escala de Manassero y Vásquez corresponden a:

- a. La forma de presentación de los reactivos, formulándolos en este caso como preguntas, para mejorar su comprensión, pero manteniendo la estructura de ítems de diferencial semántico.
- b. La amplitud de la escala, considerando en este caso una escala de 1 a 6, en vez de la escala original de 1 a 9.
- c. La exclusión de la dimensión motivación de competencia del profesor.
- d. La inclusión de la dimensión motivación de interacción. Donde se presentan los ítems que conforman la EAML-M. El objetivo de este estudio es determinar la validez de constructo y la fiabilidad de la nueva EAML-M, aplicable en la evaluación de la motivación de logro en contextos educativos universitarios en donde se implementan estrategias de aprendizaje colaborativo. (Morales y Gómez, 2009, p.37)

Con este propósito, Morales y Gómez (2009) reestructuraron la propuesta de Manassero y Vásquez a través de la incorporación de una dimensión relacionada con la motivación de interacción, que reemplaza a la dimensión de competencia del profesor, en la cual se incluyen enfoques asociados con la percepción del estudiante acerca de la influencia de la interacción con sus pares y el profesor, en un ambiente de aprendizaje colaborativo.

3.3. Identificación de las variables

3.3.1 Variables de estudio.

V1: Motivación de logro

3.3.2 Variables controladas.

Edad: 15 años a 16 años

Sexo: Masculino

Femenino

IV. METODOLOGIA

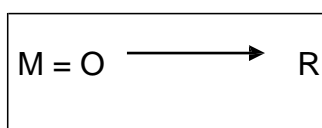
4.1. Tipo y nivel de investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) refiere que el estudio descriptivo busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (p. 92)

4.2. Diseño de la investigación

Se utilizó un diseño no experimental, transeccional descriptivo ya que tienen como objetivo indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población. Ubica en una o diversas variables a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades, etc., y proporcionar su descripción. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.155)

El esquema de este diseño es el siguiente:



Dónde:

M: Muestra del estudio

O: Observación o aplicación de la prueba

D: Descripción y resultados de los estudiantes.

4.3. Operacionalización de variables

4.3.1. Definición conceptual (DC).

Para Morales, P. y Gómez, V. (2009) Son los motivos por los que una persona se orienta a realizar ciertas acciones y comportamientos, los que han sido materia de interés, por mucho tiempo, para la psicología científica. Sus orígenes pueden ser internos o externos; los primeros involucran a las necesidades, cogniciones y emociones, mientras que los segundos aluden a los incentivos o al conjunto de acontecimientos externos que terminan por orientar el comportamiento. Considerando a la motivación como un proceso psicológico, principalmente de tipo cognitivo, se hace posible su análisis desde diversas propuestas teóricas que estudian, en términos motivacionales, determinados fenómenos o comportamientos de acuerdo con circunstancias específicas, como el desempeño en situaciones públicas o el rendimiento escolar, entre otros. (p.35)

4.3.2. Definición operacional (DO).

La EAML-M está conformada por 30 ítems de diferencial semántico, que se valoran sobre una gradación de 1 a 6 puntos; los ítems se presentan con las puntuaciones contra balanceadas en sentido creciente y decreciente para evitar sesgos. Las puntuaciones más altas en cada ítem corresponden al sentido de la motivación más favorable por lograr el éxito académico. El puntaje total en cada dimensión reflejará el nivel de motivación de logro correspondiente a cada caso, así como el puntaje total del test reflejará el nivel de motivación de logro en el contexto de aprendizaje de la asignatura. Dado que el puntaje máximo de cada ítem es 6 y el mínimo 1, el puntaje

máximo por sujeto es de 180 y el mínimo de 30. (Morales, P. y Gómez, V.,2009, p.39)

4.4. Población - Muestra

La población para esta investigación está constituida por 147 alumnos de cuarto y quinto de secundaria de la Institución Educativa N. ° 5011 “Dario Arrus Cuestas”, cuya distribución es como se muestra:

Tabla 1.

Distribución poblacional de los alumnos según edad y género de la N. ° 5011 “Dario Arrus Cuestas”, Callao, 2020

Año	Sección	Varones	Mujeres	Total
4 ^o	A	17	18	35
4 ^o	B	18	19	37
5 ^o	A	18	19	37
5 ^o	B	19	19	38
			Total	147

Fuente: Nomina de matrícula del año lectivo 2020 de la Institución Educativa Darío Arrus Cuestas, Callao.

Según Hernández et al. (2014) la muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población. (p.175)

Se trabajó con la totalidad de los participantes los cuales fueron 140 estudiantes de cuarto año y quinto año de secundaria de la Institución Educativa N. ° 5011 “Dario Arrus Cuestas”, por lo tanto, se convirtió en una población muestral.

4.5. Técnicas e instrumentos: Validación y confiabilidad

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la adaptación que Fernández realizó de la Escala atribucional de motivación de logro Modificada (EAML-M) diseñados por Morales y Gómez (2009), que fue una adaptación de la Escala Atribucional de Motivación de Logro propuesto por Manassero y Vásquez (1998) basado en las atribuciones causales (atribución-emoción-acción) de Weiner.

La escala EAML, tuvo una versión del instrumento que fue denominada escala atribucional de motivación de logro modificada (EAML-M) en la que se mantuvo las dimensiones: Motivación de interés y esfuerzo, Motivación de tarea/capacidad, Motivación de exámenes, Motivación de interacción con profesor y La motivación interacción con sus pares, en un aprendizaje colaborativo y como sabemos y hemos mencionado antes, es un factor fundamental en el desarrollo del proceso de aprendizaje.

El instrumento está conformado por cinco dimensiones: interés y esfuerzo, interacción con profesor, tarea/capacidad, examen, motivación interacción con pares; está conformado por 25 ítems, que se valoran en una escala de Likert, donde 1= Nunca, 2= A veces, 3= Siempre.

4.5.1. Validez y confiabilidad.

La técnica que se aplicó al presente trabajo de investigación es la encuesta y el instrumento que se utilizó fue el cuestionario para la recolección de los datos e información de la variable de estudio. Esta prueba seleccionada es una escala ya validada que permitirá lograr el propósito de la presente.

Tabla 2.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N.º de elementos
0.845	25

Fuente: De la cruz, Vique (2019)

El coeficiente Alfa es de 0.845, lo cual permite afirmar que el test en su versión de 25 ítems tiene una confiabilidad aceptable, de acuerdo al criterio de valores, este instrumento es muy útil con respecto a la variable de estudio de la presente investigación.

4.6. Recolección de datos

Para la presente investigación se utilizará un instrumento psicológico, elaborado bajo criterios psicométricos de validez, confiabilidad y normalización; y validado a través del cual se obtendrá resultados más fiables y acorde a lo que se desea evaluar. Los instrumentos han sido.

4.7. Técnicas de análisis e interpretación de datos

Para el análisis de los datos del presente estudio dependerá de una serie de elementos, entre los cuales, los más importantes a considerar son:

- a. Los objetivos del estudio
- b. El nivel de medición de la variable

Otra consideración a tener en cuenta la información asociada a la población del presente estudio, son los interrogantes que surgen con relación al comportamiento de los datos, especialmente en lo que respecta a la distribución y asociación de éstos.

La primera tarea del análisis cuantitativo consistirá en obtener una información básica sobre la variable del presente estudio, información que se ha recogido con un cuestionario estructurado con un número más bien elevado de preguntas. Según la naturaleza de la variable, en cuanto a su nivel de medición, esta primera información será de un procesamiento estadístico elemental a través del programa estadístico SPSS versión 26 que proporcionará estos datos recogidos en el formulario Google. El análisis será de una Estadística descriptiva ya que contrastaremos los antecedentes del marco teórico con los resultados de la presente investigación.

V. RESULTADOS

5.1. Presentación de resultados

Evaluación variable: Motivación de logro

Tabla 3.

Baremos de comparación: motivación de logro y dimensiones

Dimensiones	Bajo	Nivel variable	
		Bajo	Bajo
Motivación de logro	25-42	43-59	60-75
Interés y esfuerzo	8-14	15-18	19-24
Interacción con el profesor	4-6	7-9	10-12
Tarea/capacidad	4-6	7-9	10-12
Examen	4-6	7-9	10-12
Interacción entre pares	5-8	9-12	13-15

Tabla 4.

Tabla de frecuencia 1: motivación de logro

Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
				válido	acumulado
	Bajo	1	,7	,7	,7
	Medio	54	36,7	36,7	37,4
	Alto	92	62,6	62,6	100,0
	Total	147	100,0	100,0	

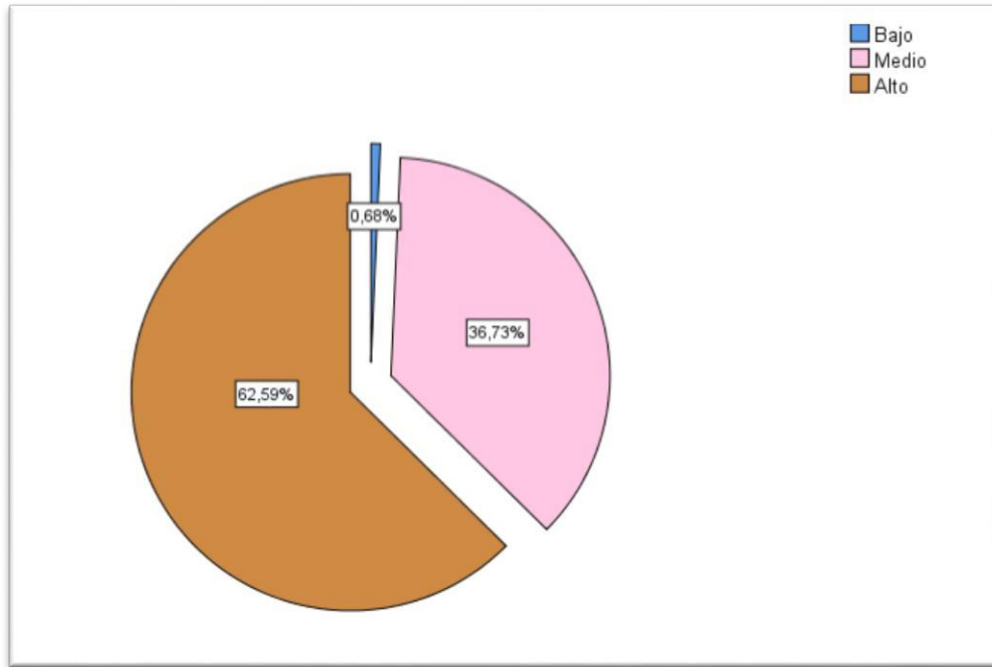


Figura 2. Motivación de logro

Tabla 5.

Tabla de frecuencia 2: interés y esfuerzo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	1	,7	,7	,7
	Medio	20	13,6	13,6	14,3
	Alto	126	85,7	85,7	100,0
	Total	147	100,0	100,0	

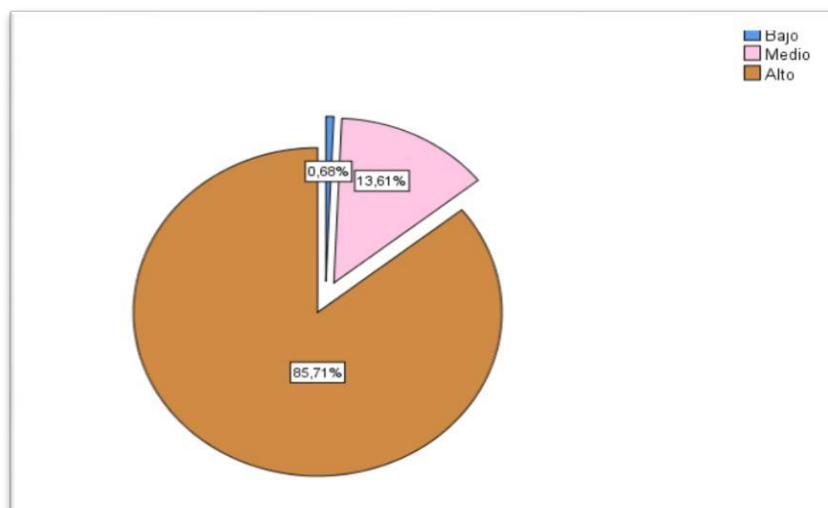
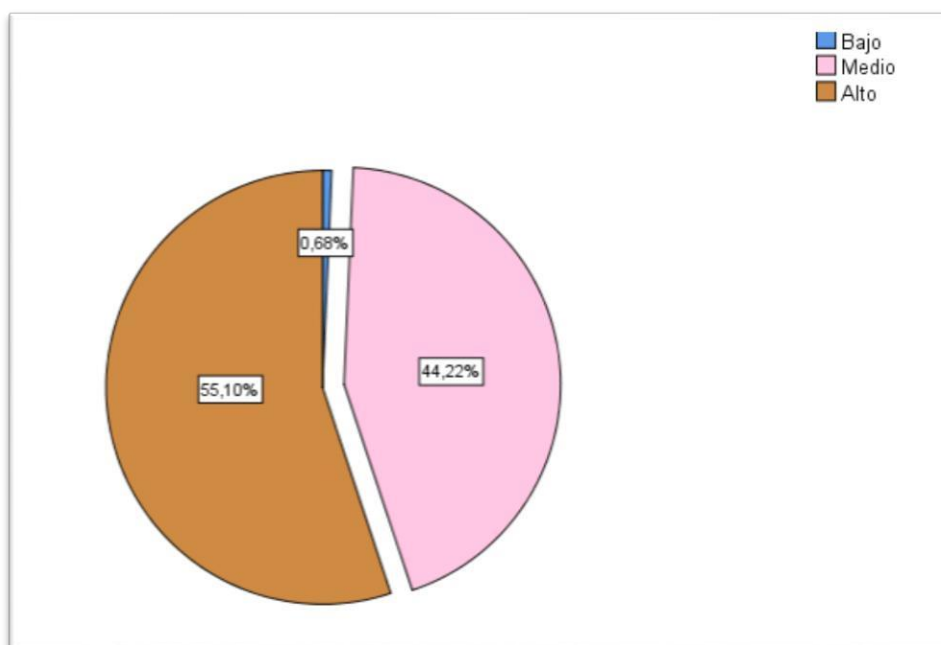


Figura 3. Motivación de logro: interés y esfuerzo

Tabla 6.*Tabla de frecuencia 3: interacción con el profesor*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	1	,7	,7	,7
	Medio	65	44,2	44,2	44,9
	Alto	81	55,1	55,1	100,0
	Total	147	100,0	100,0	

*Figura 4. Motivación de logro: interacción con el profesor***Tabla 7.***Tabla de frecuencia 4: tarea/capacidad*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	2	1,4	1,4	1,4
	Medio	87	59,2	59,2	60,5
	Alto	58	39,5	39,5	100,0
	Total	147	100,0	100,0	

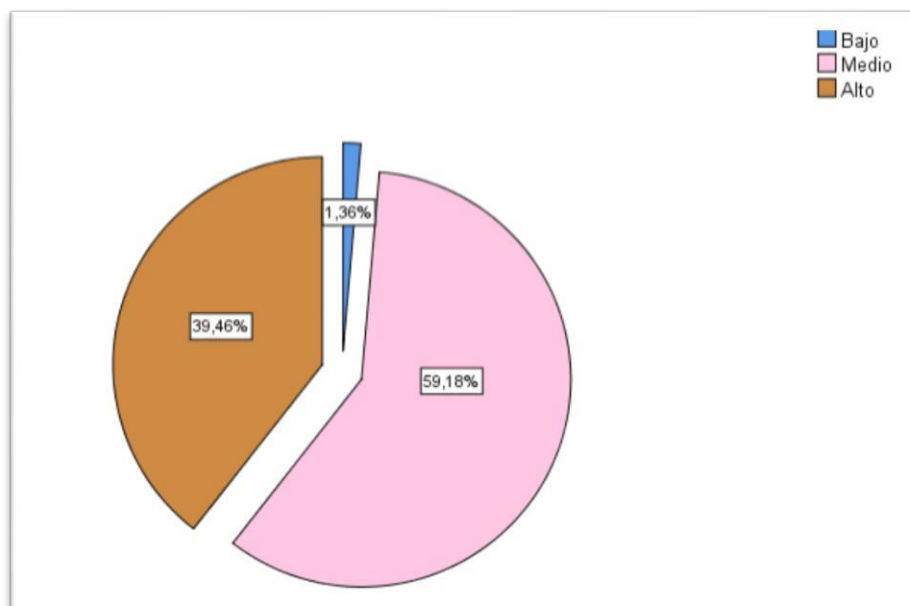


Figura 5. Motivación de logro: tarea/capacidad

Tabla 8.

Tabla de frecuencia 5: examen

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	1	,7	,7	,7
	Medio	68	46,3	46,3	46,9
	Alto	78	53,1	53,1	100,0
	Total	147	100,0	100,0	

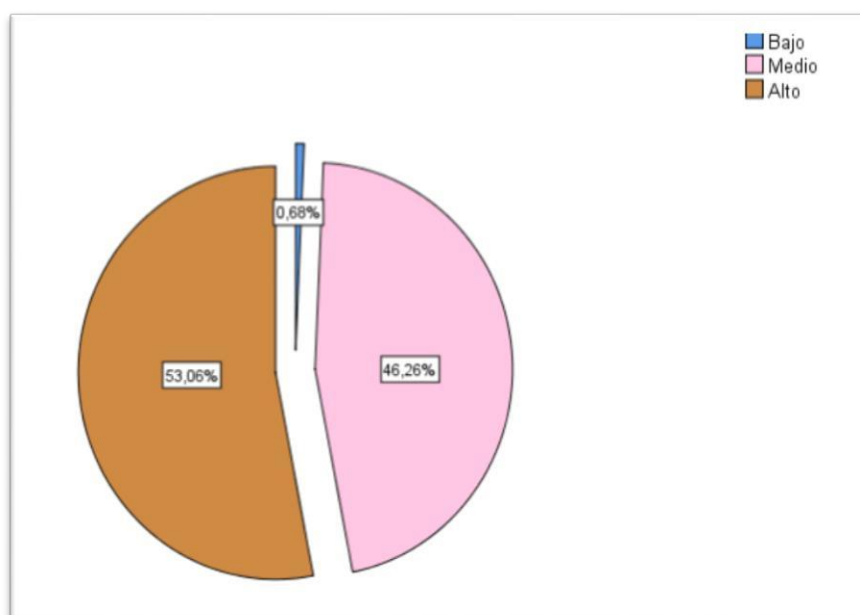


Figura 6. Motivación de logro: examen

Tabla 9.

Tabla de frecuencia 6: interacción con pares

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	4	2,7	2,7	2,7
	Medio	53	36,1	36,1	38,8
	Alto	90	61,2	61,2	100,0
	Total	147	100,0	100,0	

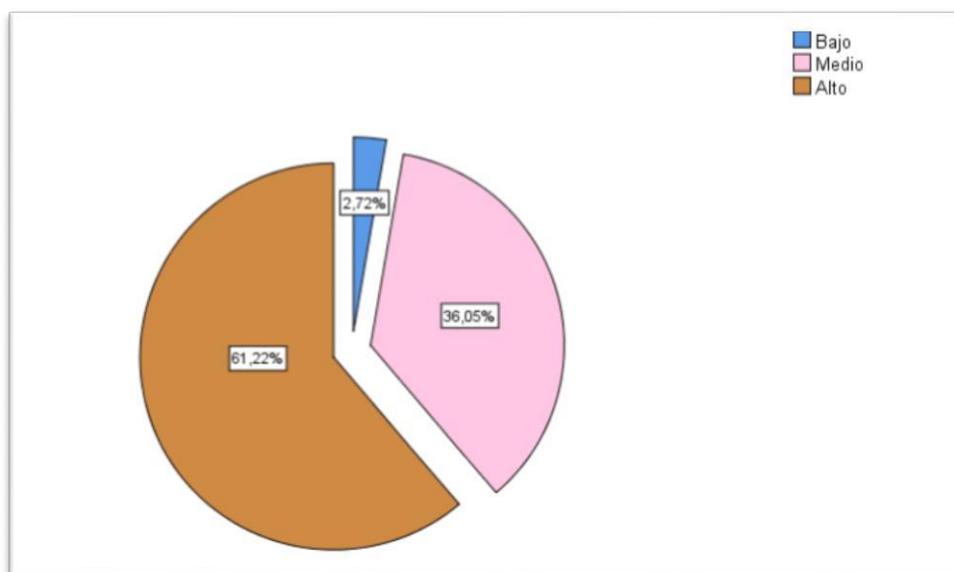


Figura 7. Motivación de logro: interacción con pares

5.2. Interpretación de los resultados

1. Respecto a la motivación de logro de los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, el 62.59% referencian un desarrollo alto de la motivación de logro, el 36.73% referencian un desarrollo medio y el 0.68% de los alumnos referencian un desarrollo bajo de motivación de logro.
2. Respecto al Interés y esfuerzo de los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, el 85.71 % referencian un desarrollo alto en interés y esfuerzo, el 13.61 %

referencian un desarrollo medio en interés y esfuerzo y el 0.68 % referencian un desarrollo bajo en interés y esfuerzo, que implica interés, exigencia y satisfacción por el estudio.

3. Respecto a la interacción con el profesor de los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, el 55.10 % referencian un desarrollo alto de interacción con el profesor, el 42.22 % referencian un desarrollo medio y el 0.68 % referencian un desarrollo bajo de interacción con el profesor, que implica la relación y la influencia del maestro en el desempeño académico.
4. Respecto a la tarea/capacidad de los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, el 39.46 % referencian un desarrollo alto de tareas/capacidad, el 59.18% referencian un desarrollo medio y el 1.36 % referencian un desarrollo bajo en tarea/capacidad, que implica la evaluación de la dificultad de la tarea y la confianza en el éxito en su resolución.
5. Respecto al examen de los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, el 53.06 % referencian un desarrollo alto en examen, el 46.26 % referencian un desarrollo medio en examen y el 0.68 % referencian un desarrollo bajo en examen, y que implica la satisfacción con los resultados obtenidos y el esfuerzo puesto en ellos.
6. Respecto a la interacción con pares de los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, el 61.22 % referencian un desarrollo alto en interacción con pares, el 36.05%

referencian un desarrollo medio en interacción con pares y el 2.72 % referencian un desarrollo bajo en interacción con pares, y que implica la evaluación de la importancia de la cooperación y la influencia de los compañeros en el desempeño académico, así como su participación en otras actividades.

VI. ANALISIS DE LOS RESULTADOS

6.1. Comparación de los resultados con los antecedentes

Los resultados de Flores (2019), quien efectuó un estudio sobre la motivación de logro en alumnos del nivel secundario de una institución educativa en Santa, el resultado concluye de la misma manera que la presente investigación ya que el nivel de motivación de logro es bastante bueno.

Por otro lado, Guerrero (2018), en su estudio de la motivación de logro en los alumnos de secundaria de la institución educativa San Juan de la Virgen, en Tumbes, al igual que la presente tesis obtuvo un nivel de tendencia alta en Motivación de Logro.

De la misma manera Llantop (2018), en su investigación sobre la motivación de logro en los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Túpac Amaru – Tumbes, tuvo como resultados de la variable de estudio que el 44% (58) de los estudiantes se encuentran ubicados en el nivel tendencia bajo de motivación de logro; diferenciándose en ello a nuestro presente estudio.

Así mismo Morales (2017). En su estudio denominado “Relación entre la motivación al logro y el rendimiento académico en estudiantes universitarios: Caso Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, los resultados obtenidos indicaron que el 97.3% de los estudiantes se ubicaron en la categoría alto a medio en el nivel de la motivación de logro, muy semejante el porcentaje hallado en esta investigación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Como resultado de la investigación estadística presentada, es posible concluir que la variable de estudio motivación de logro en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, tiene un nivel alto de 62.59%.

Por otro lado, en el análisis de los datos obtenidos muestra un predominio de 85.71% hacia la dimensión interés y esfuerzo en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, que implica interés, exigencia y satisfacción por el estudio.

La dimensión interacción con el profesor tuvo un nivel medio de 44.2% en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, que implica la relación y la influencia del maestro en el desempeño académico.

La dimensión tarea/capacidad tuvo un nivel medio de 59.18% en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, que implica la evaluación de la dificultad de la tarea y la confianza en el éxito en su resolución.

La dimensión examen tuvo un nivel medio de 46.26% en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, que implica la satisfacción con los resultados obtenidos y el esfuerzo puesto en ellos.

Por ultimo en la dimensión Interacción con pares tuvo un nivel medio de 30.05% en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, que implica la evaluación de la importancia de la cooperación y la influencia de los compañeros en el desempeño académico, así como su participación en otras actividades.

Recomendaciones

Planificar clases con estrategias virtuales novedosas, que permitan que el alumno se motive durante estos tiempos de pandemia.

Se sugiere tomar en cuenta los resultados de esta investigación y emplear el presente instrumento en grados menores a fin de obtener datos y establecer criterios para elaborar programas o talleres donde se fomente la motivación de logro en sus cinco dimensiones.

Se recomienda reforzar el interés y esfuerzo en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas- Callao, ello permitirá un adecuado interés hacia sus cursos y proyectos de vida a futuro.

Realizar investigaciones sobre motivación de logro con otras variables, como género, edad y estrato socioeconómico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Campaña, A. (2019). *Motivación de logro en estudiantes de tercer año de secundaria de la Institución Educativa Víctor Raúl Haya de la Torre Cerro Blanco-Tumbes*. (Tesis de pregrado) Universidad Católica de los Ángeles. Chimbote. Perú. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13374/MOTIVACION_DE_LOGRO_DIMENSION_DE_PODER_CAMPAÑA_DIOSES_ANA_CLAUDIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Castillo, J. (13 de octubre del 2015). *La Motivación como una estrategia para la satisfacción personal*. [Mensaje de un blog]. Recuperado de <https://sepimex.wordpress.com/2015/10/13/la-motivacion-como-una-estrategia-para-la-satisfaccion-personal/>
- De Cos, G. (2017). *Competencia motriz y motivación de logro en las clases de educación física en chicas estudiantes de educación secundaria*. (Tesis doctoral). Universidad del país Vasco. España. Recuperado de: https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/26356/TESIS_LUIS%20DE%20COS_GURUTZE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- De la cruz, V. (2019). *El autoconcepto y la motivación de logro en los estudiantes de quinto de secundaria de la Institución Educativa N° 3081 Almirante Miguel Grau Seminario, San Martín*. (Tesis de Maestría) Universidad de Educación Enrique Guzmán y Valle. Lima. Perú. Recuperado de: <http://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/4271/TM%20C-E-Ps-e%204951%20D1%20-%20De%20La%20Cruz%20Perez%20Vicke%20Nelcida.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Estrada, L. (2018). *Motivación y emoción*. Bogotá, Colombia: Fundación Universitaria del Área Andina.

- Félix, A. (2015). *Influencia de la motivación en el rendimiento académico de primer año de los alumnos de las carreras de ingeniería en sistemas computacionales, ciencias de la comunicación, administración de empresas y gastronomía de una universidad privada de México.* (Tesis de maestría) Tecnológico de Monterrey. México. Recuperado de:
<https://repositorio.tec.mx/handle/11285/621311>
- Flores, M. (2019). *Motivación de logro en estudiantes del nivel secundario de una institución educativa, Santa.* (Tesis de pregrado). Universidad Católica de los Ángeles. Chimbote. Perú. Recuperado de
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13288/ESTUDIANTES_EDUCACION_FLORES_RONDON_MARY_LUZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García R, (2016). *Motivación de logro y mejora el rendimiento académico” con estudiantes de la facultad ciencias del trabajo, a través del proyecto de innovación docente “ReiDoCrea” de la Universidad de Granada- España.* Recuperado de:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5346993>
- Guerrero, T. (2018). *Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa San Juan de la Virgen – Tumbes.* (Tesis de pregrado). Universidad Católica de los Ángeles. Chimbote. Perú. Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6333/MOTIVACION_LOGRO_GUERRERO_FARFAN_TANIA_NATALY.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación.* México D.F.: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Iman, G. (2018). *Motivación de logro en los estudiantes de secundaria de la institución educativa San Juan de la Virgen. Tumbes, 2018.* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Angeles, Chimbote, Perú.

Recuperado de:
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3737?show=full>

Künkel, F. (1966). *Del yo al nosotros. Nuevas orientaciones de la psicoterapia dialéctica*. (Trad. P. Caravia). (4.a ed.). Barcelona: Luis Miracle. Grundzüge der praktischen Seelenheilkunde, 1935.

López, M. (2017). *Motivación de logro y rendimiento académico en estudiantes de la facultad de ingeniería eléctrica y electrónica de una universidad pública en Lima*. (Tesis de maestría). Universidad peruana Cayetano Heredia. Lima. Perú.

Leonor, J. (2014). *La motivación humana y su incidencia en la organización*. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2014/03/26/la-motivacion-humana-y-su-incidencia-en-la-organizacion/>

LLantop, L. (2018). *Motivación de logro en los estudiantes del cuarto año de secundaria de la institución educativa Túpac Amaru – Tumbes*. (Tesis de pregrado). Universidad Católica de los Ángeles. Chimbote. Perú
Recuperado de:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/15260/MOTIVACION_DE_LOGRO_ESTUDIANTES_LLONTOP_GARCIA_LIZ_MONICA_FRANCESCA.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Masanero, M. y Vázquez, A. (1998). *Validación de una escala de motivación de logro*. Vol. 10, nº 2, pp. 333-351. *Psicothema*. Recuperado de <http://www.psycothema.com/imprimir.asp?id=169>

Marulanda, F., Montoya, I., y Vélez, J. (2014). *Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento*. *Pensamiento & Gestión*, (36), 206-238. [Fecha de Consulta 29 de Noviembre de 2020]. ISSN: 1657-6276. Disponible en:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=646/64631418008>

Morales, P. y Gómez, V. (2009-11-12). *Adaptación de la Escala Atribucional de Motivación de Logro de Manassero y Vázquez*. *Educación y*

Educadores. Recuperado de <http://educacionyeducadores.unisabana.edu.co/index.php/eye/articloe/view/1530/1977>

Morales, P. y Gómez, V. (2009). *Adaptación de la Escala Atribucional de Motivación de Logro de Manassero y Vázquez*. Investigación pedagógica. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/eded/v12n3/v12n3a03.pdf>

Maslow, A. (1991). *Motivación y personalidad*. Madrid, España: Ediciones Díaz Santos

Maslow, A. (2008). *La personalidad creadora*. Barcelona, España: Editorial Kairós.

Morales, I. (2017). *Relación entre la motivación al logro y el rendimiento académico en estudiantes universitarios: caso escuela de psicología de la pontificia universidad católica del Ecuador sede Ambato*. (Tesis de pregrado) Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato. Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/1900>

Minedu. (2020). *RVM N° 00093-2020-MINEDU. Orientaciones pedagógicas para el servicio educativo de educación básica durante el año 2020 en el marco de la emergencia sanitaria por el coronavirus COVID-19*. Recuperado de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/632256/RVM_N_093-2020-MINEDU.pdf

Minedu (2018). *Evaluación Censal de Estudiantes*. Recuperado de <http://umc.minedu.gob.pe/wp-content/uploads/2019/04/presentacion-web-ECE2018-1.pdf>

Monroy, A. (2012). *Las teorías sobre la motivación y su aplicación a la actividad física y el deporte*. Revista Digital. Buenos Aires, Año 16, N° 164. Recuperado de <file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet->

[LasTeoriasSobreLaMotivacionYSuAplicacionALaActivid-4213508.pdf](#)

Moran, C. (2016). *La motivación de logro como impulso creador de bienestar: su relación con los cinco grandes factores de la personalidad*. International Journal of Developmental and Educational Psychology, vol. 2, núm. 1, pp. 31-40. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3498/349851777004.pdf>

Palmero, F. (2001). *Motivación: conducta y proceso*. Revista electrónica de motivación y emoción. Recuperado de <http://reme.uji.es/articulos/numero20/1-palmero/reme.numero.20.21.motivacion.conducta.y.proceso.pdf>

Pérez, A. (2016). *Las 4 teorías motivacionales que deberías conocer*. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://www.ceolevel.com/las-4-teorias-motivacionales>

Ramírez, M. (2012). *Relación entre motivación de logro y bienestar psicológico en alumnos de postgrado online*. Tesis de maestría. Universidad Internacional de la Rioja. España. Recuperado de https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/1066/2012_11_1_4_TFG_ESTUDIO_DEL_TRABAJO.pdf?sequence=1

Reeve, J. (1994). *Motivación y emoción*. Madrid, España: McGraw-Hill/interamericana de España S.A.

Reeve, J. (2003). *Motivación y emoción* (3.a ed.) México: McGraw-Hill.

Reeve, J. (2010). *Motivación y emoción* (5.a ed.). México: Mc Graw Hil.

Reeve, J. (2010). *Motivación y emoción*. Ciudad de México, México: McGraw-Hill

Romero, O. (2017). *Relación entre motivación de logro y rendimiento académico de los estudiantes de octavo del instituto tecnológico Santa Elizabeth, de la ciudad de el Progreso*. (Tesis de maestría).

Universidad Rafael Landívar. Yoro, Honduras Recuperado de:
<http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesisjrca/2017/05/83/Isaguirre-Omaro.pdf>

Romero, D. (2005). *Diez teorías sobre motivación en el trabajo*. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://trabajymotivacion.blogspot.com/2005/08/diez-teoras-sobre-motivacin-en-el.html>

Romero, O. (1981). *Motivación Intrínseca, motivación de logro*. [Versión electrónica]. Recuperado de http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/38180/1/motivacion_intrinseca.pdf

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia

MOTIVACIÓN DE LOGRO EN ALUMNOS DE 4TO Y 5TO DE SECUNDARIA DE LA I.E. 5011 DARÍO

ARRUS, CUESTAS, 2020.

Problemas	Objetivos	Variables y dimensiones	Metodología	Instrumentos	Proceso de datos estadísticos
<p>Pregunta de investigación general ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 4020 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?</p> <p>Preguntas de investigación específicas ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión de interés y esfuerzo en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020? ¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión interacción con el profesor en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E.</p>	<p>Objetivo general. Determinar los niveles de la motivación de logro en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020.</p> <p>Objetivos específicos. Oe1: Conocer los niveles de motivación de logro según la dimensión interés y esfuerzo en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuetas, Callao. Oe2: Conocer los niveles de motivación de logro según la dimensión interacción con el profesor en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E.</p>	<p>Variable: Motivación de logro</p> <p>Dimensiones: Y1: Interés y esfuerzo Y2: Interacción con el profesor Y3: Tarea/capacidad Y4: Examen Y5: Interacción con pares</p>	<p>Tipo: cuantitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental transeccional descriptivo Universo: los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao. Población: los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.</p>	<p>Cuestionario Escala Atribucional de Motivación de Logro Modificada (EAML-M)</p>	<p>Prueba de hipótesis de Correlación de Pearson Confiabilidad Alfa Cronbach Validez Juicio de expertos Normalidad Kolmogorow-Smirnov</p>

<p>5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?</p> <p>¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión tarea y capacidad en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?</p> <p>¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión examen de en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?</p> <p>¿Cuáles son los niveles de motivación de logro según la dimensión interacción con pares en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao, 2020?</p>	<p>5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.</p> <p>Oe3: Conocer los niveles de motivación de logro según la dimensión tarea y capacidad en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.</p> <p>Oe4: Conocer los niveles de motivación de logro según la dimensión de examen en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.</p> <p>Oe5: Conocer los niveles de motivación de logro según la dimensión interacción con pares en los alumnos de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 5011 Darío Arrus Cuestas, Callao.</p>				
--	---	--	--	--	--

ANEXO 2: Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual de variables	Definición operacional de variables	Dimensiones	Indicadores	Escala de medida	Instrumento
V1 Motivación de logro	Manassero y Vásquez (1998) consideran que la motivación de logro incentiva a la persona a realizar una acción en dirección a una meta. Ambos autores establecieron cinco dimensiones para el estudio de la motivación de logro (por lo que elaboraron el instrumento Escala Atribucional de Motivación de Logro, aplicado en contextos educativos. (p.342)	Fernández realizó la adaptación de la Escala Atribucional de Motivación de Logro Modificada (EAML-M) diseñados por Morales y Gómez (2009), que fue una adaptación de la Escala Atribucional de Motivación de Logro propuesto por Manassero y Vásquez (1998) basado en las atribuciones causales (atribución-emoción-acción) de Weiner. El instrumento está conformado por cinco dimensiones: interés y esfuerzo, interacción con profesor, tarea/capacidad, examen, motivación interacción con pares; está	1. Interés y esfuerzo. 2. Interacción con el profesor. 3. Tarea/Capacidad.	Se esfuerza por obtener buenas notas. Muestra interés en sacar buenas notas. Valor a las notas. Muestra interés por el estudio. Muestra satisfacción por el estudio. Muestra actitud ante el resultado de las tareas. Presenta exigencia en el estudio. Evalúa la influencia de la relación con los maestros en las notas. Evalúa la influencia de los maestros	Escala de Likert	Cuestionario Escala Atribucional de Motivación de Logro Modificada (EAML-M)

		conformado por 25 ítems, que se valoran en una escala de Likert, donde 1= Nunca, 2= A veces, 3= Siempre.		en el desempeño académico. Evalúa el nivel de interacción con los maestros.	
			4. Examen.	Muestra confianza en sacar buenas notas. Evalúa la dificultad en la resolución de las tareas. Evalúa la percepción de sí mismo como estudiante. Evalúa la frecuencia de éxito en las tareas.	
			5. Interacción con pares.	Presenta satisfacción con los resultados obtenidos. Evalúa si las notas obtenidas en relación con el esfuerzo fueron justas.	

				<p>Evalúa la influencia de la relación con los compañeros en las notas.</p> <p>Evalúa la importancia a la cooperación entre compañeros para el estudio y las tareas.</p> <p>Muestra satisfacción al saber que los compañeros tienen buenas notas.</p> <p>Evalúa el nivel de relación con los compañeros en las actividades de clase.</p>		
--	--	--	--	--	--	--

ANEXO 3: Instrumento y ficha de validación juicio de expertos

Escala Atribucional de Motivación de Logro Modificada (EAML-M)

Adaptado de Fernández, España, 2017; de la adaptación de Morales (Perú) y
Gómez (Chile), 2009

Edad:.....

Sexo:

Año y sección:

Turno:

<p>Instrucciones:</p> <p>Este cuestionario está conformado por 25 oraciones. Cada una se valoran en una escala de Likert de 1 al 3, donde:</p> <p style="text-align: center;">Nunca = 1</p> <p style="text-align: center;">A veces = 2</p> <p style="text-align: center;">Siempre = 3</p> <p>Lee atentamente cada oración. Marca con una "X" la casilla cuya respuesta se acerque más a tu respuesta.</p> <p>No hay respuestas buenas o malas, lo importante es que digas la verdad y que contestes a todas las oraciones.</p>

Nº	Ítems	Nunca	A veces	Siempre
		1	2	3
1	Estoy satisfecho con las notas obtenidas en el trimestre anterior			
2	Obtuve los resultados que esperaba en el trimestre pasado			
3	Considero justas las notas en relación con mi esfuerzo			
4	Me esfuerzo diariamente para obtener buenas notas			
5	Tengo confianza en sacar buena nota			
6	Considero difíciles las tareas a realizar			

7	Tengo interés en sacar buenas notas			
8	Me considero buen estudiante			
9	Considero importantes las notas			
10	Influye la relación con mis compañeros en mis notas			
11	Tengo interés por el estudio			
12	Influye la relación con mis maestros y maestras en mis notas			
13	Me produce satisfacción estudiar			
14	Obtengo en los exámenes las notas que creo merecer			
15	Le doy importancia a la cooperación entre compañeros(as) para estudiar y hacer las tareas			
16	Actuó de buena manera ante una tarea que me salió mal			
17	Me exijo a la hora de estudiar			
18	Tengo ganas de aprender			
19	Me gusta que mis compañeros/as tengan tan buenas notas como yo			
20	Con frecuencia termino con éxito las actividades de clase			
21	Influyen mis compañeros/as de clase para resolver las tareas difíciles			
22	Mantengo buena relación con mis compañeros/as en las actividades de clase			
23	Influyen mis maestros/as para finalizar una tarea			
24	Influye el maestro/a a la hora de estudiar para obtener buenas notas			
25	Tengo buen nivel de interacción con mi maestro/a			

ANEXO 4: Ficha de validación de instrumentos de medición

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

Título de la Investigación : Motivación de logro en estudiantes de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 4020 Darío Arrus, Cuestas, Callao, 2020.

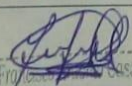
Nombre del Experto : Adrian Francisco Casas Rojas

II. ASPECTOS A VALIDAR EN EL CUESTIONARIO

Aspectos a Evaluar	Descripción:	Evaluación Cumple/ No cumple	Preguntas a corregir
1. Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	SI	
2. Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	SI	
3. Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	SI	
4. Organización	Existe una organización lógica y sintaxica en el cuestionario	SI	
5. Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	SI	
6. Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación	SI	
7. Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos teóricos del tema investigado	SI	
8. Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	SI	
9. Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	SI	
10. Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	SI	

III. OBSERVACIONES GENERALES

La presente Escala está apta para utilizarse en la investigación, cumpliendo con todos los requisitos


Adrian Francisco Casas Rojas
PSICOLOGO
C.Ps.P. 31248
Nombre:
No. DNI: 46486746

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

Título de la Investigación : Motivación de logro en estudiantes de 4to y 5to de secundaria
de la I.E. 4020 Darío Arrus, Cuestas, Callao, 2020.

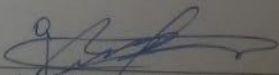
Nombre del Experto: Lic. Ps. García Puicón Marlon Iván

II. ASPECTOS A VALIDAR EN EL CUESTIONARIO

Aspectos a Evaluar	Descripción:	Evaluación Cumple/ No cumple	Preguntas a corregir
1. Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	Cumple	
2. Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	Cumple	
3. Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	Cumple	
4. Organización	Existe una organización lógica y sintáctica en el cuestionario	Cumple	
5. Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	Cumple	
6. Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación	Cumple	
7. Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos teóricos del tema investigado	Cumple	
8. Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	Cumple	
9. Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	Cumple	
10. Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	Cumple	

III. OBSERVACIONES GENERALES

Excelente tema de investigación para su tesis y optar por el título de licenciada en psicología es a los jóvenes incentivarlos a no rendirse en el logro de sus metas ya que cuentan con el apoyo incondicional de una excelente profesional.


Nombres y Apellidos: Marlon Iván García Puicón
N° de colegiatura: 38476

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

Título de la Investigación : Motivación de logro en estudiantes de 4to y 5to de secundaria de la I.E. 4020 Darío Ánuz,

Cuzco, Cuzco, 2020.

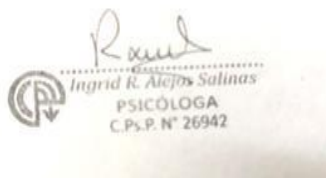
Nombre del Experto : Lic. Psicóloga Ingrid Alejós Salinas

II. ASPECTOS A VALIDAR EN EL CUESTIONARIO

Aspectos a Evaluar	Descripción:	Evaluación Cumple/ No cumple	Preguntas a corregir
1. Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	Si	Tengo buen nivel de interacción con mi maestro/a. Tengo buena relación con mi maestro/a Actúo de buena manera ante una tarea que me salió mal. Mantengo la calma ante una tarea que me salió mal.
2. Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	Si	
3. Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	Si	1) Estoy satisfecho con las notas obtenidas en el trimestre anterior Estoy satisfecho con las notas obtenidas en el trimestre anterior. 2) Obtuve los resultados que esperaba en el trimestre pasado. Obtuve los resultados que esperaba en el trimestre pasado.
4. Organización	Existe una organización lógica y sintáctica en el cuestionario	Si	
5. Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	Si	
6. Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación	Si	
7. Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos técnicos del tema investigado	Si	
8. Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	Si	Influye el maestro/a a la hora de estudiar para obtener buenas notas Influye mi maestro/a a la hora de estudiar para obtener buenas notas
9. Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	Si	
10. Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	Si	

III. OBSERVACIONES GENERALES

Revisar las preguntas: 24, 25, 16, 2, 1, por lo demás correcto.



Ingrid R. Alejós Salinas
PSICÓLOGA
C.P.P. N° 26942

No. DNI:70041780

ANEXO 5: Base de datos

Lista de variables.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	Numérico	8	1	1. Estoy satisfe...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	P2	Numérico	8	1	2. Obtuve los re...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P3	Numérico	8	1	3. Considero ju...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P4	Numérico	8	1	4. Me esfuerzo...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	Numérico	8	1	5. Tengo confia...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	Numérico	8	1	6. Considero difi...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	Numérico	8	1	7. Tengo interé...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	Numérico	8	1	8. Me consider...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	Numérico	8	1	9. Considero im...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	Numérico	8	1	10. Influye la rel...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	Numérico	8	1	11. Tengo inter...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	Numérico	8	1	12. Influye la rel...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	Numérico	8	1	13. Me produce...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	Numérico	8	1	14. Obtengo en...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	Numérico	8	1	15. Le doy imp...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	Numérico	8	1	16. Actuó de b...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	Numérico	8	1	17. Me exijo a l...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	Numérico	8	1	18. Tengo gana...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P19	Numérico	8	1	19. Me gusta q...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P20	Numérico	8	1	20. Con frecuen...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	P21	Numérico	8	1	21. Influyen mis...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	P22	Numérico	8	1	22. Mantengo b...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	P23	Numérico	8	1	23. Influyen mis...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	P24	Numérico	8	1	24. Influye el m...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada
25	P25	Numérico	8	1	25. Tengo buen...	{1,0, Bajo}...	Ninguna	8	Derecha	Ordinal	Entrada

;

Lista de variables.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
2	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Bajo	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Medio	Alto
3	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Bajo	Medio	Bajo	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio
4	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
5	Bajo	Medio	Medio	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio
6	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Bajo	Medio	Medio	Medio	Medio	Bajo	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto
7	Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio	Bajo	Alto	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
8	Medio	Bajo	Medio	Alto	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Medio	Alto	Bajo	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio
9	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo	Alto	Medio	Medio	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio
10	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
11	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto
12	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
13	Bajo	Bajo	Alto	Alto	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Bajo	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
14	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio
15	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Bajo	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
16	Bajo	Bajo	Alto	Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Medio
17	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo	Alto	Alto	Alto	Bajo	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
18	Alto	Medio	Medio	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto
19	Medio	Medio	Alto	Medio	Medio	Medio	Medio	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Medio	Alto	Medio	Medio	Medio
20	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Bajo	Alto	Bajo	Medio	Alto	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio
21	Medio	Medio	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
22	Medio	Medio	Alto	Alto	Medio	Medio	Alto	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto	Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
23	Bajo	Bajo	Alto	Medio	Medio	Medio	Alto	Alto	Alto	Bajo	Alto	Alto	Alto	Medio	Bajo	Medio	Medio	Alto	Alto	Medio

ANEXO 6: Informe de Turnitin al 28% de similitud

TESIS PSICOLOGÍA

INFORME DE ORIGINALIDAD

15%	17%	1%	15%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.upch.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	educacionyeducadores.unisabana.edu.co Fuente de Internet	2%
3	www.scielo.org.co Fuente de Internet	1%
4	repositorio.unc.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	manuelgross.bligoo.com Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Nacional de Tumbes Trabajo del estudiante	1%
7	repositorio.unasam.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.autonomadeica.edu.pe Fuente de Internet	1%
9	repository.unimilitar.edu.co Fuente de Internet	1%

10 Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote **1%**
Trabajo del estudiante

11 digitk.areandina.edu.co **1%**
Fuente de Internet

12 repositorio.uladech.edu.pe **1%**
Fuente de Internet

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo