

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE PSICOLOGÍA



**Autoconcepto físico y motivación en estudiantes de nivel
secundaria de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Nique
espíritu”-Moche, Trujillo – 2014**

Tesis para obtener el Título de Licenciada en Psicología

Autoras:

Carruitero Valdiviezo Olga Eulalia

Tuesta Uyarce Nancy Esperanza

Asesora:

Lic. Lozano Sánchez Zelmira Beatriz

Chimbote Perú

2019

INDICE

PALABRAS CLAVES	iv
TITULO	v
RESUMEN	vi
ABSTRAC	vii
Introducción	8
Metodología	34
Resultados	43
Análisis y discusión	48
Conclusiones	52
Recomendaciones	53
Agradecimiento	54
Referencias Bibliográficas	55
Anexos y Apéndices	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población total de estudiantes de Secundaria de la IE N°80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu del Distrito de Moche, Trujillo-2014.....	37
Tabla 2: Niveles de la dimensión Autoconcepto Físico General en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.....	43
Tabla 3: Niveles de las dimensiones de la Motivación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.....	44
Tabla 4: Relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de Logro en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.....	45
Tabla 5: Relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de poder en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.....	46
Tabla 6: Relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de filiación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.....	47

PALABRA CLAVE

Tema	Autoconcepto Físico y Motivación
Especialidad	Psicología
Salud Publica	

KEYWORDS

Theme	Physical Self-concept and Motivation
Specialty	Psychology
Line of research	02020002 mental health

**Auto concepto físico y motivación en estudiantes de nivel
secundaria de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Nique
Espíritu”-Moche, Trujillo – 2014**

RESUMEN

La presente investigación correlacional ha tenido como objetivo principal el determinar la relación entre el Autoconcepto Físico General y las dimensiones de la Motivación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” del distrito de Moche-Trujillo, 2014. Para la población de estudiantes se calculó una muestra aleatoria por cada estrato, siendo el tamaño de la muestra de 121 estudiantes. Para la recolección de la información se emplearon el Cuestionario de Autoconcepto Físico (CAF) de Goñi, Alfredo; Ruiz de Azua, Sonia y Rodríguez, Arantzazu (2002), y la Escala de Motivación de Luis Alberto Vicuña Peri en 1996. Al finalizar la investigación se concluyó que: Existe relación entre Autoconcepto Físico General y la Motivación de Logro, Poder y Filiación en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.

ABSTRACT

This correlational research had as main objective to determine the relationship between the General Physical Self and size of Motivation in Secondary Level Students EI N ° 80047 "Ramiro Aurelio Ñique Spirit" District Moche-Trujillo, 2014. For the student population a random sample was calculated for each stratum, the size of the sample of 121 students. To collect information Questionnaire Physical Self (CAF) of Goñi, Alfredo were used; Ruiz de Azua, and Sonia Rodriguez, Arantzazu (2002), and Motivation Scale Luis Alberto Vicuña Peri in 1996. After the investigation concluded that: There is a relationship between General Physical Self and Motivation Achievement, Power and Affiliation in Secondary level students EI N ° 80047 "Ramiro Aurelio Ñique Spirit" Moche-Trujillo, 2014.

Introducción

Antecedentes:

A nivel internacional:

Madrigales (2012) realizó la investigación denominada: Autoconcepto en adolescentes de 14 a 18 años. La investigación fue de tipo descriptiva, la población estuvo conformada por 150 adolescentes de la fundación Niñas Mazatenango-Guatemala. Para medir el nivel de autoconcepto que presentan, se aplicó el cuestionario de autoconcepto AUTOPB 96, como resultados se pudo observar que la mayoría de la población contaba con un nivel medio de autoconcepto. En base a los resultados, se elaboró un plan preventivo para tener un nivel de autoconcepto adecuado para el bienestar de las adolescentes de la fundación Niñas Mazatenango.

García (2004), llevó a cabo el estudio titulado: Relación entre la motivación de logro y rendimiento académico. Examinó la relación entre ambas variables, en un estudio no experimental, con la participación de 110 universitarios de los primeros ciclos, con edades entre los 16 y 18 años de edad. Para medir el nivel de motivación de logro se utilizó la Escala de Mehrabian. Los resultados indicaron un predominio de la motivación de logro medio y un rendimiento académico promedio. A su vez, se encontró que existe una correlación positiva media entre el nivel de motivación de logro y el rendimiento académico.

González, Tourone Iriarte (2009) elaboraron un estudio titulado: Autoconcepto, Motivación y Rendimiento Escolar en Alumnos Universitarios. En este trabajo se estudiaron las relaciones entre las dimensiones académicas y no académicas del autoconcepto, la orientación motivacional intrínseca/extrínseca en el aula y el rendimiento académico en una muestra de 668 estudiantes de la Universidad de México. Como medidas del autoconcepto y la motivación se emplearon las adaptaciones de las escalas: The Self Description Questionnaire de Marsh et al. (1983) y The Scale of Intrinsic versus Extrinsic Orientation in the Classroom de Harter (1980) que miden diferentes componentes de ambos constructos. Los resultados indicaron que a medida que el rendimiento es más alto, los sujetos

muestran valores más altos en las diferentes dimensiones del autoconcepto académico y en motivación intrínseca.

García y Sánchez (2001) realizaron una investigación titulada: Autoconcepto en estudiantes universitarios excelentes y en estudiantes medios, dicha investigación tuvo un diseño Cuasi experimental de grupo de control no equivalente, complementado con metodología de tipo descriptivo-exploratorio (estudio de encuesta) y correlacional. Se seleccionaron 11 grupos de alumnos pertenecientes a 11 titulaciones de 9 centros de la Universidad Politécnica de Valencia. Los resultados obtenidos muestran que los estudiantes excelentes desarrollan mejor autoconcepto ante el aprendizaje que los estudiantes medios en las dimensiones de Autoconcepto Académico-Laboral, Autoconcepto Emocional y Familiar y en la puntuación global de autoconcepto. Por el contrario, los estudiantes medios tienen mejor Autoconcepto Físico y Social. Los datos del análisis de diferencias uninvariado y multivariado fueron coincidentes.

A nivel nacional

Vásquez (2007) realizó una investigación titulada: Nivel de motivación y su relación con la satisfacción laboral del profesional de enfermería en el Hospital Nacional Arzobispo Loayza. El método empleado fue el descriptivo de corte transversal; la población estuvo conformada por 52 enfermeras. La técnica fue la entrevista y el instrumento un formulario tipo cuestionario. Los resultados fueron: 25(48%) de las enfermeras(os) presentan motivación media. Asimismo al valorar las dimensiones de la motivación se obtuvo que más de 50% de los profesionales presentan motivación media; destacándose las dimensiones identidad y autonomía por mostrar niveles significativos de motivación media con tendencia a alta, en cuanto a las dimensiones que presentan nivel bajo son retroalimentación, importancia y variedad de la tarea. Acerca de la satisfacción laboral el 28(53.8%) de las enfermeras(os) tienen nivel medio, en relación a los factores determinantes de la satisfacción laboral se encontró que más del 40% de dichos profesionales presentan nivel medio, destacando los factores Desempeño de tareas, Relación con la autoridad y Beneficios laborales y remunerativos por mostrar niveles significativos de satisfacción media, las

dimensiones Relaciones interpersonales, Desarrollo personal y Políticas administrativas presentan tendencia al nivel alto y el factor Condiciones físicas y/o confort presenta niveles de satisfacción que oscilan entre alta y baja. A partir de los resultados obtenidos en el presente estudio se formulan las siguientes conclusiones: Las/os profesionales de Enfermería (48%); tienen un nivel medio de motivación siendo las dimensiones identidad y autonomía las más significativas, mientras que las dimensiones retroalimentación, importancia y variedad de la tarea, caracterizan el nivel de motivación baja.

Angulo (2008) realizó la investigación titulada: Relación de la motivación y satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM. El tipo de investigación fue básica de diseño descriptivo correlacional; cuya población es de 928 estudiantes y aplicada a una muestra de 214 estudiantes, los instrumentos utilizados son el Cuestionario modificado de Motivación MOEDU cuyo autor es Javier Angulo Ramos y el Inventario de Satisfacción con la profesión elegida de Jesahel Vildoso C. Mediante los resultados se llegó a la conclusión que la motivación para el estudio de educación la satisfacción con la profesión elegida está relacionada significativamente con el rendimiento académico de los estudiantes de la facultad de educación.

Condezo, Ponce y Villareal (2011); ejecutaron la tesis denominada: Autoconcepto y clima social familiar en alumnos de quinto año de secundaria de Pachacutec – Ventanilla, Lima. El tipo de investigación empleada fue el descriptivo correlacional, el diseño es no experimental. Los participantes están constituidos por 55 adolescentes de ambos géneros que cursan el quinto año de secundaria, los instrumentos utilizados fueron la escala del clima social de la Familia (FES) y la Escala de Autoconcepto forma 5. Llegando a la conclusión de que no existe relación entre los puntajes del test de clima social familiar de forma significativa con los del test de autoconcepto en los alumnos de quinto año de secundario del Colegio 5130 de Pachacutec, del distrito de Ventanilla - Callao. Asimismo que no existen diferencias significativas en el autoconcepto de los estudiantes del quinto año de secundaria en función del sexo y no existen diferencias significativas en el clima familiar de los estudiantes que cursan el quinto año de secundaria en función a la sección.

A nivel local

Izquierdo y Lozano (2013) en su investigación titulada: Propuesta para una Educación orientada a la Gestión del conocimiento a partir del liderazgo y la motivación de los docentes de las universidades privadas de Trujillo; tuvieron un diseño Descriptivo-Explicativo. La población, objeto de estudio, estuvo constituida por los docentes de las universidades privadas de Trujillo, en tanto que la muestra fue aleatoria estratificada (Universidad San Pedro: 18.05% y Universidad Católica: 81.95%). En cuanto a las Técnicas e instrumentos de recolección de datos, se ha empleado el Cuestionario de Estilos de Liderazgo ZELVISAN y el Inventario de Motivación. El estudio demostró la tendencia positiva de los estilos de liderazgo, una relación altamente significativa con la motivación de logro, significativa con la motivación de afiliación y no significativa con la motivación de poder. Concluyendo con el planteamiento de una propuesta que vincule docencia, liderazgo y motivación para una universidad gestora de una educación asociada al mercado de conocimientos competitivos, globales, vinculaciones de la educación, el conocimiento y el desarrollo integral y sostenible de la sociedad con un enfoque holístico y multidisciplinario.

Fundamento teórico:

Autoconcepto Físico

El autoconcepto físico se define como las percepciones que los sujetos tienen sobre sus habilidades físicas y su apariencia física (Stein, 2006). Para Medinnus(2013), el autoconcepto físico es una representación mental multidimensional que las personas tienen de su realidad corporal incluyendo elementos perceptivos, cognitivos, afectivos, emocionales y otros aspectos relacionados con lo corporal.

Por su parte, para Thompson, Penner, y Atabe (2010), el autoconcepto físico es una actitud hacia la dimensión física del self, proponen la existencia de tres componentes del autoconcepto físico: componente perceptual, componente cognitivo-afectivo y componente conductual.

Según Morales (2002), define el autoconcepto como la percepción que se tiene de sí mismo, como un fenómeno social que está en moldeamiento constante es el centro de la personalidad y es lo que se lleva al ser humano a saber lo que es y lo que quiere ser, a plantearse metas y darle un sentido a la vida. Se puede definir autoconcepto como el acumulado de conceptos que se tiene acerca de uno mismo en términos de inteligencia y apariencia personal. Esta imagen se encuentra determinada por la formación tanto interna como externa y es juzgada y valorada mediante la interacción de los sistemas de estilo de vida y valores.

Por su lado, Burns (2009) distinguía entre esquema corporal, conocimiento obtenido de las sensaciones corporales y de la posición de sus partes, e imagen corporal, que es una resultante de la evaluación del yo físico.

El autoconcepto es el resultado de un proceso de análisis, valoración e integración de la información derivada de la propia experiencia y del feedback de los otros significativos como compañeros, padres y profesor. Una de las funciones más importantes del autoconcepto es la de regular la conducta mediante un proceso de autoevaluación o autoconciencia, de modo que el comportamiento de un estudiante en un momento determinado está determinado en gran medida por el autoconcepto que posea en ese momento. Asimismo Bandura (1977) señala que el sujeto anticipa el resultado de su conducta a partir de las creencias y valoraciones que hace de sus capacidades; es decir, genera expectativas bien de éxito, bien de fracaso, que repercutirán sobre su motivación y rendimiento.

Por otra parte, teniendo en cuenta que numerosas investigaciones han demostrado la correlación significativa que existe entre autoestima (valoración positiva o negativa del autoconcepto) y el locus de control podemos deducir que en la medida en que desarrollemos la autoestima de los alumnos también mejoraremos su atribución causal. Así, tenemos que los sujetos con baja autoestima suelen atribuir sus éxitos a factores externos e incontrolables (el azar) y sus fracasos a factores internos estables e incontrolables (baja capacidad), mientras que los sujetos con alta autoestima suelen atribuir sus éxitos a factores internos y estables (capacidad) o a factores internos, inestables y controlable (esfuerzo) y sus fracasos a factores internos y controlables (falta de esfuerzo).

Para Grajeda (2007), indica que el autoconcepto es la opinión que se tiene de sí mismo, es un factor importante de la personalidad, que sirve de pauta interpretativa y guía de las experiencias vitales. Existen diversos aspectos de las personas que se hayan relacionados con el auto concepto como núcleo alrededor del que giran las cualidades y experiencias.

De acuerdo con Miller (2002), el autoconcepto es un conjunto de conceptos internamente consistentes y jerárquicamente organizados; en una realidad compleja integrada por aspectos más concretos como lo son el aspecto físico, social, emocional y académico. Estos autores, plantean que el auto concepto es dinámico ya que cambia con la experiencia integrado con nuevos datos de información; se desarrolla a partir de las experiencias sociales, especialmente con personas significativas para el individuo y es necesario mantenerlo como una forma de adquirir integridad y seguridad además ser resultado de la experiencia y plantean que va cambiando a lo largo del ciclo de vida.

Para Baides,(2006), el autoconcepto se empieza a formar a muy temprana edad tal vez en la etapa de los 18 meses a los 3 años, es importante señalar que la calidad de las relaciones que se tiene desde el nacimiento promueve el crecimiento y desarrollo del auto concepto, así como la capacidad cognitiva y motivación de logro por lo que se plantea que se va desarrollando a la par del desarrollo del niño antes de la aparición del lenguaje el niño ya tiene una percepción de lo que está adentro y de lo que está afuera de sus fronteras corporales; esto lo logra explorando el medio y el cuerpo mediante sentidos.

Como la valía del niño depende del sentimiento de seguridad dado por la satisfacción de las necesidades y de la aceptación emocional, se requiere que el niño logre percibirse como un individuo genuinamente aceptado y valorizado por sí mismo.

Esto se logra al depender de las actitudes parentales de aceptación y valorización ya que se ha visto que los padres que tienen un nivel positivo de auto concepto tienen más probabilidades de crear familias sanas y nutridas, en contraste con aquellos padres con baja autoestima que solo van a generar relaciones conflictivas.

Las personas que se aceptan así mismos de manera autentica están felices, les resulta fácil relacionarse con los demás, siempre están abiertas a ser amadas y elogiadas tienen el poder de ser realmente ellas mismas con frecuencia y sin dificultad, tienen la habilidad de reconocer y atender las propias necesidades, son independientes. Aquí se menciona que las personas extraen normas del propio interior no de los demás, mantienen un buen contacto con la realidad son asertivos y tienen pensamientos propios que les ayuda a decidir con facilidad.

Ferreira (2004), comenta al respecto que el auto concepto es un conjunto de creencias y actitudes que la persona realiza y que influye considerablemente en el comportamiento de las percepciones pueden ser diferentes y alterarse depende de la diversidad de situaciones a las que se enfrentan y de la capacidad para resolverlas satisfactoriamente, estas intervendrán notoriamente en el comportamiento en la medida que conserve la coherencia entre esas diferentes percepciones.

Para explicar el rendimiento de un alumno es imprescindible, pues, tener en cuenta tanto las capacidades reales como las creencias personales sobre las propias capacidades para realizar las tareas escolares. El rendimiento del estudiante no depende tanto de la capacidad real como de la capacidad creída o percibida. Como señala Bandura (1977), existe una notable diferencia entre poseer una capacidad y saber utilizarla en situaciones diversas.

Grove (2008), establece que el auto concepto da a conocer el yo como una breve información acerca de si mismo, tal como los sentimientos, actitudes, relaciones interpersonales y salud mental. El yo tiene distintas funciones individuales las cuales pueden ser temas de fluctuación debido a cambios ambientales, tales como nuevos programas escolares, particularmente cuando hay cambios que involucran una base diferente para la comparación social.

El sí mismo, como las cogniciones y evaluaciones respecto a aspectos específicos del sí mismo, la concepción del yo ideal y un sentido de valoración ideal global, auto aceptación o autoestima general, es decir una organización de actitudes que el individuo tiene hacia sí mismo. Además este va reformulando a través de las diferentes etapas del desarrollo que aumentan en grado de organización, complejidad consistencia interna y estabilidad. Igualmente existen dos factores generales que son

los responsables de los cambios, tanto cuantitativos como cualitativos, en el auto concepto los factores ambientales y cambios en el desarrollo cognitivo.

Asimismo Burns (2009), sustenta que el autoconcepto ha sido desde hace mucho tiempo un tema de interés para los psicólogos, pero en la década de los noventa que aparece como un legítimo constructo teórico al interior de la psicología clínica y de la psicología emocional. En la psicología clínica se menciona que el autoconcepto es una estructura cognitiva organizada que se forma a partir de la experiencia que uno tiene de sí mismo, así como los individuos retienen nociones estereotipadas y generalizadas acerca de otras personas, también mantienen nociones estereotipadas de sí mismas y q en el intento de organizar, resumir o explicar la propia conducta resulta la formación de estructuras cognitivas acerca de si mismo, a las que llama esquema de sí mismo y organización del sí mismo. Estas generalizaciones cognitivas derivadas de la experiencia social del individuo, esto distingue a personas con un esquema del sí mismo u organización del sí mismo.

Motivación:

La motivación es el proceso por el cual el comportamiento se adapta y se integra con el fin de alcanzar las metas organizacionales. Es un término genérico que se aplica a una amplia serie de impulsos, deseos, necesidades, anhelos y fuerzas similares (Gonzales, 2009).

La motivación también es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque éste provee eficacia al esfuerzo colectivo orientado a conseguir los objetivos de la empresa, por ejemplo, y empuja al individuo a la búsqueda continua de mejores situaciones a fin de realizarse profesional y personalmente, integrándolo así en la comunidad donde su acción cobra significado.

Por su parte Good y Brophy (1995, citado en Izquierdo & Lozano, 2013) refieren que la motivación es un constructo hipotético que explica el inicio, dirección, intensidad y perseverancia de la conducta encaminada hacia el logro de una meta.

Además Young (1984, citado en Izquierdo & Lozano, 2013), considera a la motivación como el proceso para despertar la acción, sostener la actividad en proceso y regular el patrón de actividad.

Es factible considerar que la motivación, es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que se dan en el ser humano, y que los dirige hacia el desarrollo de una determinada conducta con el fin de lograr sus expectativas y obtener satisfacción personal.

Una forma más sencilla de definir la motivación es considerarla como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. En efecto, la motivación es el impulso que da eficiencia al esfuerzo que se realiza individualmente y/o en forma colectiva dirigido a conseguir los objetivos de la empresa y empuja al individuo a la búsqueda continua de mejores prestaciones a fin de realizarse profesional y personalmente, integrándolo así en la comunidad donde su acción cobra significado.

La motivación es el interés o fuerza intrínseca que se da en relación con algún objetivo que el individuo quiere alcanzar. Es un estado subjetivo que mueve la conducta en una dirección particular.

Por consiguiente, es el conjunto de fuerzas, de valores intangibles, que determinan el comportamiento de un individuo de un grupo hacia un determinado fin común.

Sintetizando lo arriba expuesto, se podría decir que la motivación como el Conjunto de procesos implicados en la activación, dirección y persistencia de la conducta.

Esta definición, aun pareciendo sencilla, trata un fenómeno bastante complejo y colindante con una serie de conceptos, como intereses, actitud, aspiración, rendimiento, entre otros, con los que está íntimamente ligado y se les llega a confundir. De hecho, esos conceptos son utilizados como medida indirecta y a veces directa de la motivación, pues se suele decir: “Cuánto más rinde un alumno más motivado está”.

La motivación no es una variable observable directamente, sino que tenemos que inferirla de manifestaciones externas de la conducta de nuestros alumnos, y aquí, es donde puede haber problemas. Un alumno quieto y callado desde el principio hasta el

final de la clase significa o puede ser interpretado de formas muy distintas según el profesor: para uno significa que está atendiendo muy concentrado, mientras que otro profesor interpreta que está distraído y pensando en otra cosa.

La motivación, etimológicamente, deriva de la palabra latina “movere” que significa moverse o estar listo para la acción. Por lo tanto, desde este punto de vista también se puede definir como la fuerza interior que induce al individuo a actuar hacia la obtención de un objetivo determinado. (García, 1998, citado en Izquierdo & Lozano, 2013).

Es a la vez objetivo y acción. Sentirse motivado significa identificarse con el fin; y, por el contrario, sentirse desmotivado representa la pérdida de interés y de significado del objetivo o, lo que es lo mismo, la imposibilidad de conseguirlo.

También, la motivación es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta. Es la causa del comportamiento de un organismo, o razón por la que un organismo lleve a cabo una actividad determinada.

En este sentido, así como en los anteriores, todo lo que se refiera a despertar el interés y concentrar la atención en el trabajo, en lo que debe hacerse o perseguirse constituyen manifestaciones de motivación. Por ello, quienes dirigen instituciones educativas o se dedican a la tarea de enseñanza aprendizaje, requieren de la participación de elementos humanos en las tareas, pero una participación efectiva y comprometida; tienen que aplicar una serie de principios psicológicos basados en las diferencias individuales y referidas a la serie de estrategias metodológicas existentes para motivar convenientemente a dichas personas.

Además la motivación, representa qué es lo que originariamente determina que una persona inicie una acción, se desplace hacia un objetivo y persista en sus tentativas para alcanzarlo. No obstante, es preciso matizar que la motivación no es una variable observable sino un constructo hipotético (Balls, 1998, citado en Vásquez, 2007).

La motivación supone un acercamiento notable al proceso de explicación científica de la conducta, y sobre todo, constituye un elemento útil y esencial en el ámbito de la acción educativa (Asieiev, 2008).

La motivación, asimismo la debemos entender como una capacidad más de la personalidad del individuo que es educable y que se puede desarrollar, pero que a su vez, exige una adaptación a muy distintos niveles.

Para empezar a motivar a una persona hacia los estudios, hay que considerar su historia e ir poco a poco sin pretender grandes avances de inmediato, puesto que contamos con limitaciones ya citadas anteriormente.

Los cambios precisan tiempo, son lentos. Para conseguirlos hace falta que las ayudas no desaparezcan, sean constantes.

En los seres humanos, la motivación engloba tanto los impulsos conscientes como los inconscientes. Las teorías de la motivación, en psicología, establecen un nivel de motivación primario que se refiere a la satisfacción de las necesidades elementales, y un nivel secundario, referido a las necesidades sociales.

Todas las teorías contribuyen de alguna forma a dar una explicación acerca de la motivación, a la vez constituyen argumentos para su aplicación en la vida cotidiana, especialmente en las tareas que deben efectuarse frecuentemente, como es el caso del aprendizaje.

Las recientes teorías cognitivas de la motivación describen a los seres humanos intentando optimizar los efectos de los estímulos, antes que eliminar, su estado de estimulación.

Los docentes, en todos los niveles educativos del sistema, tratarán de hallar las motivaciones convenientes y adecuadas para obtener la participación efectiva de sus estudiantes, a fin de que puedan lograr las competencias curriculares en forma eficiente y gratificante.

En términos generales, se puede afirmar que la motivación es la palanca que mueve toda conducta, lo que nos permite provocar cambios tanto a nivel escolar como de la vida en general.

Pero el marco teórico explicativo de cómo se produce la motivación, cuáles son las variables determinantes, cómo se puede mejorar desde la práctica docente, etc., son cuestiones no resueltas, y en parte las respuestas dependerán del enfoque psicológico que adoptemos.

Dado que el actual Sistema Educativo Peruano pone especial énfasis en el enfoque pedagógico Constructivista y éste, a su vez, se sustenta en las teorías cognitivistas, el autor de este trabajo asume el referido enfoque teórico bajo el cual desarrolla todo su proceso de investigación.

La motivación en el aprendizaje

Ante el fracaso, locus de control, estilos atributivos, el carácter externo o interno de las recompensas, la estructura de las metas. De forma esquemática en el siguiente cuadro se recogen algunas características significativas, en cuanto a la motivación se refiere visto desde el enfoque cognitivo (Tapia, 1991, citado en Gonzales, 2009).

En el proceso educativo, para incrementar la motivación intrínseca del alumnado hacia el aprendizaje, se debería pasar por dos aspectos: mejorar la competencia percibida y aumentar la experiencia de autonomía.

Este último aspecto significa que el alumno debe percibir, como propios, los objetivos que se deben conseguir y no tener la sensación de estar haciendo alguna cosa porque otra persona así lo quiere.

En cuanto a las metas que persigue un estudiante hacia su autorrealización se distinguen dos clases de metas: metas de aprendizaje y metas de ejecución. Las primeras se refieren al incremento de la propia competencia, es decir, su meta es ser mejor cada vez en las tareas que tiene que cumplir en el rol funcional que le corresponden; y las segundas con el yo, o sea referidas a logra mayor estimación de los demás, alcanzar niveles de hidalguía, altruismo y filantropía, según sus posibilidades individuales y sociales.

Un alumno se puede sentir desmotivado ante una tarea cuando no sabe cómo afrontarla, qué información buscar, dónde hacerlo, qué estrategias debe utilizar para simplificarla, dónde centrarse en cada fase, qué puede dejar de lado y qué no.

Uno de los factores que discrimina entre los alumnos con un buen rendimiento, con relación de los que fracasan, es la tendencia que tienen los primeros a buscar información y ayuda en otras personas más capaces.

Actualmente se concibe la motivación no como una característica interna que se tiene o no se tiene y es relativamente estática, sino como una dimensión dinámica que se desarrolla en la relación entre el individuo y el entorno.

Así entendida la motivación se explica tanto por componentes de carácter interno como por la influencia de la experiencia y la acción educativa. Es de esperar que la mayoría, por no decir la totalidad de los docentes de los niveles del sistema educativo peruano, se preocupen por motivar realmente a sus alumnos y, sobre todo, insistir en el desarrollo o aplicación de estrategias de motivación intrínseca.

Motivación y habilidades de estudio

Otros factores que deben tenerse en cuenta en el aspecto formativo de los estudiantes son también la motivación y las habilidades de estudio. Resulta que en el aspecto formativo el desarrollo de las habilidades para el estudio requiere de una adecuada motivación. De este modo la motivación resulta esencial para el éxito del aprendizaje y su falta se considera una de las principales causas del fracaso. (Gispert, 2001, citado en Vásquez, 2007)

En el rendimiento académico es ineludible la acción técnica pedagógica del docente para lograr que éste tenga un resultado satisfactorio, por esta razón, tanto, docentes de las asignaturas generales y docentes tutores tienen el deber de conocer y dominar las teorías referentes a los aspectos relativos a la motivación.

Teorías de la motivación

Para analizar las teorías de la motivación vamos a basarnos en el tratamiento sistemático de la motivación y también en las formas en la que estos temas han sido tratados por Pinillos (1983, citado en González, Touron, e Iriarte, 2009). De esta manera, según dicho autor, podremos hablar de:

Las teorías homeostáticas explican las conductas que se originan por desequilibrios fisiológicos como pueden ser el hambre, la sed, etc. Pero también sirven para explicarlas conductas que son originadas en desequilibrios psicológicos producidos

por emociones que suponen la reducción de una tensión que reequilibra el organismo. La homeostasis, es un mecanismo orgánico y psicológico de control, destinado a mantener el equilibrio dentro de las condiciones fisiológicas internas del organismo y de la psiquis. Entre los autores más representativos de esta corriente podemos señalar a Hull, Freud y Lewin; entre otros.

La teoría del incentivo explica la motivación por incentivos, se debe a autores como Young, Thorndike, Olds, Mc Clelland, Skinner y Ritcher. Un incentivo es un elemento importante en el comportamiento motivado. Básicamente, consiste en premiar y reforzar el motivo mediante una recompensa al mismo. Los incentivos más importantes o comunes son el dinero, el reconocimiento social, la alabanza, el aplauso, etc.

Young (1996, citado en Gutiérrez, 2000), es uno de los autores que más ha documentado empíricamente la función motivadora de los incentivos. Sus estudios comprobaron el hecho de que a los organismos pueden motivarles los deseos de placer tanto como los de reponer energía perdida o los de reducir un impulso molesto.

Según Clifford (1983, citado en González, Touron, e Iriarte, 2009), algunos psicólogos como Skinner por ejemplo, afirman que la conducta motivada no es otra cosa que conducta aprendida y que el reforzamiento explica ambas. De esta forma se encuentran razones para hablar de impulsos, necesidades, metas, deseos, intenciones, expectativas o percepciones. Explican la conducta en términos de respuestas observables y estímulos reforzadores observables.

Según Skinner, la forma de comportarse de las personas depende únicamente de las relaciones establecidas entre estímulos y respuestas. La elección de un refuerzo apropiado, es un factor decisivo a la hora de cambiar o de motivar la conducta de una persona.

Para Mc Clelland (1961, citado en Gonzales, 2010), un motivo es una asociación afectiva intensa, caracterizada por una reacción anticipada de una meta, en base a la asociación previa de ciertos estímulos claves, con reacciones afectivas de placer o dolor. Mc Clelland cree que en el curso de su desarrollo, los seres humanos

adquieren una necesidad de logro, y ha llevado a cabo una investigación para demostrar el grado en el cual varía la necesidad entre las personas.

Las investigaciones del mismo autor, han arrojado que una marcada necesidad de logro, impulso por triunfar o destacar, guarda relación con el grado de motivación que tienen las personas para ejecutar sus tareas laborales.

A las personas que tienen muchas necesidades de logro les gusta asumir la responsabilidad para resolver problemas; tienden a establecer metas propias con un grado moderado de dificultad y corren riesgos calculados para alcanzar dichas metas; además, valoran mucho la retroinformación sobre la calidad de su actuación.

Por tanto, las personas con mucha necesidad de logro tienden a encontrar gran motivación en situaciones desafiantes y competitivas de trabajo, y las personas con poca necesidad de logro, se suelen desempeñar mal en el mismo tipo de situaciones.

Existen muchas pruebas de la correlación entre la gran necesidad de logro y un desempeño alto. La necesidad de poder se refiere al grado de control con que las personas manejan el éxito o el fracaso. El miedo al fracaso, y la erosión del poder particular, puede ser un motivador importante para algunas personas. Por el contrario, para otras personas, el temor al éxito puede ser un factor motivante.

Por otro lado, gracias a la investigación de Mc Clelland, Atkinson (1996, citado en Gonzales, 2010) formuló una teoría global sobre la conducta de logro. Postuló que la tendencia a acercarse a una meta de este tipo es producto de tres factores: la necesidad del logro o el motivo del éxito; la probabilidad del éxito y; el valor del incentivo del éxito. Pero salta a la vista que el temor al fracaso, también puede sobrevenir en una situación relacionada con el logro. La tendencia a evitar el fracaso es igualmente producto de tres factores: el motivo de evitar el fracaso; la posibilidad del fracaso y el valor mismo.

Conforme a la teoría de Atkinson (1996, citado en Gonzales, 2009), la motivación para el logro en cualquier persona, es la fuerza de la tendencia a aproximarse a la tarea, más la fuerza de la tendencia a evadirla.

Según esta teoría, si los maestros quieren ayudar a sus alumnos a realizar tareas relacionadas con las metas deben aminorar el miedo al fracaso, lograr que tengan una

motivación positiva y manipular los incentivos. Además, se sabe que los estudiantes cuya motivación para el logro es fuerte, muestran mayor realismo en sus aspiraciones vocacionales que los de poca motivación. Éstos últimos carecen de suficiente conocimiento de sí mismo y por lo tanto no realizan decisiones realistas.

Las teorías cognoscitivas están basadas en la forma en que el individuo percibe o representa la situación que tienen entre sí.

Clifford (1983, citado en Izquierdo y Lozano, 2013) recalca que para los psicólogos cognitivos la explicación fisiológica de la motivación o impulsos no era del todo satisfactoria. Ellos sostienen que lo que induce a las personas son sus consideraciones y puntos de vista sobre una situación dada. Creen que las características personales, incluyendo metas, deseo y miedo junto con los factores ambientales, como la proximidad y el valor de la meta, determinan la forma en que las personas se comportan habitualmente. Como autores más representativos de ésta teoría podríamos citar a Festinger, Tolman, Weiner y Heider.

Entre las numerosas teorías que destacan el papel de los procesos cognoscitivos en la motivación, hay dos esencialmente señaladas, que hacen caso de estos constructos que venimos llamando expectativas y las que postulan un modelo dinámico conocido como disonancia cognitiva.

La teoría de la disonancia cognoscitiva para Thomas Good y Jere Brophy se centra en un aspecto de la motivación intrínseca desde una perspectiva diferente.

La disonancia, es una tensión que ocurre cuando dos cogniciones psicológicamente incompatibles tales como opiniones, actitudes, creencias; se presentan al mismo tiempo.

La disonancia motiva al sujeto a hacer algo por atenuar su falta. La actitud que el maestro adopte frente a los errores de los alumnos puede manifestar que desea ayudarles a resolver los problemas de las propias limitaciones que ocultaban, pero lamentablemente esa actitud rara vez se encuentra en las escuelas.

La teoría de las expectativas considera que hay una serie de determinantes mentales, a los que Tolman llama expectativas, que operarían como estructuras orientadoras de la acción. El sujeto anticipa en cierto modo, los acontecimientos por procesos de

pensamiento y la esperanza de alcanzar la meta es la que mueve a la acción. La meta funcionaría, pues, como un incentivo.

Las teorías fisiológicas están basadas en la obra de Pavlov que manifiestan una relación bastante directa con el problema de la motivación. Uno de ellos es el relativo a la excitación, que es el concepto central de la doctrina pavloviana; otro, el que se refiere al estímulo incondicional y a las condiciones que deben administrarse para que ejerza su función de refuerzo. Aparte del uso de recompensas y castigos.

Las teorías humanistas tratan de descripciones e interpretaciones de los motivos humanos, vinculados de muy diferentes maneras a supuestos filosóficos. El representante más destacado en este tipo de psicología de la motivación es Allport (1961, citado en Izquierdo y Lozano, 2013), él cree que las motivaciones adultas se desarrollan a partir de sistemas motivacionales, pero mantiene una independencia o autonomía funcional de los motivos, deja por tanto bien sentado que una cosa es el origen histórico de los motivos y otra su valor actual. Al principio, puede no haber interés en realizar una tarea, pero la ley del placer funcional señala que el mero hecho de realizar la función produce placer y satisface al sujeto.

Good (1996, citado en Gonzales, 2009), nos da algunos alcances del pensamiento de Maslow quien sostiene que la necesidad humana insatisfecha produce tensión dentro del organismo y es una fuerza que dirige la conducta hacia metas que al individuo le parecen agradables.

Maslow (1943, citado en Gonzales, 2009) organizó una jerarquía de necesidades, citadas por orden de importancia, así tenemos las necesidades fisiológicas tales como sueño, sed y otros afines; la necesidad de seguridad tales como ausencia de ansiedad y otros riesgos psíquicos; las necesidades de amor tales como aceptación por parte de los padres, maestros, coetáneos; la necesidad de estima tales como experiencias de dominio, seguridad en la propia habilidad; y, la necesidad de autorrealización tales como expresión creativa de sí mismo, intentos de saciar la curiosidad, etc.

Una de las aplicaciones de la teoría de Maslow consiste en lo siguiente, los maestros y los que se preparan para serlo deben saber que, si un niño llega a la clase cansado o

hambriento, seguramente tratará de descansar o se apartará mentalmente del resto del grupo.

Esta situación mermará su rendimiento en el aula. Además, cuando los maestros fracasan en sus intentos de motivar al alumno, ello no se debe a que son insensibles sino a que se precipitan en inculcar las necesidades de orden superior. Es preferible que el alumno se sienta seguro en el aula, logre un dominio real y aprenda a trabajar con sus condiscípulos; sólo entonces podrá centrarse en otras exigencias, tales como afianzar su socialización y participar de la conservación del medio ambiente, entre otras.

Tríada de logro-poder-afiliación de Mc Clelland

Existen otras necesidades que influyen en el comportamiento en el trabajo, además de las que ya se expusieron anteriormente. David C. Mc Clelland ha propuesto una teoría de motivación que se basa en la premisa de que la gente adquiere o aprende ciertas necesidades de su cultura. Entre las influencias culturales se hallan la familia, los grupos de compañeros y los programas de televisión, por ejemplo (Dubrin, 2005, citado en González, Touron, e Iriarte, 2009).

Mc Clelland hace referencia a tres necesidades adquiridas del contexto en el que se desarrolla el individuo, estas se definen a continuación:

Necesidad de logro. Es el deseo de alcanzar algo difícil por el simple interés de hacerlo, tiene cierta relación con el grado de motivación que poseen las personas para ejecutar sus tareas laborales. Los trabajadores que tienen una alta necesidad de logros se interesan en los premios monetarios, principalmente como retroalimentación a qué tan bien están haciendo su trabajo, también establecen metas realistas, corren riesgos calculados y desean ser retroalimentados sobre su desempeño. La búsqueda de responsabilidades es otra característica de la gente que tiene una alta necesidad de logros.

Necesidad de poder. Es el deseo de controlar a otra gente, de influir en su comportamiento y de ser responsable de ellos. A los administradores que tienen una alta necesidad de poder les gusta administrar recursos como el dinero y propiedades

inmuebles, además de la gente. La necesidad de poder se refiere al grado de control que la persona quiere tener sobre su situación. Esta de alguna manera guarda relación con la forma en que las personas manejan tanto el éxito como el fracaso. Esta necesidad es el principal motivador de los administradores exitosos.

Necesidad de afiliación. Es el deseo de establecer y mantener relaciones amigables y cálidas con otros. La gente que se motiva así se preocupa por restaurar relaciones interrumpidas y curar sentimientos lastimados.

Justificación:

La presente investigación se justificó en cuanto pudimos evaluar el Auto concepto y la Motivación de los estudiantes de secundaria y determinar la significación de las variables de estudio. Además, a partir de los resultados obtenidos se propone elaborar un programa más amplio, el cual busca no sólo reforzar el aspecto académico sino también el aspecto social-emocional de los alumnos involucrados en el estudio.

Además se vio la necesidad de estudiar las variables en mención debido a su relevancia con la población estudiada ya que ésta estuvo conformada por adolescentes que provienen de la zona rural de Moche, la cual muestra índices alarmantes de altos porcentajes de familias disfuncionales, violencia y delincuencia juvenil.

Por otro lado los resultados de la investigación contribuyeron al planteamiento de estrategias de prevención y/o promoción de la salud mental en relación a las variables de estudio. Asimismo los datos encontrados sirven como base para la elaboración de talleres y/o programas que mejoren el autoconcepto y motivación.

Aunado a ello los datos obtenidos de la presente investigación son útiles como referencia a los tutores responsables del crecimiento personal de los estudiantes, así como también las autoridades competentes y padres de familia. Asimismo contribuye también a incrementar las pocas investigaciones en relación a las variables y en torno a la población considerada en este trabajo.

Problema:

Nuestro concepto está formado sobre lo que pensamos que los demás piensan de nosotros. Son las reacciones de los demás, el “yo-reflejado” de Cooley (2012). Todas, o casi todas, las valoraciones de nuestro autoconcepto se van a formar a partir de todo aquello que las personas significativas de nuestro entorno dicen que es digno de valor y de estima. Los estudios internacionales en relación al autoconcepto y la adolescencia de Bachman (2007), Growe (2008), Medinnus (2013) y Rosenberg (2011), entre otros, refieren la importancia de la opinión o percepción que el adolescente tiene sobre sus padres y su correspondiente correlación con su autoconcepto. Igualmente los autores conductistas también resaltan la determinación del comportamiento de los padres en la formación del autoconcepto, condicionada por una parte a través de los refuerzos de premios y castigos, y por otro lado a través de la observación de modelos (Bandura, 1978). Cada una de estas investigaciones concluye en la importancia que representa el autoconcepto en el desarrollo de motivadores que posibilitan el crecimiento personal y logro de metas.

De esta forma el autoconcepto es quizá uno de los aspectos más importante en la vida, se considera una característica propia del individuo, ya que involucra juicio que le permiten reconocerse, conocerse y definirse, es decir cada elemento del autoconcepto forma parte de la razón ser o estar basadas en las concepciones del yo.

También es definido como la percepción que se tiene del sí mismo como un fenómeno social que está en moldeamiento constante y es el centro de la personalidad de los adolescentes, también lleva al ser humano a saber que es, y que es lo que quiere ser, a plantearse metas y darle sentido a la vida. Autoconcepto también se puede definir como el acumulado de conceptos que se tiene acerca de uno mismo en temas de inteligencia, apariencia de la persona, esta imagen se encuentra determinada por la formación interna y externa que es juzgada y valorada mediante la interacción de los sistemas de estilos de vida y valores.

A nivel nacional disponemos de gran cantidad de investigaciones que ponen de manifiesto que la implicación activa del sujeto en su proceso de aprendizaje aumenta cuando se siente autocompetente. Esta implicación motivacional influye tanto en las estrategias cognitivas y metacognitivas que pone en marcha a la hora de abordar las

tareas como sobre la regulación del esfuerzo y la persistencia ante situaciones difíciles (Aguilar, 2003).

De esta forma las variables motivacionales más importantes parecen ser las expectativas del alumno, su percepción del contexto instruccional, sus intereses, metas y actitudes, así como la capacidad percibida para la realización correcta de las tareas académicas.

Asimismo la imagen corporal se sitúa en un primer plano de la preocupación del alumno en la realización de actividades físico-deportivas por la relación que se establece con su competencia o bien con su atractivo corporal. Estos dos elementos constituyen una de las porciones más importantes del auto concepto físico y en consecuencia, de su autovaloración física global.

La percepción física que tiene cada uno de sí mismo, influye directamente en el auto concepto. Existen diversos factores que inciden de manera significativa en las concepciones que se tiene de uno mismo, mencionados como elementos que influyen y condicionan al sujeto al autoevaluar las capacidades físicas (Allison, Dwyer & Makin, 2009).

De esta forma Gutiérrez (2000) destaca la percepción de competencia en la resolución de tareas como mediador en la autovaloración física global. La percepción de competencia constituye así el predictor más fuerte del autoconcepto físico, sobre todo en los adolescentes.

Aunado a ello Sánchez (2010), refiere que el autoconcepto es una de las variables más importantes dentro del ámbito motivacional, el cual incide significativamente en el correcto funcionamiento del ámbito cognitivo; por ejemplo, sobre la activación de diversas estrategias cognitivas y de autorregulación del aprendizaje escolar.

De este modo se hace importante el estudio del autoconcepto físico y la motivación en estudiantes del nivel secundaria, ya que es en esta época donde el adolescente ve sometido a prueba sus capacidades en búsqueda de un sentido de pertenencia e identidad dentro de un grupo social, el grupo de amigos, el cual podrá ejercer un rol positivo o negativo dependiendo de cómo el estudiante se perciba y cuan sedimentado tenga su propia valoración.

Esto último está dentro de las características típicas del adolescente, y son más remarcadas e incluso se logran acentuar en aquellos púberes que atraviesan por conflictos en el hogar y en donde la comunicación es pobre y el afecto no es cotidiano o habitual. Dichos adolescentes, como los involucrados en la presente investigación, buscarán espacios que logren cubrir las diversas carencias emocionales y afectivas que tengan, uno de los principales espacios sociales son los grupos de pares conformados por compañeros de aula, con similares problemáticas que son fácilmente influenciables y muestran búsqueda de pertenencia, de simpatía, y de aceptación. En estos grupos, muchas veces, se observan crisis relacionadas con la baja autoestima, bajos niveles de tolerancia a la frustración, escasa motivación para plantearse metas a mediano y largo plazo, dificultades de interrelación y conflictos de comunicación asertiva, lo cual desemboca en problemáticas sociales más delicadas como los robos menores, el pandillaje, el vandalismo, la drogadicción e incluso las adicciones a los videojuegos. Ante ello y con las características remarcadas, se hace necesario investigar la relación entre dos variables cruciales en los adolescentes: el autoconcepto físico, es decir la forma en cómo ellos se perciben y por tanto juzgan y valoran; y la motivación, la cual debería estar orientada al alcance de las metas personales, las cuales posibilitaran el logro de las metas profesionales y familiares.

Finalmente es necesario resaltar la importancia de esta investigación debido a que las problemáticas de los alumnos de la I.E. N° 80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu de Moche, están incrementando año tras año, de una forma alarmante. Con ello se posibilita detectar a tiempo dificultades en el alumnado, de tal forma que se pueda prever tales males, mediante programas de prevención y/o intervención.

Finalmente la pregunta a responder ha sido: ¿Cuál es la relación entre el Autoconcepto Físico General y la Motivación en Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” del distrito de Moche-Trujillo, 2014?

Definición Conceptual:**Autoconcepto Físico**

Son las percepciones que tienen los sujetos sobre sus habilidades físicas y su apariencia física (Fox, 2000).

Motivación:

Es el proceso por el cual el comportamiento se adapta y se integra con el fin de alcanzar metas (Vicuña, 2001).

Estudiante:

Es el sujeto educado dentro del ámbito académico, y que se dedica a esta actividad como su ocupación principal.

Institución Educativa:

Plantel de estudio donde se desarrollan las actividades académicas a un grupo de estudiantes.

Conceptualización y operacionalización de las variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Autoconcepto Físico.	Son las percepciones que tienen los sujetos sobre sus habilidades físicas y su apariencia física (Fox, 2000)	El Autoconcepto físico es entendido como la opinión y emociones positivas (felicidad, satisfacción, orgullo y confianza) en lo físico, el cual será medido por el instrumento CAF (Cuestionario de Autoconcepto Físico).	Habilidad Física. (H)	Percepción de las cualidades y habilidades para la práctica de los deportes; capacidad para aprender deportes; seguridad personal y predisposición ante los deportes.
			Condición Física. (C)	Condición y forma física; resistencia y energía física; confianza en el estado físico.
			Atractivo Físico. (A)	Percepción de la apariencia física propia; seguridad y satisfacción por la imagen propia.
			Fuerza. (F)	Verse y/o sentirse fuerte, con capacidad para levantar peso con seguridad ante ejercicios que exigen fuerza y predisposición a realizar dichos ejercicios.
			Autoconcepto Físico General. (AFG)	Opinión y sensaciones positivas en lo físico.

			Autoconcepto General.	Valoración global de su apariencia y capacidad física.
Motivación.	Es el proceso por el cual el comportamiento se adapta y se integra con el fin de alcanzar metas (Vicuña, 2001)	Es el impulso que conduce a una persona a realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación., la cual será medido por la Escala de Motivación (M – L 1996). VICUÑA.	Motivación de Filiación.	Tendencia a guiar el trabajo en equipo, reflejando toma de decisiones.
			Motivación de Logro.	Tendencia de perseguir a cualquier costo las metas propuestas.
			Motivación de Poder.	Tendencia al trabajo creativo, situaciones nuevas, evitando lo rutinario.

Hipótesis:

Hipótesis General:

H_i: El Autoconcepto Físico General se relaciona con la Motivación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I. E. N° 80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu-Moche, 2014.

Hipótesis Específicas:

H₁: El Autoconcepto Físico General se relaciona con la Motivación de Poder en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I. E. N° 80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu-Moche, 2014.

H₂: El Autoconcepto Físico General se relaciona con la Motivación de Logro en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I. E. N° 80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu-Moche, 2014.

H₃: El Autoconcepto Físico General se relaciona con la Motivación de Filiación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I. E. N° 80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu-Moche, 2014.

Objetivos:

Objetivo general

Determinar la relación entre el Autoconcepto Físico General y las dimensiones de la Motivación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” del distrito de Moche-Trujillo, 2014.

Objetivos Específicos

- Identificar los niveles de la dimensión Autoconcepto Físico General en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.

- Identificar los niveles de las dimensiones de la Motivación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.
- Establecer la relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de Logro en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.
- Establecer la relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de poder en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.
- Establecer la relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de filiación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Metodología

Tipo y diseño de investigación

El presente estudio es una investigación “descriptiva-correlacional”, descriptiva porque con mucha frecuencia el propósito del investigador consiste en describir situaciones, eventos y hechos. Esto es decir como es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan explicar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Danhke, 1989). Miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Desde el punto de vista científico describir es recolectar datos (para los investigadores cuantitativos, medir y para los cualitativos recolectar información). Esto es, en un estudio descriptivo y se mide y recolecta información sobre cada una de ellas, para así, válgase la redundancia, describir el autoconcepto físico y la motivación de los estudiantes del nivel secundario de la IE N°80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu del distrito de Moche, de la provincia de Trujillo, departamento La Libertad, durante los meses de enero a diciembre del 2014.

Es correlacional, porque los estudios correlacionales han buscado responder a preguntas de investigación como: ¿Cuál es la relación entre el autoconcepto físico y la motivación en los estudiantes del nivel secundario de la IE N°80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu del distrito de Moche, de la provincia de Trujillo, departamento La Libertad, durante los meses de enero a diciembre del 2014?

De esta forma este tipo de estudio ha tenido como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables (en un contexto en particular). Es decir analizar la relación existente entre autoconcepto físico y motivación de los estudiantes de la investigación.

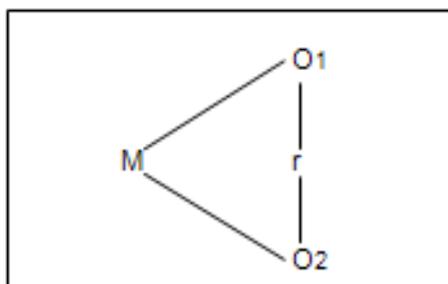
Por otro lado, el presente estudio tiene un enfoque cuantitativo porque usa la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, tiene un diseño de investigación no experimental: es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural.

Así mismo el tipo de diseño de investigación transversal, porque se utiliza cuando la investigación se centra en analizar cuál es el nivel de estudio de las variables autoconcepto físico y motivación en un momento dado o bien en cuál es la relación entre un conjunto de variables en un punto en el tiempo. En este tipo de diseño se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito esencial es describir las variables de esta investigación que son Autoconcepto y Motivación, analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Pueden abarcar varios grupos o subgrupos de personas, objetos o indicadores, en nuestra investigación cubre a los estudiantes del nivel secundario de EBR. Se pueden dividir en dos tipos fundamentales: Descriptivos: Tienen como objetivo indagar la incidencia y los valores se manifiesta una o más variables. El procedimiento consiste en medir un grupo de personas u objetos, una o más variables y proporcionar su descripción. Causales: Tienen como objetivo describir entre dos o más variables en

un momento determinado. Se trata también de descripciones pero no de variables individuales sino de sus relaciones, sean estas puramente correlaciones o relaciones causales. En este diseño lo que se mide es la relación entre variables en un tiempo determinado y es Correlacional, porque mide el grado de relación del Autoconcepto físico y Motivación de los estudiantes de secundaria.

El esquema de dicho diseño es el siguiente:



Donde:

- M = Es la muestra de estudiantes.
- O1= Es la variable Autoconcepto físico
- O2= Es la variable Motivación
- r = Es la relación entre Autoconcepto físico y Motivación

Población-muestra

La población estuvo conformada por estudiantes del 1 año al 5 año de educación secundaria de la institución educativa Ramiro Aurelio Nique Espíritu N° 80047 – Moche. De tal forma que la población general estuvo constituida por 521 estudiantes de dicha I.E de nivel secundario.

Tabla 1

Población total de estudiantes de Secundaria de la IE N°80047 Ramiro Aurelio Ñique Espíritu del Distrito de Moche, Trujillo-2014	
Año	N° Estudiantes
1er.	144
2do.	114
3er.	94
4to.	75
5to.	94
TOTAL	521

Fuente: Nominas oficiales del SIAGIE

En cuanto a la muestra, en la presente investigación se utilizó un muestreo probabilístico estratificado; probabilístico porque en este tipo de muestreo, “todos los individuos de la población pueden formar parte de la muestra, tienen probabilidad positiva de formar parte de la muestra. Por lo tanto es el tipo de muestreo que deberemos utilizar en nuestras investigaciones, por ser el riguroso y científico” (Hernández, Fernández & Baptista, 2007), y estratificado por “el criterio a seguir en la formación de los estratos será formarlos de tal manera que haya la máxima homogeneidad en relación a la variable a estudio dentro de cada estrato y la máxima heterogeneidad entre los estratos” (Hernández, Fernández & Baptista, 2007).

Para la población de estudiantes se calculó una muestra aleatoria por cada estrato. El tamaño de la muestra se calculó mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 PQN}{e^2 (N - 1) + z^2 PQ}$$

En donde:

n : Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población = 521

P: Proporción de una de las variables importantes del estudio (0.6)

Q: 1 - p (complemento de p). (0.4+)

e : Error de tolerancia (0.05)

Z_{α/2}: Valor de la distribución normal para un nivel de confianza

(90 %) = 1.282 Nivel de Confianza

Realizando todos los cálculos se obtuvo el siguiente tamaño de n:

$$n=121$$

De la población se tomaron como muestra a 121 estudiantes, la selección se realizó al azar, estratificando la totalidad de estudiantes de los cinco años de estudios del nivel secundario, teniendo en cuenta el porcentaje del total de la población. Mediante el uso de la tabla de números aleatorios se realizó la estratificación para obtener la muestra.

Criterios de Inclusión:

- Estudiantes inscritos en el nivel secundario de la I.E. N°80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu.
- Estudiantes entre los 11 y 16 años de edad.
- Estudiantes que hayan aceptado formar parte de la presente investigación.
- Estudiantes que hayan marcado correctamente los ítems de las pruebas.

Criterios de Exclusión:

- Estudiantes que hayan faltado el día de la evaluación o aplicación de los instrumentos psicológicos.

Técnicas e instrumentos de investigación

En el presente estudio para la recolección de la información se utilizaron las siguientes técnicas:

Encuesta: Instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo (Hernández, Fernández y Batista, 2007).

Psicométrica: Procedimiento estandarizado compuesto por ítems seleccionados y organizados, concebidos para provocar en el individuo ciertas reacciones registrables; reacciones de toda naturaleza en cuanto a su complejidad, duración, forma, expresión y significado (Hernández, Fernández y Batista, 2007).

En cuanto a los instrumentos, en el presente estudio para la recolección de la información se emplearon los siguientes instrumentos:

- Cuestionario de Autoconcepto Físico (CAF)

Para medir el autoconcepto físico se aplicara el Cuestionario Autoconcepto Físico CAF creado por Goñi, Alfredo; Ruiz de Azua, Sonia y Rodríguez, Arantzazu (2002) aplicable a sujetos desde los 12 años hasta la edad adulta, de administración individual y/o colectiva. Mediante 36 ítems, en el cual se miden 6 dimensiones del autoconcepto físico. La posibilidad de respuesta a cada ítem se ofrece en una escala Likert de cinco grados: Falso, Casi siempre falso, A veces verdadero/A veces falso, Casi siempre verdadero, Verdadero.

Descripción de las dimensiones del autoconcepto físico:

Habilidad Física (H). Percepción de las cualidades (“soy bueno/a”; “tengo cualidades”) y habilidades (“me veo hábil”; “me veo desenvuelto”) para la práctica de los deportes: capacidad de aprender deportes; seguridad personal y predisposición ante los deportes.

Condición Física (C). Condición y forma física; resistencia y energía física; confianza en el estado físico.

Atractivo Físico (A). Percepción de la apariencia física propia; seguridad y satisfacción de la imagen propia.

Fuerza (F). Verse y /o sentirse fuerte, con capacidad para levantar peso, con seguridad ante ejercicios que exigen fuerza y predisposición a realizar dichos ejercicios.

Autoconcepto Físico General (AFG). Opinión y sensaciones positivas (felicidad, satisfacción, orgullo y confianza) en lo físico.

Autoconcepto General. Mide el grado de satisfacción con uno mismo y con la vida en general.

Se aplicaron los cuestionarios experimentales a una muestra de 343 escolares, de entre 12 y 16 años. La forma A fue cumplimentada por 177 sujetos (92 varones y 85 mujeres) mientras que fueron 166 las personas que respondieron a los cuestionarios en forma B (77 varones y 89 mujeres). En cada una de las aulas donde se aplicó este cuestionario experimental, se entregaban, aleatoriamente a unos y otros alumnos, los cuestionarios A y B, analizada la estructura factorial del cuestionario y su consistencia interna, consistió en aplicar el CAF en su forma definitiva a 154 adolescentes (73 varones y 81 mujeres), de entre 12 y 16 años, así como a 285 jóvenes universitarios (163 mujeres y 122 varones).en el que se da cuenta de cómo el CAF resulta ser un instrumento de medida que supera con éxito la fase preliminar de elaboración y que ofrece interesantes expectativas en cuanto a su definitiva validación.

Una vez comprobadas, las buenas propiedades psicométricas del cuestionario, se aplicó a una amplia muestra de sujetos de diversas edades con el fin de

comprobar la evolución del autoconcepto en la niñez, preadolescencia, adolescencia, juventud, edad adulta y tercera edad. El CAF se ha ido aplicando, desde el año 2002 al 2005, a una muestra de hasta 1575 sujetos.

Se toma una muestra algo menor, compuesta por 1344 personas de las cuales 605 son hombres y 739 mujeres, siendo su rango de edad de 11 a 50 años.

La tabla 1 queda, por tanto reflejada la muestra utilizada en este estudio según su distribución por cursos y edad. Quienes cumplimentaron el CAF estudiaban en centros tanto públicos como privados de la provincia de Álava, Guipúzcoa, Vizcaya, Burgos y La Rioja.

- **Escala de Motivación**

La escala de motivación ha sido desarrollada por el doctor Luis Alberto Vicuña Peri en 1996. Esta escala explora la motivación de Logro, Afiliación y Poder en jóvenes y adultos. Basado en la teoría sobre las motivaciones de McClelland. D.C. Además los enunciados de situaciones estructuradas están acompañados por tres alternativas de respuesta obligada. Cada alternativa identifica un tipo de motivación cuyas respuestas van en una escala de seis grados que van desde el definitivamente en desacuerdo (grado 1), hasta el definitivamente de acuerdo (grado 6).

En cuanto a la administración es necesario poner énfasis en las instrucciones de cómo debe responder el examinado, debe quedar claro que deberá contestar a cada una de las alternativas de cada situación estructurada.

En relación a la validez, la demostración si las escalas cumplen con su propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces, y por la validez de constructo.

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

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

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

En cuanto a la confiabilidad esta fue por el método del test – retest con un intervalo de tres meses entre la primera y segunda aplicación encontrando un coeficiente de 0.88.

Procesamiento y análisis de la información

El análisis de los resultados se realizó a través de diversas pruebas no paramétricas, por tener una distribución no normal de nuestras variables:

Estadística Descriptiva

Coefficiente de correlación (rho) de Spearman: Es una medida de correlación no paramétrica, de tal modo que los individuos u objetos de la muestra pueden ordenarse por rangos (jerarquías). Este coeficiente varía de -1.0 (correlación negativa perfecta) a +1.0 (correlación positiva perfecta), siendo estadísticas sumamente eficientes para datos ordinales, como nuestras mediciones de Autoconcepto Físico y la Escala de la Motivación (Hernández et al. 1996).

Chi cuadrado

Es una prueba estadística para evaluar hipótesis acerca de la influencia entre dos variables categóricas. En este caso permitió el objetivo de la influencia entre diferentes dimensiones del Cuestionario de Autoconcepto Físico y la Escala de la Motivación (Hernández et al. 1996).

Todo lo anterior se realizó con apoyo del programa estadística SPSS V20.

Resultados

Tabla 2:

Niveles de la dimensión Autoconcepto Físico General en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Nivel y Dimensión	N°	%
Autoconcepto Físico General		
- Alto	43	35.5
- Medio	51	42.1
- Bajo	27	22.3
Total	121	100.0

Fuente: Aplicación del Cuestionario de Autoconcepto Físico (CAF).

Interpretación:

Se observa que en mayor porcentaje los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014, se ubica en el nivel medio del Autoconcepto Físico General con el 42.1%, seguido del nivel alto con 35.5%, y finalmente el nivel bajo con el 22.3%.

Tabla 3:

Niveles de las dimensiones de la Motivación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Nivel y Dimensión	N°	%
Motivación de Poder		
- Alto	37	30.6
- Medio	49	40.5
- Bajo	35	28.9
Motivación de Logro		
- Alto	35	28.9
- Medio	55	45.5
- Bajo	31	25.6
Motivación de Filiación		
- Alto	40	33.1
- Medio	57	47.1
- Bajo	24	19.8
Total	121	100.0

Fuente: Aplicación de la Escala de Motivación.

Interpretación:

Se observa que en mayor porcentaje los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014, se ubica en el nivel medio en las tres dimensiones de la motivación.

Tabla 4:

Relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de Logro en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Estadísticos	Autoconcepto Físico General	Motivación de Logro
Promedio	20.48	31.73
Desviación estándar	3.12	6.17
Coefficiente de variación	15%	18%
Coefficiente de Pearson	R = 0.942	
Nivel de significancia	p = 0.005 < 0,05	

Fuente: Información obtenida de la aplicación de los instrumentos psicométricos.

Interpretación:

Se observa que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.942$ con nivel de significancia de $p = 0.005$ la cual es menor al 5% de significancia estándar, demostrándose que existe relación entre Autoconcepto Físico General y la Motivación de Logro en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Tabla 5:

Relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de poder en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Estadísticos	Autoconcepto Físico General	Motivación de Poder
Promedio	20.54	7.41
Desviación estándar	3.12	1.32
Coefficiente de variación	15%	18%
Coefficiente de Pearson	R = 0.933	
Nivel de significancia	p = 0.005 < 0,05	

Fuente: Información obtenida de los instrumentos psicométricos.

Interpretación:

Se observa que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.933$ con nivel de significancia de $p = 0.005$ la cual es menor al 5% de significancia estándar, demostrándose que existe relación entre Autoconcepto Físico General y la Motivación de Poder en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Tabla 6:

Relación entre el Autoconcepto Físico General y la motivación de filiación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Estadísticos	Autoconcepto Físico General	Motivación de Filiación
Promedio	20.34	6.74
Desviación estándar	3.16	1.42
Coefficiente de variación	15%	18%
Coefficiente de Pearson	R = 0.923	
Nivel de significancia	p = 0.005 < 0,05	

Fuente: Información obtenida de los instrumentos psicométricos.

Interpretación:

Se observa que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.923$ con nivel de significancia de $p = 0.005$ la cual es menor al 5% de significancia estándar, demostrándose que existe relación entre Autoconcepto Físico General y la Motivación de Filiación en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Análisis y Discusión

Luego de haber realizado la presentación de los resultados de la investigación, se procederá a la discusión de los mismos, tomando como base los antecedentes recopilados y el marco teórico compilado.

En relación al primer objetivo, se ha logrado identificar los niveles de la dimensión Autoconcepto Físico General en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014, de esta forma se observa que en mayor porcentaje los estudiantes se ubica en el nivel medio del Autoconcepto Físico General con el 42.1%, seguido del nivel alto con 35.5%, y finalmente el nivel bajo con el 22.3%. Dichos resultados pueden contrastarse con la investigación de Madrigales (2012) quien llevó a cabo un estudio sobre el autoconcepto en adolescentes de la fundación Niñas Mazatenango-Guatemala. Para medir el nivel de autoconcepto que presentan, se aplicó el cuestionario de autoconcepto AUTOPB 96, como resultados se pudo observar que la mayoría de la población contaba con un nivel medio de autoconcepto. En base a los resultados, se elaboró un plan preventivo para tener un nivel de autoconcepto adecuado para el bienestar de las adolescentes de la fundación Niñas Mazatenango.

Ferreira (2004), comenta al respecto que el auto concepto es un conjunto de creencias y actitudes que la persona realiza y que influye considerablemente en el comportamiento de las percepciones pueden ser diferentes y alterarse depende de la diversidad de situaciones a las que se enfrentan y de la capacidad para resolverlas satisfactoriamente, estas intervendrán notoriamente en el comportamiento en la medida que conserve la coherencia entre esas diferentes percepciones.

En cuanto al segundo objetivo se ha identificado los niveles de las dimensiones de la Motivación en los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014, observándose que en Se observa que en mayor porcentaje los estudiantes se ubica en el nivel medio en las tres dimensiones de la motivación. Dicho resultado puede ser contrastado con la investigación de García (2004), quien abordó sobre la relación entre la motivación de logro y rendimiento académico. Los resultados indicaron un predominio de la motivación de logro medio y un rendimiento académico promedio. A su vez, se

encontró que existe una correlación positiva media entre el nivel de motivación de logro y el rendimiento académico.

La motivación es el interés o fuerza intrínseca que se da en relación con algún objetivo que el individuo quiere alcanzar. Es un estado subjetivo que mueve la conducta en una dirección particular. Por consiguiente, es el conjunto de fuerzas, de valores intangibles, que determinan el comportamiento de un individuo de un grupo hacia un determinado fin común.

Por otro lado, en relación al tercer objetivo, se ha encontrado que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.942$ con nivel de significancia de $p = 0.005$ la cual es menor al 5% de significancia estándar, demostrándose que existe relación entre Autoconcepto Físico General y la Motivación de Logro en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014. Esto quiere decir que a mayor valoración personal en cuanto a sus habilidades y destrezas físicas, mayor será la motivación generada frente a las metas personales.

Para Mc Clelland (1961, citado en Gonzales, 2010), un motivo es una asociación afectiva intensa, caracterizada por una reacción anticipotencia de una meta, en base a la asociación previa de ciertos estímulos claves, con reacciones afectivas de placer o dolor. Mc Clelland cree que en el curso de su desarrollo, los seres humanos adquieren una necesidad de logro, y ha llevado a cabo una investigación para demostrar el grado en el cual varía la necesidad entre las personas.

Hay que comprender que una marcada necesidad de logro, impulso por triunfar o destacar, guarda relación con el grado de motivación que tienen las personas para ejecutar sus tareas laborales. A las personas que tienen muchas necesidades de logro les gusta asumir la responsabilidad para resolver problemas; tienden a establecer metas propias con un grado moderado de dificultad y corren riesgos calculados para alcanzar dichas metas; además, valoran mucho la retroinformación sobre la calidad de su actuación.

Por tanto, las personas con mucha necesidad de logro tienden a encontrar gran motivación en situaciones desafiantes y competitivas de trabajo, y las personas con poca necesidad de logro, se suelen desempeñar mal en el mismo tipo de situaciones.

Asimismo en cuanto al cuarto objetivo se ha encontrado que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.933$ con nivel de significancia de $p = 0.005$ la cual es

menor al 5% de significancia estándar, demostrándose que existe relación entre Autoconcepto Físico General y la Motivación de Poder en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-Trujillo, 2014. Es decir a mejor percepción personal en relación a las destrezas y habilidades físicas, mejor será la motivación orientada a alcanzar un adecuado estatus o posición a nivel personal.

Estos resultados pueden ser contrastados con la investigación de González, Touron e Iriarte (2009) quienes investigaron sobre el autoconcepto, motivación y el rendimiento escolar. Los resultados indicaron que a medida que el rendimiento es más alto, los sujetos muestran valores más altos en las diferentes dimensiones del autoconcepto académico y en motivación intrínseca.

De esta forma diremos que la necesidad de poder se refiere al grado de control con que las personas manejan el éxito o el fracaso. El miedo al fracaso, y la erosión del poder particular, puede ser un motivador importante para algunas personas. Por el contrario, para otras personas, el temor al éxito puede ser un factor motivante.

Además la necesidad de poder resulta siendo el deseo de controlar a otra gente, de influir en su comportamiento y de ser responsable de ellos, situación muy común en los adolescentes. A las personas que tienen una alta necesidad de poder les gusta administrar recursos como el dinero y propiedades inmuebles, además de la gente. La necesidad de poder se refiere al grado de control que la persona quiere tener sobre su situación. Esta de alguna manera guarda relación con la forma en que las personas manejan tanto el éxito como el fracaso. Esta necesidad es el principal motivador de las personas exitosas.

Good (1996, citado en Gonzales, 2009), nos da algunos alcances del pensamiento de Maslow quien sostiene que la necesidad humana insatisfecha produce tensión dentro del organismo y es una fuerza que dirige la conducta hacia metas que al individuo le parecen agradables, y lo cual es manifestado en el grupo social del adolescente.

Finalmente se ha encontrado, en cuanto al quinto objetivo, que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.923$ con nivel de significancia de $p = 0.005$ la cual es menor al 5% de significancia estándar, demostrándose que existe relación entre Autoconcepto Físico General y la Motivación de Filiación en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche-

Trujillo, 2014. Es decir ante una adecuada percepción de sí mismo en relación a las habilidades y destrezas físicas generales, también se podrá desarrollar una adecuada motivación orientada a la mejora afectiva, personal y familiar. Asimismo dichos resultados, así como los anteriores, pueden contemplar lo viceversa.

De esta forma es importante saber que el autoconcepto físico se define como las percepciones que los sujetos tienen sobre sus habilidades físicas y su apariencia física (Stein, 2006). Para Marchago (2002), el autoconcepto físico es una representación mental multidimensional que las personas tienen de su realidad corporal incluyendo elementos perceptivos, cognitivos, afectivos, emocionales y otros aspectos relacionados con lo corporal.

El autoconcepto es el resultado de un proceso de análisis, valoración e integración de la información derivada de la propia experiencia y del feedback de los otros significativos como compañeros, padres y profesor. Una de las funciones más importantes del autoconcepto es la de regular la conducta mediante un proceso de autoevaluación o autoconciencia, de modo que el comportamiento de un estudiante en un momento determinado está determinado en gran medida por el autoconcepto que posea en ese momento. Asimismo Bandura (1977) señala que el sujeto anticipa el resultado de su conducta a partir de las creencias y valoraciones que hace de sus capacidades; es decir, genera expectativas bien de éxito, bien de fracaso, que repercutirán sobre su motivación y rendimiento.

Por otra parte, teniendo en cuenta que numerosas investigaciones han demostrado la correlación significativa que existe entre autoestima (valoración positiva o negativa del autoconcepto) y el locus de control podemos deducir que en la medida en que desarrollemos la autoestima de los alumnos también mejoraremos su atribución causal. Así, tenemos que los sujetos con baja autoestima suelen atribuir sus éxitos a factores externos e incontrolables (el azar) y sus fracasos a factores internos estables e incontrolables (baja capacidad), mientras que los sujetos con alta autoestima suelen atribuir sus éxitos a factores internos y estables (capacidad) o a factores internos, inestables y controlable (esfuerzo) y sus fracasos a factores internos y controlables (falta de esfuerzo).

Conclusiones

- Luego de haber realizado la discusión de resultados de la presente investigación arribamos a las siguientes conclusiones:
- Se observa que en relación al Autoconcepto Físico General de los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014, el 42.1% se ubica en el nivel medio, el 35.5% en el nivel alto, y el 22.3% en el nivel bajo.
- Se ha identificado que en relación a las dimensiones de la Motivación al de los Estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014, entre el 47.1% y el 40.5% se ubican en el nivel medio, entre el 28.9% y el 30.6% se localizan en el nivel alto y entre el 28.9% y el 19.8% se encuentran en el nivel bajo.
- Existe relación significativa y directa entre el Autoconcepto Físico General y la Motivación de Logro en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014.
- Existe relación significativa y directa entre el Autoconcepto Físico General y la Motivación de Poder en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014.
- Existe relación significativa y directa entre el Autoconcepto Físico General y la Motivación de Filiación en los estudiantes de Nivel Secundario de la I.E. N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espiritu” de Moche-Trujillo, 2014.

Recomendaciones

- Se recomienda a las autoridades pertinentes de la institución educativa N° 80047 “Ramiro Aurelio Ñique Espíritu” de Moche, tomar en cuenta los resultados obtenidos en la presente investigación, de tal forma que se puedan abordar decisiones que ayuden a mejorar la situación del alumnado en relación al autoconcepto físico general y la motivación.
- Es pertinente continuar con las investigaciones en relación a las variables de estudio, aplicando los instrumentos psicométricos empleados, obteniendo un diagnóstico mucho más certero en cuanto al autoconcepto físico general y la motivación y por consiguiente lograr el fortalecimiento de los mismos mediante programas de prevención y/o intervención.
- Según las dimensiones planteadas para la evaluación de las variables, éstas se prestan para una interpretación por separadas, por ende se podrán plantear taller modulares con cada una de las dimensiones, enfocándose en las necesidades de cada uno de los evaluados.
- Se sugiere cambiar las dinámicas del aula de clase, las estrategias, los procesos y las herramientas para fortalecer la imagen personal y las motivaciones personales que posibilitan las metas a mediano y largo plazo, en el plano familiar, académicas y profesionales.
- Finalmente sería interesante ampliar la muestra de estudio, de tal forma que los resultados puedan ser generalizados en mayor amplitud, por ejemplo a la población de Moche, la cual hoy en día requiere de programas que intervengan en la diversas problemáticas que adolecen los estudiantes. Además de constituirse en un antecedente relevante para el campo de la investigación.

Agradecimiento

Esta tesis es el resultado del esfuerzo conjunto, por eso agradecemos a nuestras familias quienes nos brindaron su amor, apoyo y nos han motivado para nuestra formación académica, creyeron en nosotras en todo momento y no dudaron de nuestras capacidades, a nuestra Coordinadora Zelmira Lozano Sánchez, a nuestros profesores, a quienes les debemos gran parte de nuestros conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanzas y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual nos dio la oportunidad de abrir sus puertas a profesionales como nosotras, preparándonos para un futuro competitivo.

Referencias bibliográficas

- Aguilar, T. (2003). *Compendio de investigaciones en estudiantes adolescentes*. Lima: San Marco Editorial.
- Allison, J. Dwyer, F. y Makin, T. (2009). *Desarrollo del autoconcepto*. Barcelona: Pirámide.
- Angulo, S. (2008). *Relación de la motivación y satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM*. Tesis para obtener el grado de magister en Educación. Escuela de Posgrado de Educación. Universidad Mayor De San Marcos.
- Asieiev, G (2008). *Motivación de la Conducta y Formación de la Personalidad*. Moscú: Editorial Misl.
- Bachman, G. (2007). *El impacto de la familia en el desarrollo de la personalidad de los hijos*. Buenos Aires: Paidós.
- Baides, N. (2006). *Psicología general: bases del autoconcepto*. México D.F.: Coleman.
- Bandura, A. (1977). *Teoría del aprendizaje social*. Buenos Aires: Paidós.
- Burns, J. (2009). *Educación para la vida*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Condezo, H. Ponce, F. y Villareal, D. (2011). *Autoconcepto y Climasocial familiar en alumnos de quinto año de secundaria de Pachacutec – Ventanilla, Lima*. Tesis para obtener el grado de magister en Educación. Escuela de Posgrado de Educación. Universidad Mayor De San Marcos.
- Cooley, H. (2012). *La naturaleza humana y el orden social*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Ferreira, F. (2004). *Estrategias Cognitivo-Conductuales para el Tratamiento Debajo Autoconcepto*. Mendoza: Psicothema
- García, A. (2004). *Relación entre la Motivación de Logro y Rendimiento Académico*. Tesis para obtener el título de Licenciada en Psicología Clínica. Facultad de Psicología. Universidad de San Carlos de Guatemala.

- García, P. y Sánchez, T. (2001). *Autoconcepto en estudiantes universitarios excelentes y en estudiantes medios*. Tesis para obtener el título de Licenciada en Psicología. Facultad de Psicología. Universidad Politécnica de Valencia, España.
- Gonzales F. (2009). *Motivación moral en Adolescentes y Jóvenes*. La Habana: Fondo Nacional Editorial.
- Gonzales, J (2010). *Teoría de la Motivación y Prácticas Profesionales*. México D.F.: Editorial Pueblo y Educación.
- González, L., Touron, F. e Iriarte, W. (2009). *Autoconcepto, Motivación y Rendimiento Escolar en Alumnos Universitarios*. Tesis para obtener el título de Licenciada en Psicología. Facultad de Psicología. Universidad Autónoma de México.
- Grajeda, J. (2007). *Autoconcepto y Bienestar Psicológico*. Barcelona: Alga Ediciones, S.A.
- Grove, A. (2008). *Comportamiento parental y el autoconcepto de los hijos*. Barcelona: Pirámide.
- Gutiérrez, J. (2000). *Crecimiento y maduración*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Hernández, R. Fernández, C. y Batista, P. (2007). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
- Izquierdo, S. y Lozano, Z. (2013). *Propuesta para una Educación orientada a la Gestión del conocimiento a partir del liderazgo y la motivación de los docentes de las universidades privadas de Trujillo*. Tesis para obtener el grado de doctora. Escuela de Posgrado. Universidad César Vallejo, Trujillo.
- Madrigales, G. (2012). *Autoconcepto en Adolescentes de 14 a 18 años de la fundación Niñas de Mazatenango*. Tesis para obtener el título de Licenciada en Psicología Clínica. Facultad de Psicología. Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Medinnus, R. (2013). *Adolescencia, autoaceptación y percepción de los padres*. Buenos Aires: Paidós.

- Miller J.(2002). *El Autoconcepto: un enfoque integral*. Bogotá: Centro Editorial, Universidad del Rosario.
- Morales, F. (2002). *Desarrollo humano y crisis sociales*. Madrid: McGraw-Hill.
- Rosenberg, M. (2011). *Intereses parentales y autoconcepto*. Madrid: Caulk Editorial.
- Sánchez, F. (2010). *Adolescencia en conflictos: perspectiva comportamental*. Barcelona: Pirámide.
- Stein, D. (2006). *Autoconcepto físico: perspectiva adolescente*. Madrid: McGraw-Hill.
- Thompson, S., Penner, A. y Atabe, P. (2010). *Adolescencia y cultura social*. Buenos Aires: Paidós.
- Vásquez, F. (2007). *Nivel de motivación y su relación con la satisfacción laboral del profesional de enfermería en el Hospital Nacional Arzobispo Loayza*. Tesis para obtener el título de Licenciada en Psicología. Facultad de Psicología. Universidad Mayor De San Marcos.

Anexo

ESCALA M – L – 1996-REV.2008

Por: Luis Alberto Vicuña Peri y Colaboradores

INSTRUCCIONES

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

1 equivale a DEFINITIVAMENTE EN DESACUERDO

2 equivale a MUY EN DESACUERDO

3 equivale a EN DESACUERDO

4 equivale a DE ACUERDO

5 equivale a MUY DE ACUERDO

6 equivale a DEFINITIVAMENTE DE ACUERDO

		Desacuerdo			Acuerdo		
		1	2	3	4	5	6
1.	Cuando estoy con mis padres:						
a)	Hago lo necesario por comprenderlos						
b)	Cuestiono lo que me parece inapropiado						
c)	Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
2.	En casa:						
a)	Apoyo en la consecución de algún objetivo						
b)	Soy el que da forma a las ideas						
c)	Soy quien logra que se haga algo útil						
3.	Con mis parientes:						
a)	Me esfuerzo para obtener su aprobación						
b)	Hago lo necesario por evitar su influencia						
c)	Puedo ser tan afectuoso como convenga						
4.	Cuando tengo un trabajo en grupo:						
a)	Acopio mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos						
b)	Distribuyo los temas para facilitar el análisis						
c)	Finalmente, hago visible mi estilo en la presentación						

5.	Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:								
a)	Me sumo al trabajo de los demás								
b)	Cautelo el avance del trabajo								
c)	Oriento para evitar errores								
6.	Si el trabajo dependiera de mí:								
a)	Erigiría a asesores con mucho talento								
b)	Determinaría las normas y forma del trabajo								
c)	Oriento para evitar errores								
7.	Mis amigos:								
a)	Los trato por igual								
b)	Suelen acatar mis ideas								
c)	Alcanzo mis metas con y sin ellos								
8.	Cuando estoy con mis amigos:								
a)	Los tomo como modelos								
b)	Censuro las bromas que no me parecen								
c)	Busco la aprobación de mis iniciativas								
9.	Cuando mi amigo esta con sus amigos:								
a)	Busco la aceptación de los demás								
b)	Oriento el tema de conversación								
c)	Los selecciono según me parezca								
10.	Con el sexo opuesto:								
a)	Busco los puntos de coincidencia								
b)	Busco la forma de controlar la situación								
c)	Soy simpático si me interesa								
11.	El sexo opuesto:								
a)	Es un medio para consolidar la identidad sexual								
b)	Sirve para comprobar la eficacia persuasiva								
c)	Permite la comprensión del otro								
12.	En la relación de pareja:								
a)	Ambos se complacen al sentirse acompañados								
b)	Uno de ellos es quien debe orientar la relación								
c)	Intento por obtener mayor utilidad								
13.	Respecto a mis vecinos:								
a)	Busco los lugares donde se reúnen								
b)	Decido que deben hacer para mejorar algo								
c)	Los ayudo siempre que obtenga un beneficio								
14.	Quienes viven cerca a mi casa:								
a)	Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos								
b)	Son fáciles de convencer y manejar								
c)	Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad								
15.	En general, con mis conocidos del barrio:								
a)	Acato lo que se decide en grupo								
b)	Impongo mis principios								
c)	Espero que me consideren un ganador								
16.	Siempre que nos reunimos a jugar:								
a)	Acepto los retos, aunque me parezcan tontos								

b)	Aceptan mi consejo para decidir							
c)	Elijo el juego en el que puedo ganar							
17.	Durante el juego:							
a)	Me adapto a las normas							
b)	Impongo mis reglas							
c)	Intento ganar a toda costa							
18.	Cuando el juego termina:							
a)	Soy buen perdedor							
b)	Uso las normas más convenientes							
c)	Siempre obtengo lo que quiero							

CAF

CUESTIONARIO DE AUTOCONCEPTO FÍSICO

Nombres y Apellido :

Edad:

Sexo:

Fecha de Examen:

En este cuestionario encontrarás afirmaciones sobre sentimientos e ideas que las personas solemos tener. Recuerda que **NO ES UN EXAMEN**, por lo tanto no hay respuestas buenas ni malas. Sólo queremos conocer tu opinión y que tú te conozcas un poco mejor.

Por favor, te pedimos que leas cada frase detenidamente antes de contestar y que pienses si vale para ti. Tú debes señalar con un círculo el número que mejor representa tu opinión, según el siguiente criterio.

1. SIGNIFICA que en tu caso es SIEMPRE FALSO.
2. SIGNIFICA que en tu caso es CASI SIEMPRE FALSO.
3. SIGNIFICA que en tu caso es A VECES VERDADERO Y A VECES FALSO.
4. SIGNIFICA que en tu caso es CASI SIEMPRE VERDADERO.
5. SIGNIFICA que en tu caso es SIEMPRE VERDADERO.

En esta prueba no se contrala el tiempo. ADELANTE

		Falso	Casi Siempre Falso	A veces verdadero/falso	Casi siempre verdadero	Verdadero
1	Soy bueno/a en los deportes					
2	Tengo mucha resistencia física					
3	Tengo más fuerza que la mayoría de la gente de mi edad					
4	Físicamente me siento bien					
5	Me siento a disgusto conmigo mismo/a					
6	No tengo cualidades para los deportes					
7	Me quedo pronto sin aliento y tengo que bajar el ritmo o abandonar en los ejercicios físicos intensos					
8	Me cuesta tener un buen aspecto físico					
9	Me cuesta levantar tanto peso como los demás					
10	Me siento feliz					
11	Estoy en buena forma física					
12	Me siento contento/a con mi imagen corporal					
13	Soy capaz de realizar actividades que exigen fuerza					
14	En lo físico me siento satisfecho/a conmigo mismo/a					
15	No me gusta lo que estoy haciendo con mi vida					
16	Soy de las personas que están descontentas de cómo son físicamente					
17	Tengo más habilidades que la gente de mi edad practicando deportes					
18	Puedo correr y hacer ejercicio durante mucho tiempo sin cansarme					
19	Siento confianza en cuanto a la imagen física que transmito					
20	Destaco en actividades en las que se precisa fuerza					

	física.					
21	Mi cuerpo me transmite sensaciones positivas					
22	Desearía ser diferente					
23	Soy de las personas que les cuesta aprender un deporte nuevo.					
24	En actividades como la de correr, tengo que tomar pronto un descanso.					
25	No me gusta mi imagen corporal					
26	No me siento a gusto conmigo mismo/a en lo física					
27	Estoy haciendo bien las cosas					
28	Practicando deportes soy una persona hábil					
29	Tengo mucho energía física					
30	Soy guapo/a					
31	Soy fuerte					
32	No tengo demasiadas cualidades como persona					
33	Me veo torpe en las actividades deportivas					
34	Me gusta mi cara y mi cuerpo					
35	No me veo en el grupo de quienes tienes mucha fuerza física					
36	Físicamente me siento peor que los demás.					