

# Motivació acadèmica

2n de Batxillerat

2016/2017

# Índex

---

1. Agraïments.....	4
2. Abstract.....	5
3. Introducció.....	6
4. La motivació.....	7
4.1. Teoria de la jerarquia de necessitats de Maslow.....	8
4.2. Teoria dels tres factors de McClelland.....	10
4.3. Teoria X i teoria Y de McGregor.....	11
4.4. Teoria de les expectatives.....	12
4.5. Teoria ERC de Alderfer.....	13
4.6. Teoria de la fixació de metes de Edwin Locke.....	13
4.7. Teoria de l'equitat de Stacey Adams.....	14
5. Motivació acadèmica.....	15
5.1. Models motivacionals: la funció de l'autoconcepte en la motivació de rendiment i en la motivació intrínseca i extrínseca.....	15
5.1.1. La teoria de l'atribució de Weiner.....	15
5.1.2. Relacions entre l'autoconcepte, les atribucions i el rendiment acadèmic....	19
5.1.2.1. Repercussions de les atribucions en l'autoconcepte.....	19
5.1.2.2. Diferències personals en l'autoconcepte i estils atribucionals.....	20
5.2 Classificació de la capacitat i motivació de rendiment: teories de Dweck....	20
5.2.1. La teoria de Dweck: metes d'aprenentatge i metes de rendiment.....	21
6. Autoestima.....	22
7. Introducció de la pràctica.....	24
7.1. Objectius i metodologia.....	24
8. Correlacions de paràmetres tractats.....	25
9. Representació de xifres atribuïdes pels alumnes.....	33
10. Conclusions.....	38
11. Bibliografia.....	39
12. Webgrafia.....	40
13. Annexos.....	42
Annex 1: Xifres amb què s'han pogut realitzar els gràfics de correlacions.....	42
1.1. Interès – Esforç.....	42
1.2. Esforç – Expectatives d'obtenir un resultat.....	43

1.3. Interès – Influència dels exàmens.....	44
1.4. Interès – Expectatives d’obtenir un resultat.....	45
1.5. Expectatives d’obtenir un resultat – Influència dels exàmens.....	46
1.6. Esforç – Influència dels exàmens.....	47
1.7. Interès, expectatives i esforç - Influència dels exàmens.....	48
<b>Annex 2: Xifres amb què s’han pogut realitzar els diagrames de sectors.....</b>	<b>49</b>
2.1. Interès en nois i en noies.....	49
2.2. Expectatives d’obtenir un resultat en nois i en noies.....	50
2.3. Esforç en nois i en noies.....	51
2.4. Influència dels exàmens en nois i en noies.....	52
<b>Annex 3: Dades de l’enquesta i la suma de les corresponents.....</b>	<b>53</b>
3.1. Científic – Tecnològic.....	53
3.2. Social – Humanístic.....	56
<b>Annex 4: Enquesta realitzada.....</b>	<b>59</b>



## **1. Agraïments**

---

Vull donar les gràcies a totes aquelles persones que m'han donat suport durant la realització d'aquest treball de recerca:

- A la Magda Andrés i Capdevila, tutora del treball, per la seva orientació, la confiança que m'ha donat i el temps que m'ha dedicat durant el seguiment.
- A en Carles Folguera per l'ajuda en la realització d'estadística.
- Al Jacint Alsina i Torres i al Rafel Tricas per l'orientació pel que fa a la descripció dels gràfics.
- A tots els companys que actualment estan cursant 2n de Batxillerat pel temps dedicat en contestar l'enquesta.
- A la meua família junt amb l'Antoni Costa pel suport que m'han cedit en tot moment.

## 2. Abstract

---

“Academic motivation”

Psychology.

The aim of this research project is to value the academic motivation height in students of 2nd Batxillerat studying at La Serra Secondary School so as to analyse which emotional factors have an effect on motivation. In order to achieve this purpose, it has been done a study of correlations between different variables that are thought to have a relation with success or failure in terms of motivation. The investigation focuses on the results obtained from an opinion survey done by students of the mentioned secondary school. Working with a specific theoretical framework and the thinking up of a hypothesis it has been tried to identify and to find the relation and the effects that have the studied factors when talking about academic motivation. Having carried out these parts of the project with a little sample of students, we reach the conclusions that motivation is caused by an impulse that provokes a reaction when doing any type of work to obtain a result. Moreover, self-esteem appears thanks to a wide range of factors, such as the family action and the influence of scholar life. To sum up, education has to promote the learning theory instead of the yield theory.

### 3. Introducció

---

El meu treball és d'una temàtica essencial a la vida de cada una de les persones que formen el món. El tema central és la motivació, tot i haver-me centrat especialment en l'acadèmica atesa la importància que té aquesta actualment en la meua vida. Des del meu punt de vista és fonamental disposar d'un alt grau d'autoestima, estretament relacionada amb la motivació, perquè els subjectes puguin enfocar la vida d'estudiant d'una manera més positiva respecte a l'aprenentatge; possibilitant que entre aquests pugui destacar la motivació intrínseca deixant amb un baix tant per cent l'extrínseca. És important desenvolupar de manera significativa l'aprenentatge en comptes del rendiment, per tal d'obtenir millores en els èxits futurs, que poden ser excel·lents.

El següent treball realitzat es divideix en dues parts: la teòrica i la pràctica.

El marc teòric fa referència a l'esmentat anteriorment, servint d'introducció per a la motivació acadèmica. La pràctica es basa en una sèrie de dades dels estudiants que estan cursant actualment 2n de Batxillerat a l'Institut La Serra de Mollerussa. Amb aquests valors s'han pogut realitzar correlacions i diagrames de sectors. Consegüentment he adjuntat una sèrie d'annexos al treball per poder consultar les xifres de les diferents representacions visuals en cas de dubte i les enquestes d'on s'han extret els resultats obtinguts.

Els objectius proposats del meu treball són cinc: valorar el grau de motivació acadèmica dels alumnes que cursen actualment 2n de Batxillerat; relacionar la motivació amb els factors estudiats en la part pràctica; conèixer els diferents tipus de motivació que estableixen les teories; realitzar un estudi de correlació entre variables identificades en l'enquesta; i establir relacions o oposicions entre els nois i les noies a través de la representació gràfica dels diferents ítems tractats. M'he marcat aquestes metes per poder esbrinar quin és el punt de vista dels estudiants respecte a ells mateixos i als estudis, que són factors que conformen el seu dia a dia i per tant influeixen d'una manera notable en el seu estat d'ànim i en l'autoestima.

La metodologia emprada per a la realització d'aquest treball s'ha basat en la recerca d'informació per tal d'establir un cos teòric que possibilités diversos punts de vista. Així doncs, s'ha realitzat la part pràctica, explicada anteriorment, que inclou una valoració qualitativa de les dades obtingudes amb la finalitat d'aconseguir els objectius proposats. D'aquesta manera partim de la hipòtesi que com major grau d'autoestima té un individu, disposa d'un major grau de motivació per aconseguir les seves fites i reptes marcats.

## 4. La motivació

---

L'individu necessita un factor que actuï com a motivador. La motivació ve donada per un impuls que ens du a l'acció, així doncs, podem pensar que per estar motivat hom s'ha de proposar un objectiu. Cal tenir present que no sempre es valoren els objectius de la mateixa manera, per tant, l'impuls anteriorment mencionat no tindrà sempre la mateixa vivesa, com més interès tinguem en obtenir un èxit, més motivats ens mostrarem. De vegades, la intensitat d'aquest factor motivacional pot dependre també del grau de dificultat. Normalment els reptes complicats són els que criden més l'atenció perquè a l'hora d'obtenir l'èxit s'obté un sentiment de superació més elevat; en canvi, si no se li atorga tanta importància a l'objectiu o és evident que és més fàcil d'assolir-lo no atribuirem la mateixa importància i l'impuls serà menor, fet que pot ser determinant en l'assoliment de l'èxit.

Està demostrat que les persones que gaudeixen d'una alta motivació atribueixen els èxits a l'habilitat i l'esforç i quan fracassen consideren que és a causa de la manca d'esforç i/o a la mala sort cosa que no afectaria la seva autoestima i proporcionaria més probabilitat d'èxit en un futur. D'altra banda, qui atribueix el fracàs a la manca l'habilitat no afavoreix la motivació i abandonen el que es proposen ràpidament a causa que pensen que no són capaços.

Les emocions són també responsables dels resultats d'èxit o fracàs, base de la motivació i, per tant, et fan agafar un impuls, que semblen ser els motivadors immediats de l'acció.<sup>1</sup>

2

Set teories reconegudes de la motivació són:

---

<sup>1</sup>FRANCISCO J. GARCÍA BACETE Y FERNANDO DOMÉNECH BETORET, "Revista electrònica motivación y emoción". Dins de: <http://reme.uji.es/articulos/pa0001/texto.html> (Consultat: 17/08/2016)

<sup>2</sup>RODRÍGUEZ ESCÁMEZ, Adhámima del Carmen. (1996) "Motivacion y Motivacion de Logro". A: *Autoestima y motivación de logro de los escolares*. Dins de: *Fondos Digitalizados, Universidad de Sevilla*. <http://fondosdigitales.us.es/tesis/tesis/516/autoestima-y-motivacion-de-logro-de-los-escolares/> (Consultat: 17/08/2016)



#### **4.1. Teoria de la jerarquia de necessitats de Maslow**

Abraham Maslow s'associa tradicionalment amb la psicologia humanista, la personalitat i el desenvolupament humà. Maslow proposa la teoria de la jerarquia de necessitats i probablement no ens equivoquem quan la presentem com la més coneguda. Aquesta hipòtesi va aparèixer l'any 1943 i és representada amb una piràmide en què l'ésser humà manifestaria cinc necessitats graduades<sup>3</sup>:

1. Necessitats fisiològiques: són situades a la base de l'últim fragment de la piràmide. Fins que aquestes primeres necessitats no estan satisfetes no es poden satisfer les de grups més elevats. Aquestes són vitals, són imprescindibles per a sobreviure i són d'ordre biològic. Cal saber que aquestes necessitats estarien associades amb la supervivència de l'organisme, dins de la qual hi localitzaríem/trobaríem el concepte d'homeòstasi, que es refereix als esforços automàtics del cos /tronc per mantenir un estat normal i constant.
2. Necessitats de seguretat: Aquestes són situades al penúltim esglaió i necessàries per viure, tot i que estan situades a un altre nivell en comparació amb les anteriors. Aquestes s'orienten vers la seguretat personal, l'ordre, l'estabilitat, la protecció i la dependència. Les necessitats de seguretat una gran part de les vegades són expressades mitjançant la por, com per exemple: la por a allò que desconeixem. Aquestes necessitats són caracteritzades perquè les persones tenen por a perdre el control de la seva vida, a enfrontar-se a situacions actuals noves o futures.
3. Necessitats socials: localitzades en l'antepenúltima posició, per tant estan situades a la part inferior de la piràmide. A aquestes necessitats els donen sentit les que estan per sota d'aquestes, les necessitats de seguretat i les fisiològiques. Les socials es basen en l'amor, l'afecte i la permanència, i busquen superar els sentiments de soledat. Aquestes es presenten en el nostre dia a dia, per exemple: la necessitat de començar una relació íntima amb una altra persona, de formar una família, de formar part d'un grup d'amics i ser acceptat dins d'aquest, de

---

<sup>3</sup>Bligoo. *Las 8 teorías más importantes sobre la motivación (actualizado)*. Dins de: <http://manuelgross.bligoo.com/las-8-teorias-mas-importantes-sobre-la-motivacion-actualizado#.WFUNw2Us5E6> (Consultat: 18/08/2016)

comunicar-nos, etc. També cal destacar que aquest és un grup molt considerat en la infància.

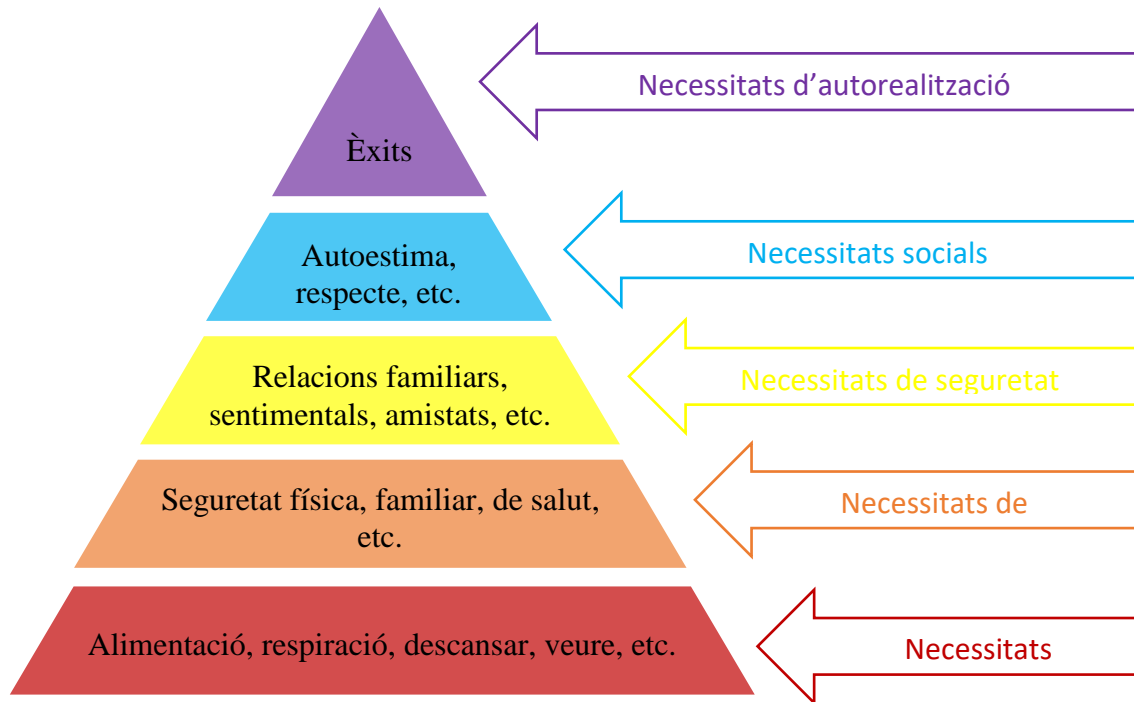
4. Necessitats de reconeixement: són situades en el segon lloc de la piràmide però són valorades com a necessitats superiors. Aquesta diferenciació entre els dos ordres és degut al fet que les necessitats d'ordre superior satisfan l'interior de la persona, mentre que les d'ordre inferior queden satisfetes en l'exterior, és a dir, amb els diners, un lloc de treball, objectes, viatges, etc. Les necessitats de reconeixement o d'estima seleccionen dos tipus de necessitats: les que es refereixen a l'amor propi i les que es refereixen als altres. Si aquestes no es complauen, aquesta persona pot tenir complexos d'inferioritat, sinó, pot passar a la següent etapa, l'autorealització. L'autoestima és fonamental per tota persona, si més no aquesta fracassarà, en cas que no en tingui.
  
5. Necessitats d'autorealització: són les necessitats situades a la part més alta de la piràmide i per tant les que són considerades més importants. En aquest nivell l'ésser humà desitja créixer com a persona i pretén desenvolupar el seu potencial màxim. Maslow les descriu com el desig d'arribar a tot allò que una persona és capaç d'aconseguir, ja que, per adquirir aquestes necessitats totes les restants han d'estar assolides.<sup>4</sup>

La teoria jeràrquica de les necessitats té una raó de ser, i és que, com molt bé està comprovat les persones som éssers amb desig però que aquest, un cop complert passa a assolir un pla superior, ja que en tenim un altre que creiem que ens podrà aportar una major satisfacció.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Teorías de motivación. *Teoría de jerarquía de necesidades de Maslow*. Dins de: <https://teoriasmotivacionales.wordpress.com/teorias-modernas-de-motivacion/teoria-de-jerarquia-de-necesidades-de-maslow/> (Consultat: 18/08/2016)

<sup>5</sup>Gestiopolis. *La jerarquía de necesidades de Maslow*. Dins de: [www.gestiopolis.com/jerarquia-necesidades-maslow/](http://www.gestiopolis.com/jerarquia-necesidades-maslow/) (Consultat: 23/08/2016)



Quadre 1: Piràmide de les necessitats de Maslow.<sup>6</sup>

## **4.2. Teoria dels tres factors de McClelland**

El psicòleg americà David McClelland va divulgar la teoria dels tres factors, ja que segons els seus estudis el que tot ésser busca són les tres necessitats primordials: necessitats d'assoliment, de poder i d'afiliació.<sup>7</sup>

Els estudis demostren que si t'agrada el teu lloc de treball i que a més a més et sents confortable rendeixes a un altre nivell que si això fos el contrari, per tant les hores són més productives. Si més no és evident que tota persona hauria de treballar d'allò que el satisfà encara que de vegades no pugui ser per alguna circumstància, és necessari perquè aquest és el lloc on més hores passes durant el dia. Treballar d'allò que et satisfà no només és un benefici per l'empresa sinó que també per a tu mateix. És el més important perquè una empresa no passi per un procés de decreixement.<sup>8</sup>

<sup>6</sup>Psicología y mente. *Pirámide de Maslow. Las necesidades humanas.* Dins de: <https://psicologiaymente.net/psicologia/piramide-de-maslow#!> (Consultat: 23/08/2016)

<sup>7</sup>Psicología global. *Teoría de las necesidades de McClelland.* Dins de: <http://www.psicologiaglobal.com/?p=317> (Consultat: 15/09/2016)

<sup>8</sup>Infocif. *Cómo aplicar la Teoría de las Necesidades de McClelland a la organización.* Dins de: <http://noticias.infocif.es/noticia/como-aplicar-la-teoria-de-mcclelland-la-organizacion> (Consultat: 15/09/2016)

Necessitat d'assoliment: es refereix a l'esforç per a destacar, lluiten per obtenir un èxit.<sup>9</sup> Necessiten rebre paraules satisfactòries i sempre prefereixen treballar individualment que amb grup. Aquestes persones no accepten un repte fàcil, ja que consideren que no tenen el suficient valor i per tant sempre busquen el màxim nivell.<sup>10</sup>

Necessitat de poder: és una necessitat bàsica pel tipus de persones que pretenen influir i controlar la resta. És un aspecte típic per a la gent que els agrada estar al càrrec de tot, organitzar, influenciar, dirigir, etc. Volen obtenir el reconeixement per part d'aquestes persones.<sup>11</sup>

Necessitat d'afiliació: aquesta s'entén com el desig de formar part d'un grup i obtenir una bona relació amb la gent que hi ha dins. El seu objectiu principal és ser acceptats i sol·licitats per altres. La seva meta és la integració i la valoració positiva dels companys.

### **4.3. Teoria X i teoria Y de McGregor**

Douglas McGregor és un dels psicòlegs més influents del segle XX en quant als recursos humans i avui en dia encara se segueixen aplicant les seves teories. Fou l'autor d'una obra anomenada *El lado humano de las organizaciones*, i va ser a partir d'aquesta que va sorgir la teoria x i y.<sup>12</sup>

Teoria X: els directors creuen que la majoria de gent ha d'estar sota control i amenaçada amb càstigs perquè s'esforcin per poder assolir els objectius de l'empresa. Les persones que estan sota aquesta teoria prefereixen ser dirigits pels seus superiors, no els agrada el risc i la seva única motivació són els diners.

---

<sup>9</sup>Scribd. *La Teoría Tres Necesidades De McClelland*. Dins de: <https://es.scribd.com/doc/59976337/La-Teoria-Tres-Necesidades-de-McClelland> (Consultat: 15/09/2016)

<sup>10</sup>Psicologia Global. *Teoría de las necesidades de McClelland*. Dins de: <http://www.psicologiaglobal.com/?p=317> (Consultat: 15/09/2016)

<sup>11</sup>Teorias de Motivación. *Teoría de las Tres necesidades secundarias de McClelland*. Dins de: <https://teoriasmotivacionales.wordpress.com/teorias-modernas-de-motivacion/teoria-de-las-tres-necesidades-secundarias-de-mcclelland/> (Consultat: 15/09/2016)

<sup>12</sup>Gerencie.com. *Teoría X y teoría Y de McGregor*. Dins de: <http://www.gerencie.com/teoria-x-y-teoria-y-de-mcgregor.html> (Consultat: 16/09/2016)

Teoria Y: el director confia que els treballadors s'esforcin físicament i mentalment a l'hora de complir els objectius o la feina sol·licitada, per tant els directors creuen que poden abolir les amenaces. La millor gratificació pels treballadors és la satisfacció del seu jo.<sup>13</sup>

Teoria X	Teoria Y
La gent no vol treballar.	Treballar sorgeix de la persona de forma natural.
Els treballadors prefereixen ser dirigits.	La gent prefereix autonomia.
Poca creativitat.	Tots són molt creatius
La motivació funciona solament en els nivells fisiològics i de seguretat.	La motivació sorgeix en tots els nivells.
La gent ha d'estar controlada, fins i tot de vegades obligada.	La gent motivada pot autodirigir-se.

Taula 1. Teoria X i Y de McGregor.<sup>14</sup>

#### **4.4. Teoria de les expectatives**

Víctor Vroom és el creador d'una de les teories més aplicables en el món empresarial, religiós i polític, que és l'anomenada teoria de les expectatives. És possible aplicar-la als diferents àmbits perquè l'ésser humà dona gairebé per descomptat un futur òptim. En aquesta és essencial saber què es busca dins l'organització i de quina manera s'aconseguirà. La teoria corrobora que els individus tenen carències però també esperances i expectatives d'èxit per al seu futur. Vroom certifica que segons la manera en què es valora un fet o un altre se li atorgarà una importància de diferent nivell que una altra.<sup>15</sup>

<sup>13</sup>Gestiopolis. *Teoría X y teoría Y de Douglas McGregor, sus fundamentos*. Dins de: <http://www.gestiopolis.com/teoria-x-y-teoria-y-de-douglas-mcgregor-sus-fundamentos/> (Consultat: 16/09/2016)

<sup>14</sup>Aiteco. *Teoría X i Y de McGregor*. Dins de: <http://www.aiteco.com/teoria-x-y-teoria-y-de-mcgregor/> (Consultat: 16/09/2016)

<sup>15</sup>Se Un Triunfador. *Teoría de las Expectativas*. Dins de: <http://seuntriunfador.com/teoria-expectativas-motivacion/> (Consultat: 16/09/2016)

#### **4.5. Teoria ERC de Alderfer**

La teoria ERC de Alderfer té una gran relació amb la de Maslow. Això es deu al fet que Alderfer va reduir la Teoria de la jerarquia de les necessitats de Maslow amb tres necessitats primàries: necessitat d'existència (E), de relació (R) i de creixement (C).

Necessitats d'existència: agrupa les necessitats més bàsiques de la piràmide de Maslow, les fisiològiques, com per exemple l'aigua i les de seguretat, un sou.

Necessitats de relació: per la satisfacció d'aquestes és imprescindible la comunicació amb altres persones, necessitat social. També pretenen ser estimats, reconeguts, etc.

Necessitats de creixement: és l'evolució interior de cada individu. Els satisfà tenir una imatge positiva de si mateixos i arribar a complir les ambicions proposades.<sup>16</sup>

#### **4.6. Teoria de la fixació de metes de Edwin Locke**

Perquè les fites siguin útils han de tenir un punt de dificultat, ja que això farà sentir satisfet a la persona que l'ha aconseguit. Ara bé, tampoc poden ser extremadament complicades perquè podria arribar a ser un fracàs igual que si són molt senzilles, l'individu no estarà motivat i serà el resultat d'una pèrdua. Les metes poden estar presents en totes les activitats del dia a dia perquè sempre obtindrem el màxim rendiment del propi jo.<sup>17</sup> Quan el psicòleg Edwin Locke va proposar aquesta teoria va incloure cinc principis que compleixen la meta de manera satisfactòria:

La claredat: és fonamental tenir un objectiu clar, ja que si no saps ben bé on vols arribar a poc a poc t'aniràs desmotivant.

Establir reptes: com més complicat et proposis un objectiu a complir més gran serà la satisfacció una vegada hakis arribat a la meta, no obstant has de saber fins on ets capaç

---

<sup>16</sup>DanielGrifol.es. *ClaytonAlderfer y su teoria ERG*. Dins de: <http://danielgrifol.es/clayton-alderfer-y-su-teoria-erg/> (Consultat: 16/09/2016)

<sup>17</sup>Scribd. *Teoría de Fijación de metas de Locke*. Dins de: <https://es.scribd.com/doc/58572409/Teoria-de-Fijacion-de-metas-de-Locke> (Consultat: 17/09/2016)

d'arribar per no endur-te una decepció. Establir reptes és molt bona motivació a l'hora de complir objectius a llarg termini.

El compromís: quan et proposes arribar a un lloc determinat, és a dir, a complir l'objectiu proposat és essencial seguir contribuint-hi fins al final, ja que aquesta és la teva pròpia motivació.

La retroalimentació: és realment efectiu reconèixer i valorar els mèrits de la persona que ha fet possible els seus objectius, però això només tindrà valor si aquest altre individu és sincer, l'ajudarà a millorar i obtenir més confiança amb ell mateix. (Majoritàriament dut a terme en empreses)

La complexitat de les feines: de vegades el simple fet de pensar amb la feina a desenvolupar t'estressa i això pot paraitzar-te. El millor remei en casos d'aquest tipus és dividir la meta i anar pas a pas, d'aquesta manera possiblement te'n sortiràs amb més facilitat.<sup>18</sup>

#### **4.7. Teoria de l'equitat de Stacey Adams**

Stacey Adams, un psicòleg nascut a Bèlgica, estudiava el comportament de les persones en el seu lloc de treball. Com a resultat d'això va compondre la teoria de l'equitat, aquesta afirma que els éssers humans són motivats gràcies a la igualtat, és a dir, equitat, entre l'esforç que necessiten per realitzar una feina i la recompensa que n'obtenen. Tanmateix els individus es comparen amb els que els envolten per poder corroborar si el mèrit obtingut dels altres és just, amb la finalitat d'eliminar qualsevol injustícia. Quan existeix un estat d'inequitat algunes persones augmenten el seu esforç per aconseguir el mateix que ells. No obstant això, és cert que alguns es desmotiven.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup>Negocios y emprendimiento. *Teoría de la fijación de metas según Edwin Locke*. Dins de: <http://www.negociosyemprendimiento.org/2015/09/teoria-fijacion-metas-edwin-locke.html> (Consultat: 17/09/2016)

<sup>19</sup>Motivación y cambios de actitud. *Teoría de la Equidad de Stacey Adams*. Dins de: <http://motivacionyactitudes.blogspot.com.es/2015/04/teoria-de-la-equidad-de-stacey-adams.html> (Consultat: 18/09/2016)

## **5. Motivació acadèmica**

---

### **5.1. Models motivacionals: la funció de l'autoconcepte en la motivació de rendiment i en la motivació intrínseca/ extrínseca**

Les teories de motivació de rendiment tracten d'explicar el comportament dels subjectes en situacions en les quals existeix un desig d'aconseguir l'èxit i evitar el fracàs. Principalment es parlarà de la teoria atribucional de Weiner, en la qual s'han inspirat altres teories basades amb la motivació. I, en segon lloc, ens referirem a la teoria de Dweck: metes de l'aprenentatge, metes d'execució i conducta d'assoliment. La motivació de cada individu depèn de les seves expectatives i del grau de positivisme o negativisme que té en la visió per complir l'objectiu.

#### **5.1.1. La teoria de l'atribució de Weiner**

Weiner, pensa que el fet d'estar motivat depèn de dos components: les expectatives de l'individu per arribar a la meta i del grau de motivació que tens per complir l'objectiu. En situacions d'assoliment el motiu d'èxit o de fracàs depèn de la creença que té l'individu sobre qui controla el resultat. El valor positiu i negatiu de l'èxit incrementaran si l'individu creu que és ell mateix qui té el control dels seus resultats. La teoria atribucional exposa que els subjectes busquen resposta de per què a les diferents situacions que els han succeït. Weiner delimita l'èxit i el fracàs a quatre causes: l'habilitat, l'esforç, la sort i la dificultat de la feina.

Es varen assenyalar que les causes podrien classificar-se segons el lloc de casualitat, aquests es poden trobar dins o fora de la persona. Segons el lloc, els subjectes rebran els resultats de factores personals (interns) o ambientals (externs). Les persones anomenades internes són aquelles que s'atorguen els èxits o fracassos aconseguits a si mateixos, ja que creuen que és degut a les seves accions. D'altra banda, les que assignen que l'èxit o el fracàs està controlat per factors externs a ells i que les seves accions són independents als seus actes s'anomenen persones externes.

De les quatre causes anomenades anteriorment podríem dir que l'habilitat i l'esforç depenen d'una mateixa persona i per tant són classificades com a factors interns. Tanmateix, les dues restants, la sort i la dificultat de la feina són factors incontrolables per l'individu i per tant ho atribuirem a factors externs. Independentment que les causes



siguin externes o no també es poden distingir amb estables o inestables. Weiner assenyala que normalment els subjectes solen atribuir l'habilitat i la dificultat de la feina com a factors estables i l'esforç i la sort com a inestables.

*Esquema que exemplificaria la classificació dels pensaments o atribucions segons les variables de Weiner:<sup>20</sup>*

	Intern		Extern	
	Control	No control	Control	No control
<b>Estable</b>	Mai estudio.	Poca habilitat.	El professor em té mania.	L'escola exigeix molt nivell.
<b>Inestable</b>	No vaig estudiar per aquest examen.	Estava malalt el dia de l'examen.	Els amics no m'han ajudat.	Mala sort.

Taula 2: Classificació de pensaments o atribucions segons Weiner.

L'explicació d'aquesta gràfica es divideix en dos grans blocs: l'intern i l'extern, diferenciant l'estabilitat o la inestabilitat a cada un d'aquests.

### **Intern**

#### Intern-estable

Dins d'aquest subgrup les persones poden controlar els seus èxits o fracassos com per exemple a l'hora d'estudiar, ja que és possible estudiar més o menys i, per tant, obtenir un resultat o bé un altre els quals poden ser molt oposats (suspènere o aprovar). Aquest aspecte està col·locat al grup estable, ja que aquest individu mai estudia. Tanmateix, per poder controlar l'habilitat que té l'ésser a realitzar quelcom hi ha d'haver un elevat esforç. Aquests aspectes estan introduïts en el subgrup estable perquè perdura en el temps.

#### Intern-inestable

En aquest cas, els subjectes poden controlar les situacions, com per exemple l'estudi d'un examen, però no es pot controlar la salut. És a dir, aquestes accions són inestables perquè només ocorren temporalment.

<sup>20</sup>BUENO ÁLVAREZ, José Antonio. *La motivación en los alumnos de bajo rendimiento académico: desarrollo y programas de intervención*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. 1993

**Extern**

## Extern-estable

Dins de les variables que dependrien de factors externs l'alumne pot pensar que depèn del professor, per exemple: "em té mania". Per tant serà estable fins que el subjecte no vagi canviant aquesta creença i intenti modificar altres variables internes. En canvi, el grau d'exigència de l'escola és quelcom no controlable tot i que és evident que és adaptable.

## Extern-inestable

Aquest subgrup inclou el control que en aquest cas vindria a ser que els amics no han ajudat l'individu, i l'incontrolable és la mala sort. Aquests són factors inestables perquè no solen prendre diàriament sinó que algun dia en concret pots tenir mala sort o bé els amics no t'han pogut ajudar el suficient per a algun motiu. L'autoestima influeix molt en aquests blocs.

L'èxit atribuït a causes internes genera aspectes positius, els quals són convenients per tota persona com poden ser: la confiança, la motivació, la satisfacció, etc., per tant, aquest tipus de persones gaudirà d'una autoestima més alta que aquells subjectes que assignen l'èxit a factors externs, als quals solament se'ls produirà una sorpresa. Tanmateix, el fracàs atribuït a factors interns s'adjudica a una baixa capacitat, produeix disgustos i vergonya. En canvi, si el fracàs és atribuït a factors externs, el subjecte no se'n sent responsable. Després d'aquesta petita explicació es pot observar que les atribucions d'èxit o fracàs a factors externs no influeixen en l'autoestima encara que en el cas contrari l'efecte és l'oposat.

La percepció de l'estabilitat o inestabilitat de les causes a les quals se'ls atribueix l'èxit o el fracàs influeix amb les expectatives de l'èxit futur. En el cas d'estabilitat l'èxit incrementarà, és a dir, proporcionarà més objectius complerts en un futur i el fracàs augmentarà la creença de fracassos en una feina similar fracassada anteriorment. Cal tenir notícia que si el subjecte atribueix els resultats a causes inestables, aquest no pot esperar que els resultats presents siguin els mateixos en el futur. Per tant, l'èxit obtingut pot disminuir en el futur i el fracàs no provocarà la creença d'obtenir un nou fracàs en quelcom que s'ha obtingut en altres ocasions.

La controlabilitat produeix diferents tipus d'afectes en les persones: ira, agraïment, culpabilitat, etc. En les situacions incontrolables, el fracàs ens ocasiona ira i en el cas contrari gratitud. Les causes controlables quan obtenim el fracàs per falta d'esforç ens proporcionen sentiments de culpabilitat pel fet que ha estat un mateix el que podia influir de manera positiva o negativa segons el seu esforç.

#### Estudiants amb alta motivació de rendiment

RESULTATS	ATRIBUCIONS	ESTAT DE LA PERSONA	EFFECTES SOBRE LA MOTIVACIÓ
Èxit	Capacitat	Expectatives altes d'èxit de cara al futur, satisfacció, etc.	Aproximació a les metes desitjades.
	Esforç	Orgull, satisfacció, etc.	
Fracàs	Falta d'esforç	Culpabilitat, expectatives de prevenir el fracàs, etc.	Obtenció de l'èxit a través de la millora dels fracassos.
	Factors externs	Evitar d'implicació per a no afectar l'autoestima.	

Taula 3: Relació dels resultats en individus d'alta motivació de rendiment.

Com podem observar en la taula següent els alumnes amb una motivació elevada atribueixen l'èxit a l'esforç en l'hora de realitzar una tasca i la capacitat de la qual disposen. El fracàs, en canvi, l'assignen a factors externs deixant a part la seva persona, és a dir, excloent-se del resultat negatiu obtingut i per altra banda a la falta d'esforç.

#### Estudiants amb baixa motivació de rendiment

RESULTATS	ATRIBUCIONS	ESTAT DE LA PERSONA	EFFECTES SOBRE LA MOTIVACIÓ
Èxit	Factors externs	No se'n senten responsables, no senten satisfacció ni orgull.	Impediment de la motivació
Fracàs	Falta de capacitat	Pèrdua de l'autoestima, vergonya, responsabilitat, etc.	

Taula 4: Relació dels resultats en individus de baixa motivació acadèmica.

En aquesta taula podem percebre que un subjecte que pensa de la manera anteriorment representada té una nul·la motivació en l'àmbit acadèmic, la qual afectarà la seva

autoestima. L'individu atribueix l'èxit a factors externs, la qual cosa significa que s'exclou de l'èxit per donar la importància al que podria ser: la sort, un examen senzill, etc. El fracàs l'adjudica a la falta de capacitat pensant que existeix gent molt superior i menyspreant-se a ell mateix a la vegada. Les diferències individuals a l'hora d'atribuir quelcom als factors anteriorment anomenats, estan relacionades amb el rendiment acadèmic.

Segons Weiner la motivació depèn de l'efecte positiu (felicitat) o negatiu (tristesia) que adjudica al subjecte del resultat obtingut. El psicòleg els denomina efectes dependents del resultat, gràcies al fet que l'estat anímic pot ser positiu o no segons l'obtenció final de l'individu; però a la vegada independents de l'atribució en un principi, ja que les persones amb el primer que es fixen és amb el resultat obtingut. No obstant, quan l'individu s'adona a què es deu el resultat es dona un efecte dependent de l'atribució.

Les diferències individuals en atribucions, estan correlacionades amb el rendiment acadèmic, les expectatives del jo, l'autoconcepte i els efectes acadèmics. Els educadors poden variar les atribucions personals.

### **5.1.2. Relacions entre l'autoconcepte, les atribucions i el rendiment acadèmic**

S'ha incrementat l'atenció sobre les relacions de l'autoconcepte i les atribucions i com afecten en la motivació i en el rendiment.

Les diferències entre les atribucions i l'autoconcepte tenen un lligam. Les primeres influeixen en la formació i canvis de l'autoconcepte, encara que les percepcions de valor personal afectin la formació d'atribucions.

#### **5.1.2.1. Repercussions de les atribucions en l'autoconcepte**

Molts autors han confirmat que les experiències obtingudes amb èxit o fracàs al llarg de la vida depenen de la manera amb què la informació adquirida és interpretada. Els autors estan d'acord en el fet d'atribuir l'èxit a causes internes per tal d'incrementar positivament l'autoconcepte. D'altra banda, mencionen que les persones que disposen d'una motivació intrínseca habitualment assignen el fracàs a la falta de capacitat, ja que és un efecte negatiu en l'autoconcepte. Quelcom és característic de *la síndrome d'indefensió apresada* que es distingeix per un gran dèficit motivacional i d'autoestima.

També assenyalen que la desentesa personal del fracàs pot millorar l'autoestima. Covington i Omelich indiquen que els estudiants tenen sentiments positius quan l'èxit és obtingut per ells a través de l'esforç i la capacitat. Tot i això, aquests autors manifesten que, quan es veuen obligats a elegir entre l'esforç i la capacitat elegeixen la capacitat perquè creuen que és millor ser capaç que ser constant amb un cert esforç. Fins i tot hi ha qui prefereix atribuir el baix rendiment a la manca d'esforç que el bon rendiment a l'alt esforç.

#### 5.1.2.2. Diferències personals en l'autoconcepte i estils atribucionals

Encara que la majoria de subjectes pretenguin millorar i incrementar la seva autoestima, és indubtable que el concepte que aquell individu tingui de si mateix i de la seva competència acadèmica influirà en les seves creences. Els estudis de Marsh i altres col·laboradors indiquen que els individus que gaudeixen d'un alt autoconcepte tendeixen a externalitzar el fracàs i només en ocasions molt específiques reconeixen la falta d'esforç. Altres autors expliquen que aquest tipus d'estudiants aboleixen l'opció del fracàs, ja que creuen que són incapaços d'obtenir un mal resultat. Altres autors mostren que els éssers amb un alt autoconcepte i com ja hem anat explicant durant el treball, segons a l'atribució dels èxits tenen millors puntuacions el rendiment acadèmic. Aquest model de persones disposen d'autoconfiança i creen una orientació més positiva en referència a les feines d'aprenentatge. Els subjectes amb baixa autoestima presenten diferents atribucions. Aquests se centren amb les seves mancances, debilitats i males qualitats. Involuntàriament estan predisposats a disminuir el seu valor personal. Minimitzen la responsabilitat davant de l'èxit i la maximitzen davant del fracàs, fet que fa que tendixin a interioritzar-se el fracàs i reaccionin enfront d'aquest culpant-se.

## **5.2 Classificació de la capacitat i motivació de rendiment: teories de Dweck**

Les teories de la motivació de Dweck han estudiat la motivació dels estudiants des d'una altra perspectiva, a partir de la conducta d'assoliment. Els individus estan motivats per aconseguir metes diferents que defineixen als alumnes.

Aquests autors donen a conèixer les fites que estan orientades a l'assoliment, les quals poden dependre de diversos factors.

### **5.2.1. La teoria de Dweck: Metes d'aprenentatge i metes de rendiment**

Dweck distingeix dos models motivacionals: l'adaptatiu i el desadaptatiu. Els individus amb un model atribucional adaptatiu pretenen arribar a l'objectiu amb una finalitat d'aprenentatge, és a dir, procuren incrementar la seva competència adquirint i dominant noves habilitats i coneixements.

D'altra banda, els individus del segon model exposat anteriorment, el desadaptatiu, s'orienten a les fites de rendiment en què busquen la positivitat sobre la competència i evitar els resultats negatius. En primer lloc es busca desenvolupar les habilitats per tal de superar les fites de l'aprenentatge. Tanmateix, en el segon la preocupació dels subjectes és aparentar competents. El factor més important és la concepció de la intel·ligència del propi jo.

Dweck assenyala que gaudim de dues teories diferents d'intel·ligència: d'aprenentatge i de rendiment.

1. En les metes de rendiment les persones amb una intel·ligència com una propietat fixa i estable, com ja hem explicat anteriorment acostumen a pensar que posseeixen una quantitat fixa d'intel·ligència, la qual cosa demostra si són intel·ligents o no a partir de la qualitat del resultat obtingut. Es parla d'una intel·ligència fixa quan l'individu creu que no pot obtenir ni un sol fracàs en cas que els seus resultats habituals siguin èxits i quan no es dona aquesta situació no saben de quina manera afrontar-la. És a dir, els adolescents amb aquesta percepció sempre porten a cap fites amb les quals saben que l'obtenció de l'èxit és molt més probable que la del fracàs; aquestes són les anomenades metes d'alta capacitat. En el cas oposat, hi trobem les de baixa confiança en les mateixes capacitats. En aquest cas els resultats habituals són poc qualitatius (fracassos), fet que provoca que en determinades circumstàncies, quan els estudiants arriben a la meta amb un èxit, aquest l'atribueixen a factors externs a causa de l'escassa confiança.
2. Els estudiants que s'identifiquen amb la segona teoria esmentada consideren que la intel·ligència es descompon en diverses parts, i que consisteix en una sèrie d'habilitats i coneixements que poden augmentar mitjançant l'aprenentatge. Les fites d'aquest tipus de subjectes se centren a millorar les seves habilitats i fer-se

competents. Per tant, no busquen aparentar quelcom, sinó que mostren la seva persona i intenten millorar-la per satisfer al seu propi jo.

Els individus amb metes d'aprenentatge se centren a obtenir un millor resultat que l'adquirit en situacions anteriors a partir de l'esforç, i tot i trobar-se davant d'obstacles mostren una gran persistència. Admeten reptes per aconseguir arribar a la meta, així doncs és possible que es mostri un increment en les seves capacitats. En moments d'obtenció d'un resultat fracassat no senten una decepció del seu propi jo ni tampoc l'interpreten com una falta de capacitat; segueixen amb una actitud molt positiva buscant estratègies més eficaces per millorar les tasques dutes a terme.

En general, segons el que mostra la investigació de Dweck els adolescents amb metes de rendiment atribueixen els seus fracassos a la falta de capacitat; d'altra banda tenen una gran dificultat en superar obstacles, ja que tenen dubtes sobre la seva capacitat. L'aprenentatge disminueix quan existeix una gran preocupació pels resultats. Doncs, es dedueix que en els centres escolars s'han de fomentar les fites per a l'aprenentatge.<sup>21</sup>

## 6. Autoestima

---

L'autoestima és una part del component del jo, així com la segona fase d'un procés que comença amb l'auto conceptualització. És a dir, primer es forma el concepte del propi jo i posteriorment se li dóna un valor, el qual pot ser de diferents graus: alt, mitjà i baix. Consisteix a valorar-se, apreciar-se i acceptar-se, confiar amb un mateix per poder obtenir qualsevol meta proposada amb un resultat qualitatiu.

L'autoestima d'un infant es forma amb l'ajuda dels pares, dels professors i dels amics, per tant si la valoració d'aquests cap al nen és negativa, és evident que la seva percepció no serà positiva. Alguns autors donen suport al fet de proporcionar un alt augment de capacitats en aquesta època, fet que implicaria l'augment de l'autoestima en les edats següents.

---

<sup>21</sup>GONZÁLEZ TORRES, María del Carmen. "El autoconcepto y la motivación académica". A: *Autoconcepto y rendimiento escolar*. Pamplona: Eunsa, 1994, 2ª ed.

En l'adolescència, en canvi, disminueix la importància de la valoració dels pares i el professorat. No obstant això, incrementa la importància de l'opinió dels adolescents que l'envolten. En aquesta etapa hi ha un augment d'autonomia, els joves rebutgen el fet de dependre dels pares en tot moment, tanmateix aquests segueixen sent molt significatius en aquesta etapa de la vida. És cert que als voltants dels dotze anys els adolescents es poden arribar a desvalorar pel traspàs d'una nova escola on cursen secundària, atès quelcom mostren manques en l'autoestima. Aquest problema sol estar present en grups marginats, però gràcies a les actituds dels professors i els seus mètodes utilitzats aquest problema es pot abolir o suavitzar, ja que el professorat té una gran influència sobre com se senten els nens pel que fa a la seva persona.

Respecte als adults la valoració ja només depèn d'ells mateixos i l'opinió de la resta d'individus en forma una part diminuta.<sup>22</sup>

L'autoestima és l'autoavaluació de si mateix, el que som i el que podem arribar a ser. Si l'individu aconsegueix ser allò que es proposa, la seva autoestima serà òptima. No obstant això, en cas contrari, serà inferior.

Com més diferència hi ha entre el que hem aconseguit i les metes proposades, més influència tindrà el resultat en l'autoestima. Com assenyala un autor solament existeix una persona capaç de saber si el que fa és correcte i aquesta persona és el seu propi jo.

Tenir una bona autoestima manifesta les necessitats de tot ésser humà; sentir-se valuós, útil i acceptat, disposar de confiança en les habilitats i valorar-se de manera real i objectiva. L'autoestima fa referència al coneixement que tenen de si els individus.

Fent referència als nivells d'autoestima nomenats anteriorment, cal saber que els diferents graus vénen donats per una sèrie de característiques que tota persona disposa, aquestes són: reaccions, sensacions, conductes, etc. Entre aquestes destaca la personalitat del subjecte.

Quan el nivell d'autoestima de l'individu és alt: té confiança, estima i valor com a persona, disposa d'estabilitat emocional, basa la seva estima amb els seus èxits interns i aquests li serveixen d'incentiu, gaudeix de les feines que realitza deixant a part l'obtenció d'un èxit o un fracàs, a l'hora de realitzar quelcom no es deixa influenciar per l'opinió de la resta sinó pel seu propi nivell d'expectatives, etc.

---

<sup>22</sup>RAQUEL BUZNEGO. "Psicología y Sociedad". Dins de:  
<http://www.revistafusion.com/1999/julio/psico70.htm> (Consultat: 27/11/2016)



S'ha demostrat que les persones amb un nivell d'autoestima mitjà són bastant semblants amb les d'alta autoestima en molts aspectes. Accepten les crítiques però depenen de l'acceptació social, la qual cosa fa que siguin més insegurs i per tant es refrenin quan han de passar a l'acció.

Quan el nivell d'autoestima és baix el subjecte no se sent satisfet ni content amb ell mateix, els seus sentiments són de culpa. La sensació és de desprotegit, pot donar lloc a l'ansietat i l'angoixa.

Acosta assenyalava les dues idees essencials de l'autoestima: “El fet de sentir-nos estimats pel que som” i “el saber que som útils i capaços per enfrontar-nos a la vida”.<sup>23</sup>

## **7. Introducció de la pràctica**

---

En aquest apartat del treball es troben representats una sèrie de gràfics que fan referència a la part pràctica realitzada a través d'una adaptació de l'enquesta de M. Antonia i Ángel Vázquez Alonso. Els gràfics que componen la part pràctica són de dues tipologies diferents. L'enquesta ha estat contestada per tots els alumnes que actualment estan cursant 2n de Batxillerat de l'institut La Serra de Mollerussa, tot i que cal tenir constància de que va ser realitzada un any abans.

### **7.1. Objectius i metodologia**

Els objectius principals han estat el fet d'analitzar quins factors emocionals tenen un efecte més rellevant en la motivació en els dos àmbits, científic-tecnològic i social-humanístic i conèixer les semblances i/o diferències dels ítems tractats en l'enquesta amb una divisió de nois i noies.

La metodologia emprada per la realització de la pràctica ha estat a través d'un qüestionari que tracta de la motivació d'aprenentatge (annex 4). Aquest està compost per una sèrie de preguntes que han estat organitzades per diferents grups segons la relació de la temàtica de la pregunta. Les preguntes 9, 8, 12, 10, 16 i 18 formen part del grup d'interès,

---

<sup>23</sup>RODRÍGUEZ ESCÁMEZ, Adhàmina del Carmen. (1996) “Autoestima y autoconcepte”. A: *Autoestima y motivación de logro de los escolares*. Dins de: *Fondos Digitalizados, Universidad de Sevilla*. <http://fondosdigitales.us.es/tesis/tesis/516/autoestima-y-motivacion-de-logro-de-los-escolares/> (Consultat: 17/08/2016)

les preguntes 7, 5, 6 i 17 s'inclouen en el grup de les expectatives d'obtenir un resultat, l'esforç esta format per les qüestions 4, 13, 14 i 15, i finalment el darrer grup és el de les influències del exàmens què conté les preguntes 1, 2, 3 i 11 formen part el grup. Amb la descripció gràfica n'obtindrem una anàlisi qualitativa.

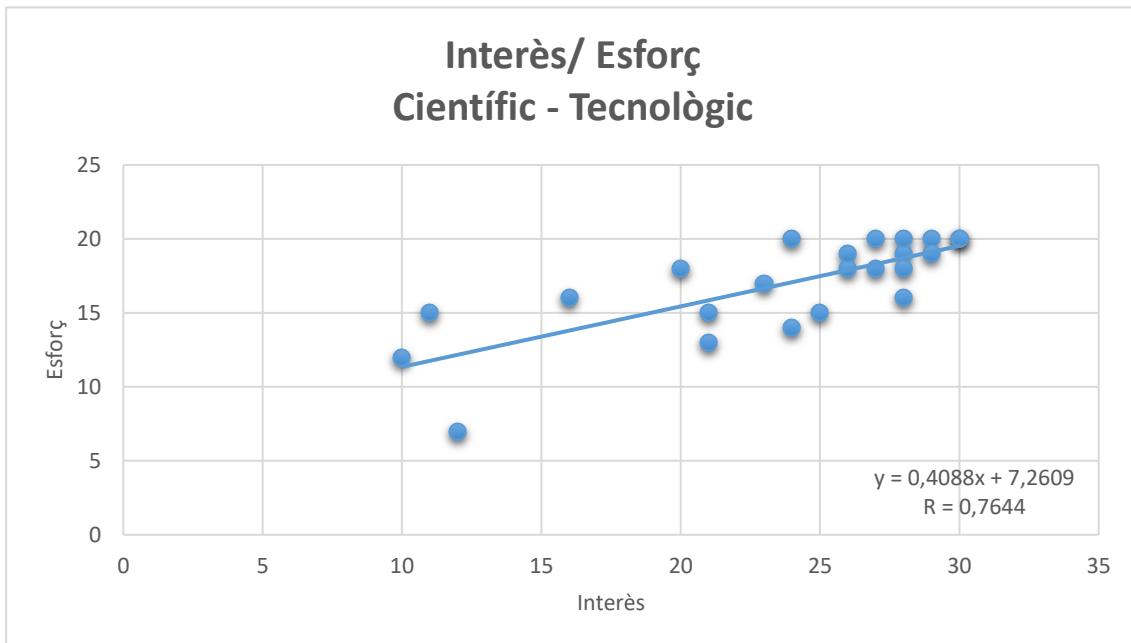
## **8. Correlacions de paràmetres tractats**

---

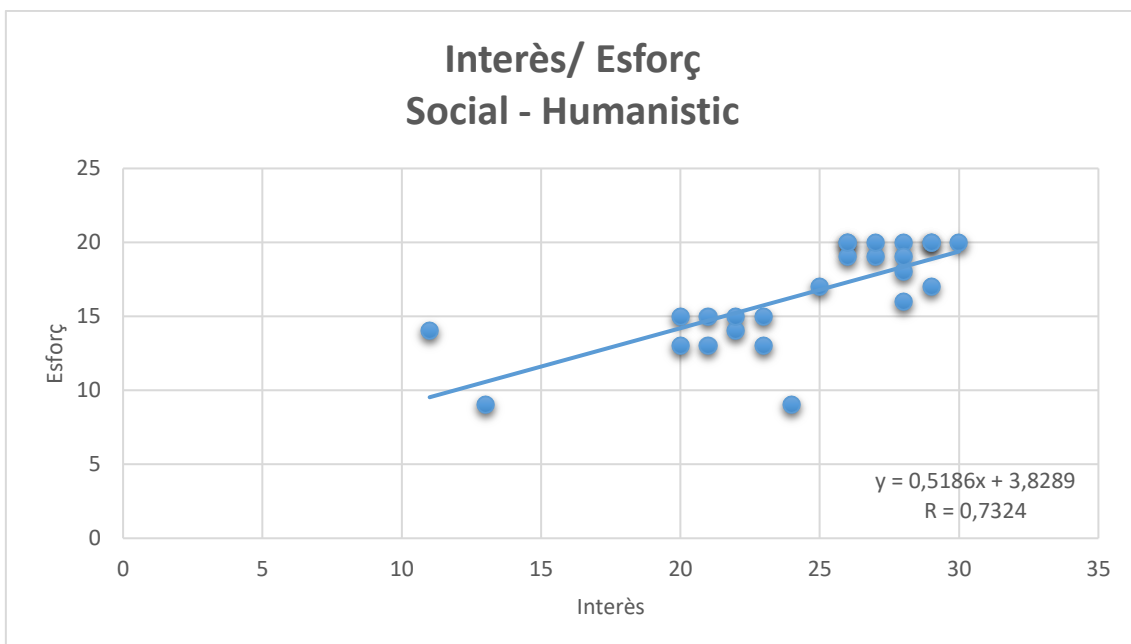
Els gràfics següents estan dividits en els dos àmbits dels quals disposem a l'institut La Serra on s'ha realitzat l'enquesta a nois i noies que fa un any van començar Batxillerat, aquests són: el científic-tecnològic i el social-humanístic. El motiu pel qual s'estableixen aquests dos grups és per poder observar els contrastos que ens proporcionaran les diferents classes.

Cal tenir coneixença de la manera com s'avaluaran els següents gràfics de correlació. Els punts senyalitzats amb un color blau cel representen totes les dades obtingudes dels alumnes a partir de les enquestes. Aquests si formen un núvol, és a dir, que els punts del gràfic es troben força dispersos significarà que la correlació és molt poc significativa. D'altra banda quan els valors es troben prop de la línia adopten la forma d'òvul cosa que proporciona una correlació alta en aquest últim cas.

És necessari tenir en compte el màxim al qual pot arribar cada ítem analitzat. La xifra màxima i mínima de les expectatives, l'esforç i la influència de les notes és de 0-20, la de l'interès és de 0-30. Cada un dels ítems amb els quals s'estableixen correlacions estan creats per la suma dels mots que formen part de cada un d'ells.

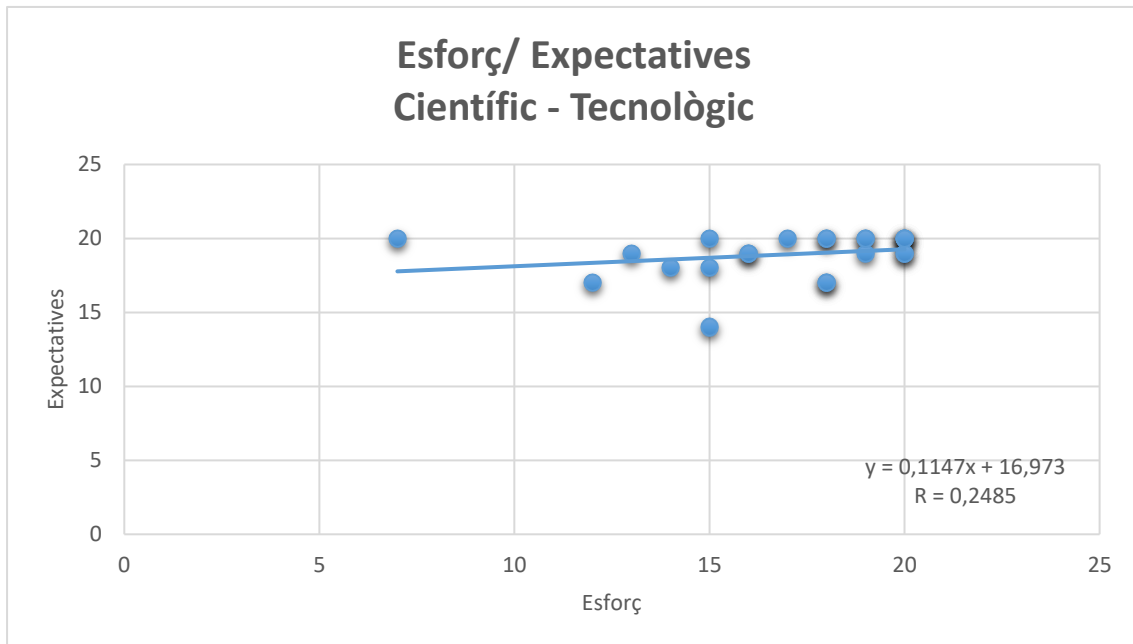
Interès i esforç

Gràfic 1. Relació entre l'interès i l'esforç l'àmbit científic-tecnològic.

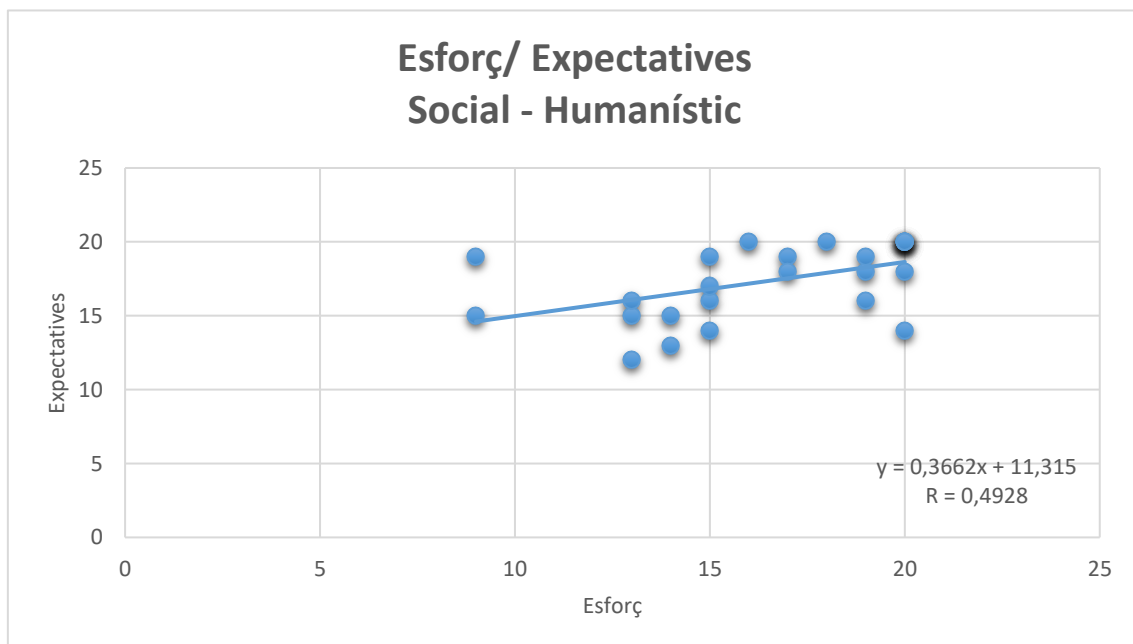


Gràfic 2. Relació entre l'interès i l'esforç en l'àmbit social-humanístic.

Aquests dos gràfics mostren una semblança considerable. No obstant això, en la primera gràfica es pot observar que els valors dels punts són més desiguals i dispersos que en la segona. Tot i així, en aquesta última, els valors distorsionats tenen una major influència. A causa dels resultats obtinguts dels alumnes es mostra que: a més interès més esforç, aquesta correlació sobresurt en l'àmbit científic-tecnològic tot i que amb una mínima diferència.

Esforç i expectatives

Gràfic 3. Relació entre l'esforç i les expectatives d'obtenir un resultat en l'àmbit científic-tecnològic.

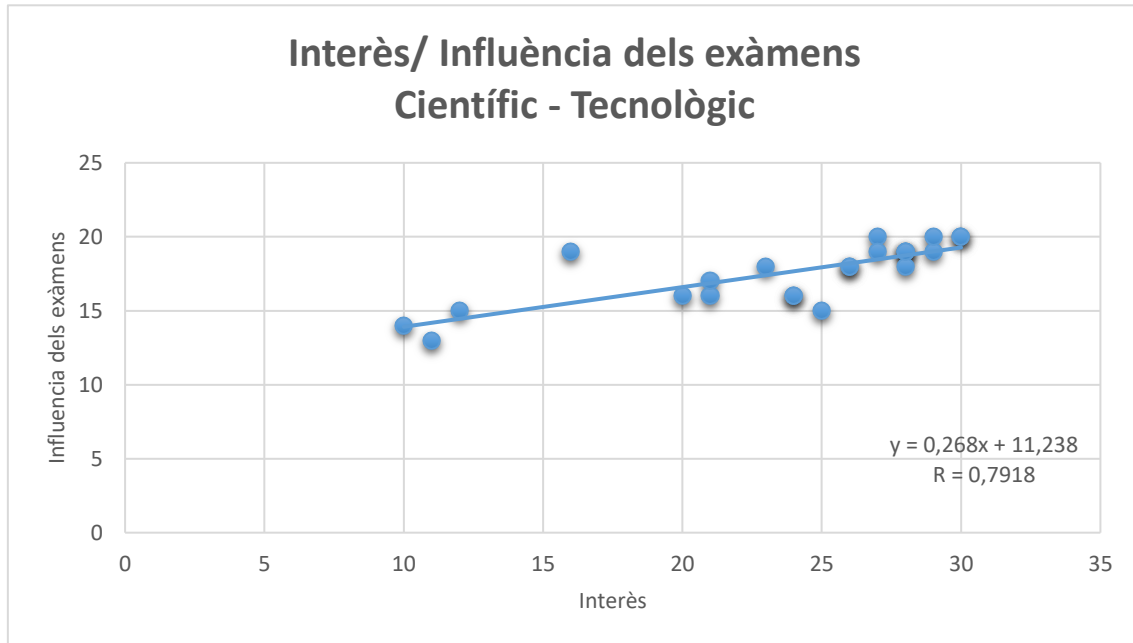


Gràfic 4. Relació entre l'esforç i les expectatives d'obtenir un resultat de l'àmbit social-humanístic.

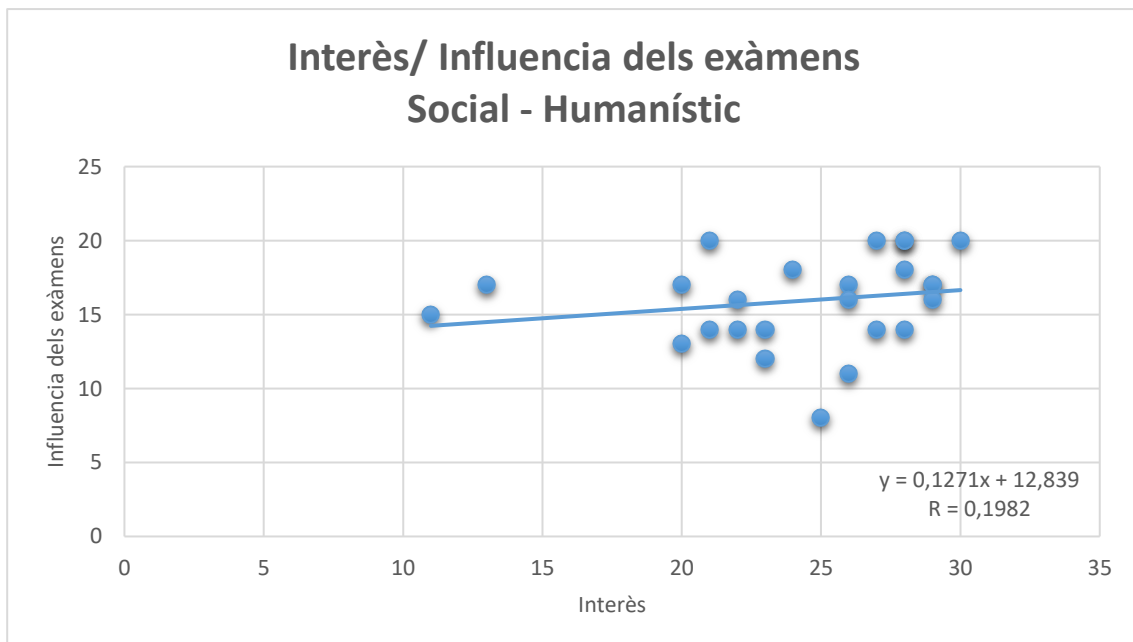
Aquests dos gràfics representats anteriorment, als quals fa referència aquest paràgraf proporcionen moltes diferències. La diferència de correlació no és excessivament remarcada en ambdós gràfics tot i que la representació gràfica és molt variada. En el primer, el fet de tenir els punts molt propers a la línia causa que aquests que estiguin

situats a una certa distància amb la línia tinguin molta més influència del que pertocaria en el gràfic. Per altra banda, la correlació del segon gràfic és justificada només mirant-lo atès que s'observa un petit núvol de punts i aquest predomina per sobre de l'òvul.

### Interès i influència dels exàmens



Gràfic 5. Relació entre l'interès i la influència dels exàmens en l'àmbit científic-tecnològic.

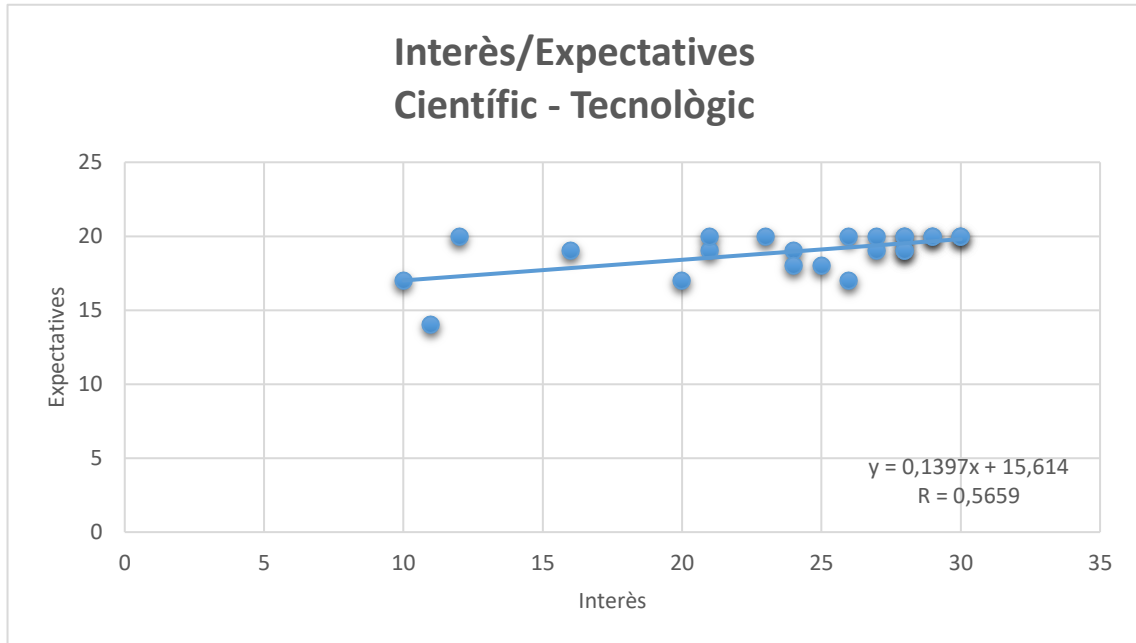


Gràfic 6. Relació entre l'interès i la influència dels exàmens en l'àmbit social-humanístic.

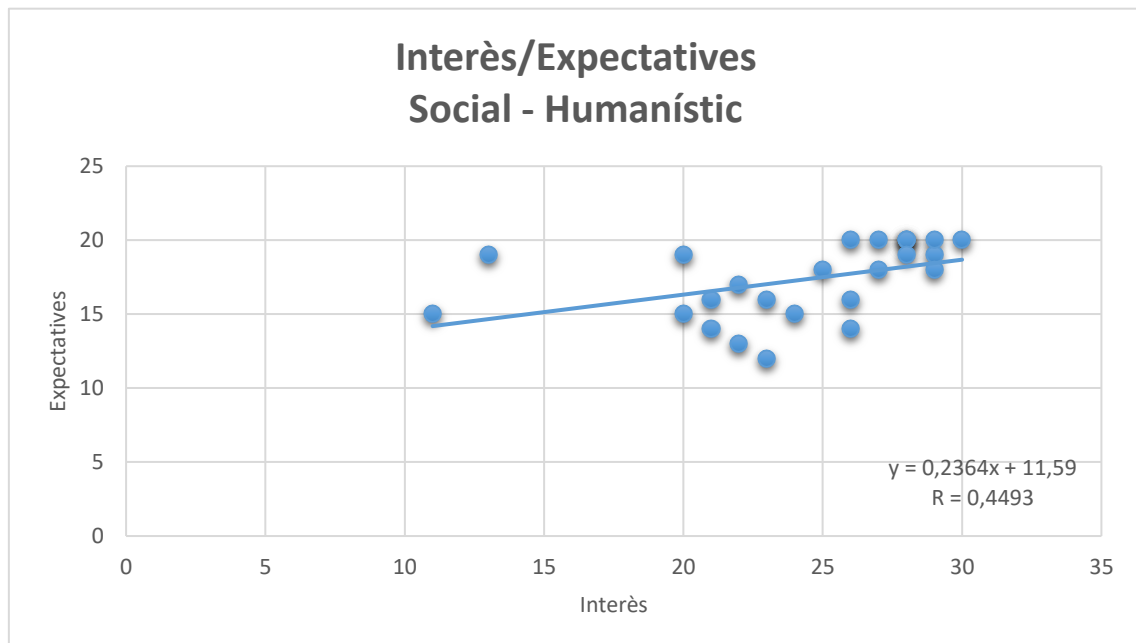
Aquests dos són completament oposats. Això es pot veure a simple vista, en el primer gràfic els punts estan molt prop de la línia, es podria dir que representen una forma

ovalada. Tanmateix, en el següent, s'observa un núvol de punts la qual cosa significa que la correlació és gairebé nul·la .

Interès i expectatives



Gràfic 7. Relació entre l'interès i les expectatives d'obtenir un resultat en l'àmbit científic-tecnològic.

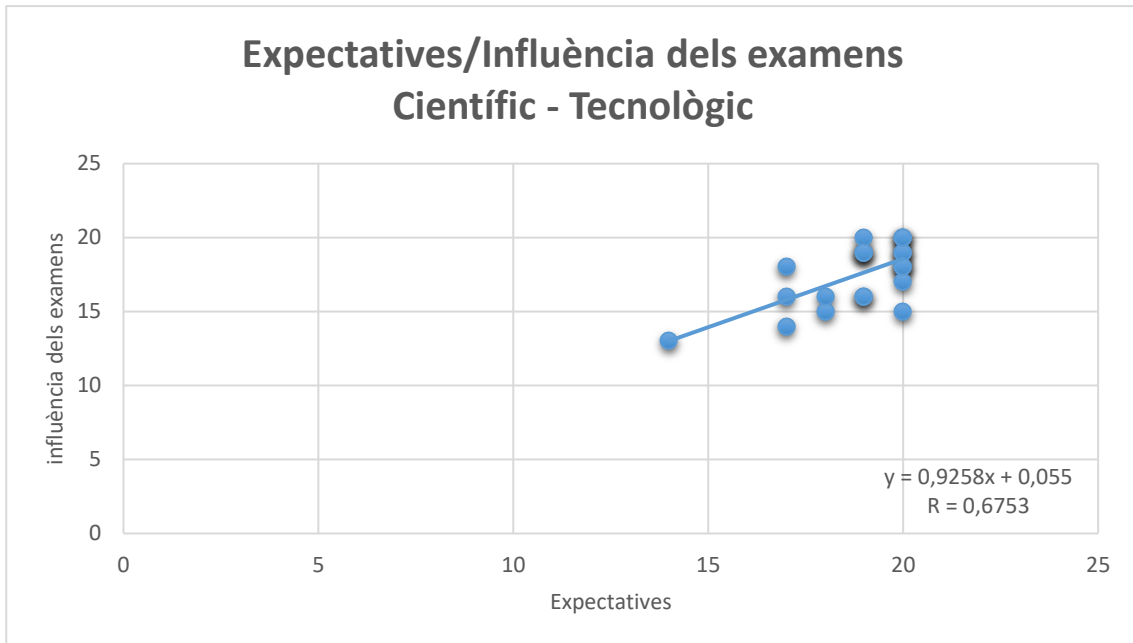


Gràfic 8. Relació entre l'interès i les expectatives d'obtenir un resultat en l'àmbit social-humanístic.

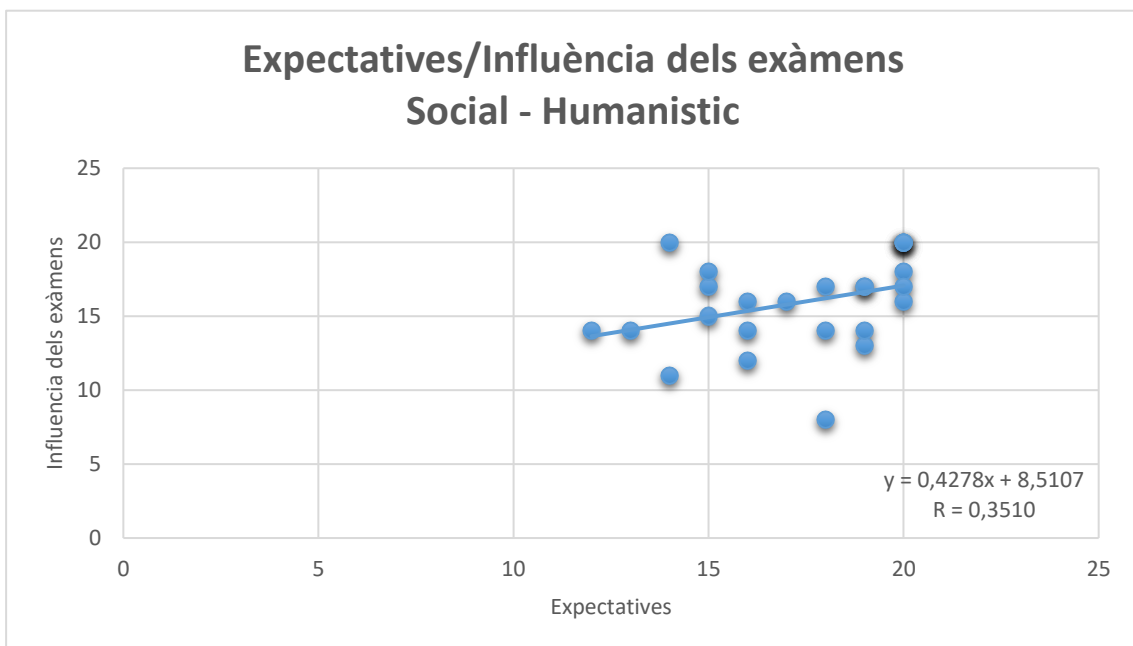
Els següents gràfics ens mostren una correlació força semblant, ja que la seva diferència és del 0,12. Com podem veure en el gràfic que representa l'àmbit social-humanístic els

punts més influents són els que trobem situats per sota la línia de tendència. Això no obstant, en el que es representa la classe del científic-tecnològic, a grans trets, els punts estan localitzats gairebé arran de la línia.

Expectatives d'obtenir un resultat i influència dels exàmens



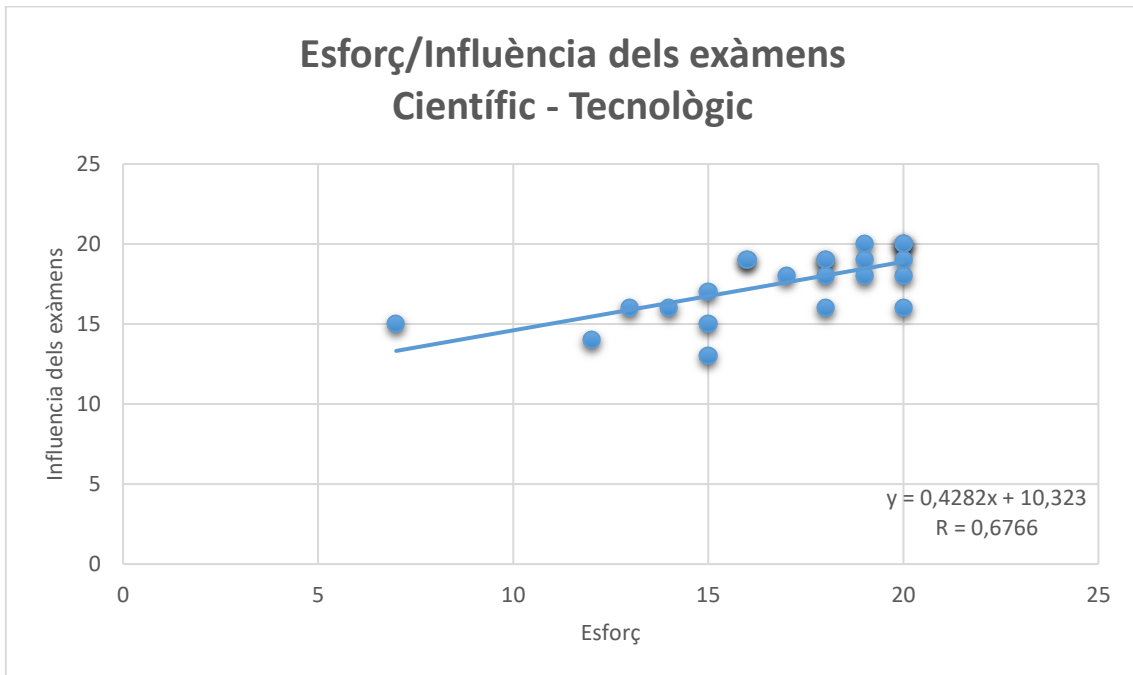
Gràfic 9. Relació entre les expectatives d'obtenir un resultat i la influència dels exàmens en l'àmbit científic-tecnològic.



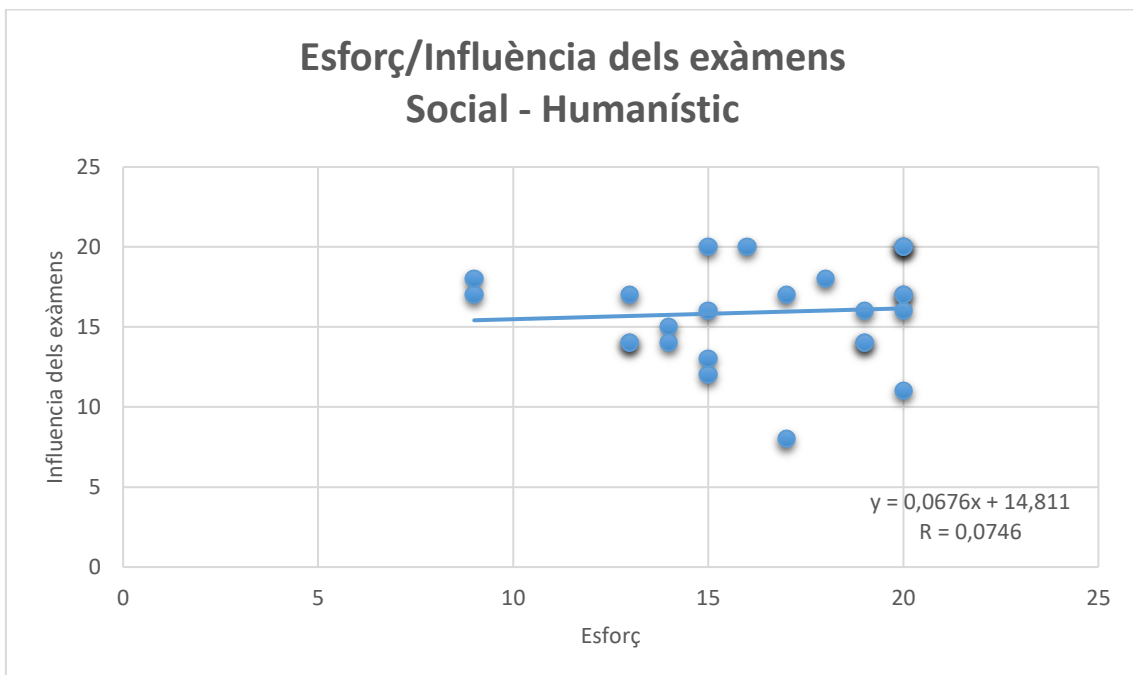
Gràfic 10. Relació entre les expectatives d'obtenir un resultat i la influència dels exàmens en l'àmbit social-humanístic.

El que s'observa és una notable correlació de dades en el primer gràfic, encara que aquesta a primer cop d'ull no demostrï el que les xifres expressen. En aquest els punts que provoquen la influència positiva són els tres punts que es troben sobre la recta; dos als extrems i un al centre. A diferència de l'altre, els punts estan molt dispersos, per tant la correlació és bastant inferior. Mostra un gran núvol als voltants de la línia de tendència.

Esforç i influència dels exàmens



Gràfic 11. Relació entre l'esforç i la influència dels exàmens en l'àmbit científic-tecnològic.

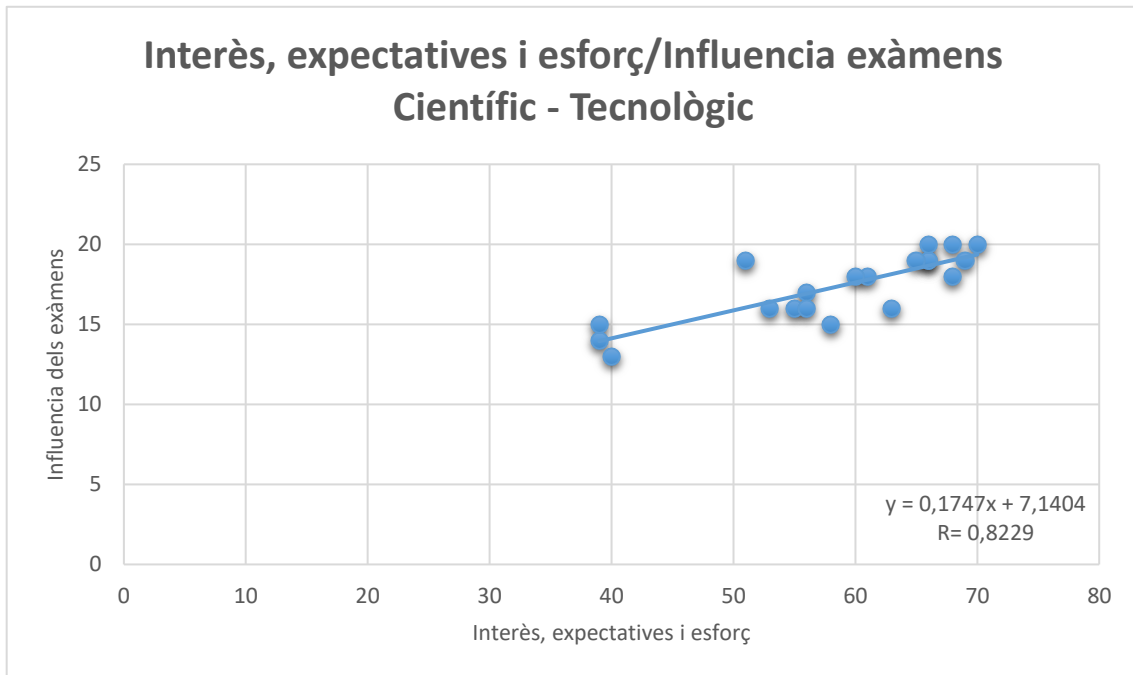


Gràfic 12. Relació entre l'esforç i la influència dels exàmens en l'àmbit social-humanístic.

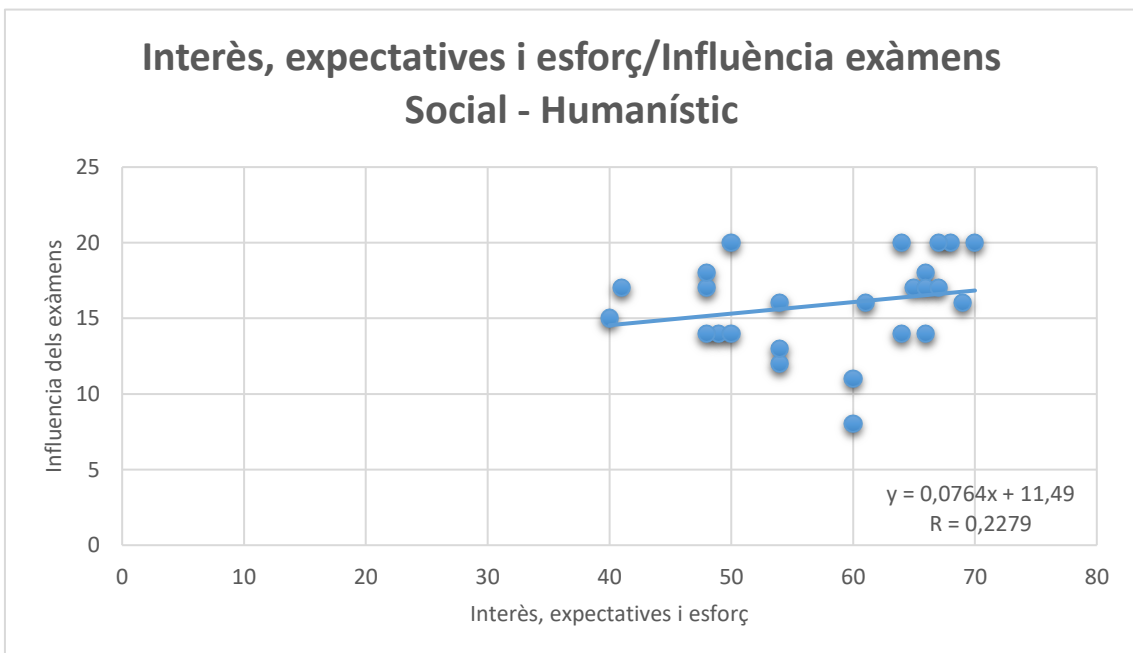


En aquestes dues representacions gràfiques mostren una disparitat important tant en els números de la R com en el dibuix. S'observa una rellevant correlació en el primer gràfic pel fet que la seva representació envers la línia, disposa d'una forma d'òvul. Tanmateix, en aquest últim la correlació és menor a causa de l'immens núvol de punts.

Interès, expectatives i esforç correlacionat amb la influència dels exàmens



Gràfic 13. Relació de l'interès, les expectatives i l'esforç entre la influència dels exàmens en l'àmbit científic-tecnològic.



Gràfic 14. Relació de l'interès, les expectatives i l'esforç entre la influència dels exàmens en l'àmbit social-humanístic.

Aquests gràfics són diferents respecte als anteriors, els diferencia la correlació amb quatre variables. Aquests són l'interès, les expectatives d'obtenir un resultat i l'esforç que estableixen correlació amb la influència dels exàmens. Aquests dos gràfics són totalment oposats, el de l'àmbit científic-tecnològic disposa de la correlació més notable d'aquest estudi gràcies a la seva proximitat de la línia de tendència. En canvi, en l'altre àmbit la correlació és d'un 0,2, força baixa. La poca rellevància dels valors obtinguts en aquest últim gràfic és causat al núvol de punts que s'observa a simple vista.

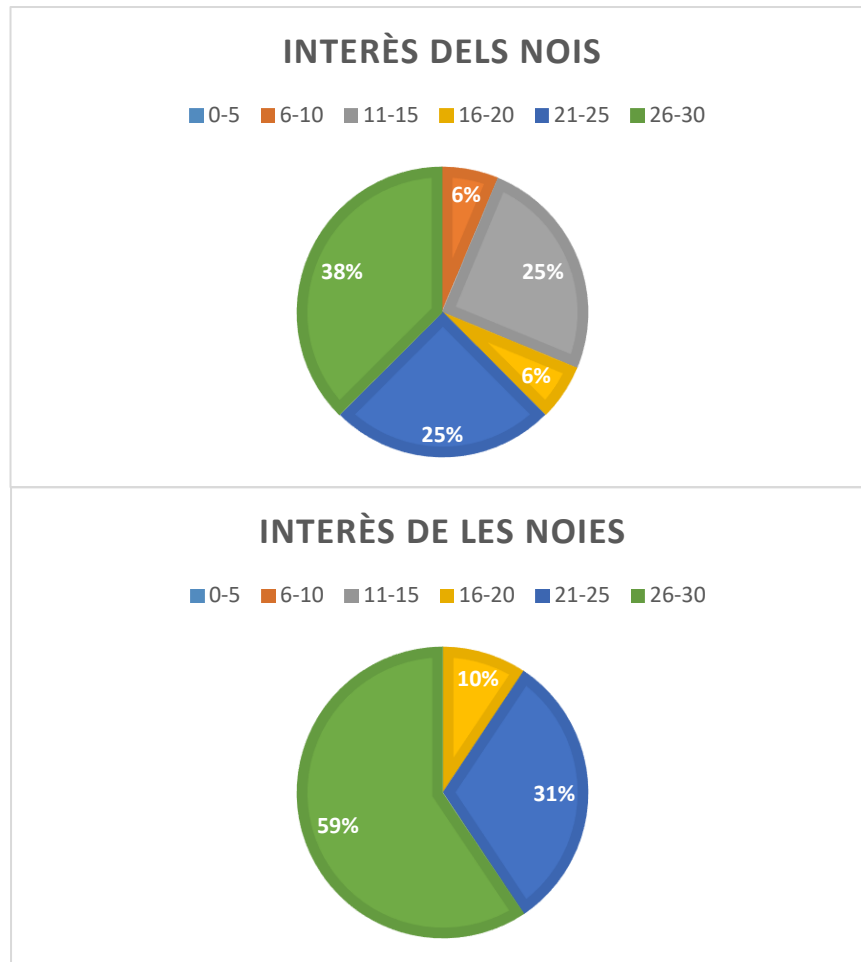
## **9. Representació gràfica de xifres atribuïdes pels alumnes**

---

Els següents diagrames de sectors representats mostren diversos percentatges, els quals són obtinguts per les respostes de l'enquesta passada als alumnes que actualment estan cursant 2n de Batxillerat. Es pot observar en els gràfics que aquests estan separats per nois i per noies per poder observar si en els següents ítems tractats es mostren diferències o semblances.

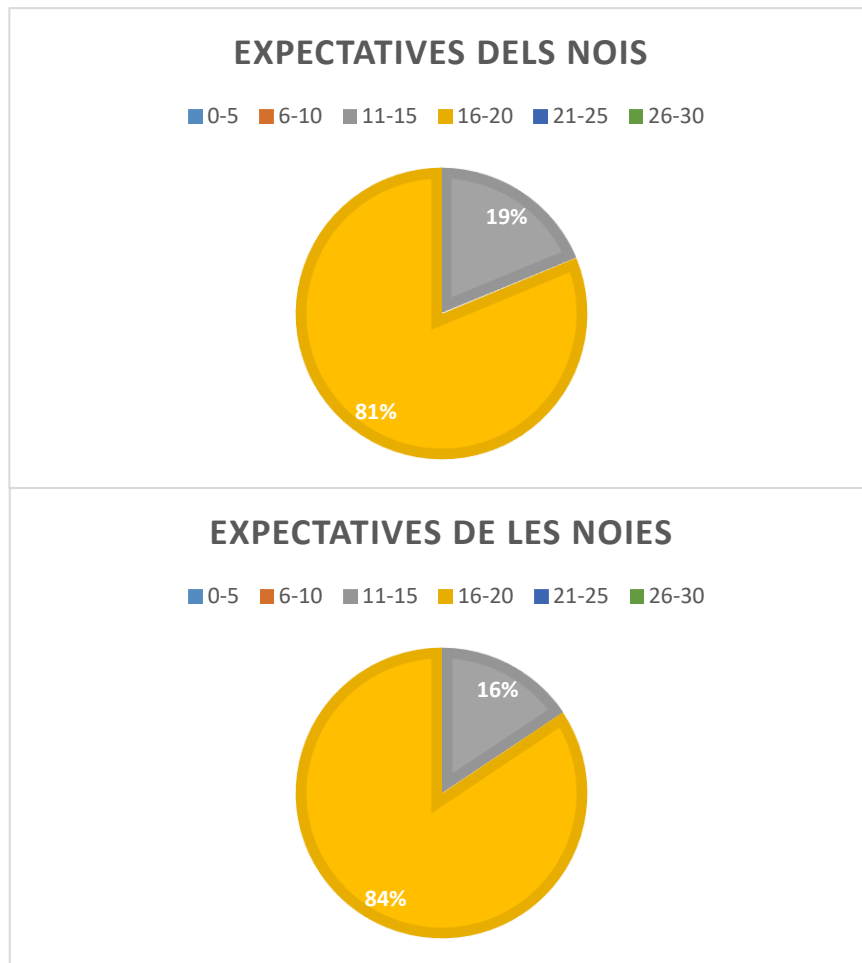
Cal tenir en compte que els valors estan agrupats en 6 grups: 0-5, 6-10, 11-15, 16-20, 21-25 i 26-30. És necessari tenir en compte el valor que se'ls adjudica a cada un dels intervals assenyalats. Un baix percentatge comprendria del número 0 al 10, un tant per cent mitjà-baix seria de l'11 al 15 i el mitjà-alt del 16 al 20, el darrer és compost des del valor 21 fins al 30.

El percentatge ha sortit de la suma dels subapartats dels quals disposa cada un dels mots representats.

L'interès

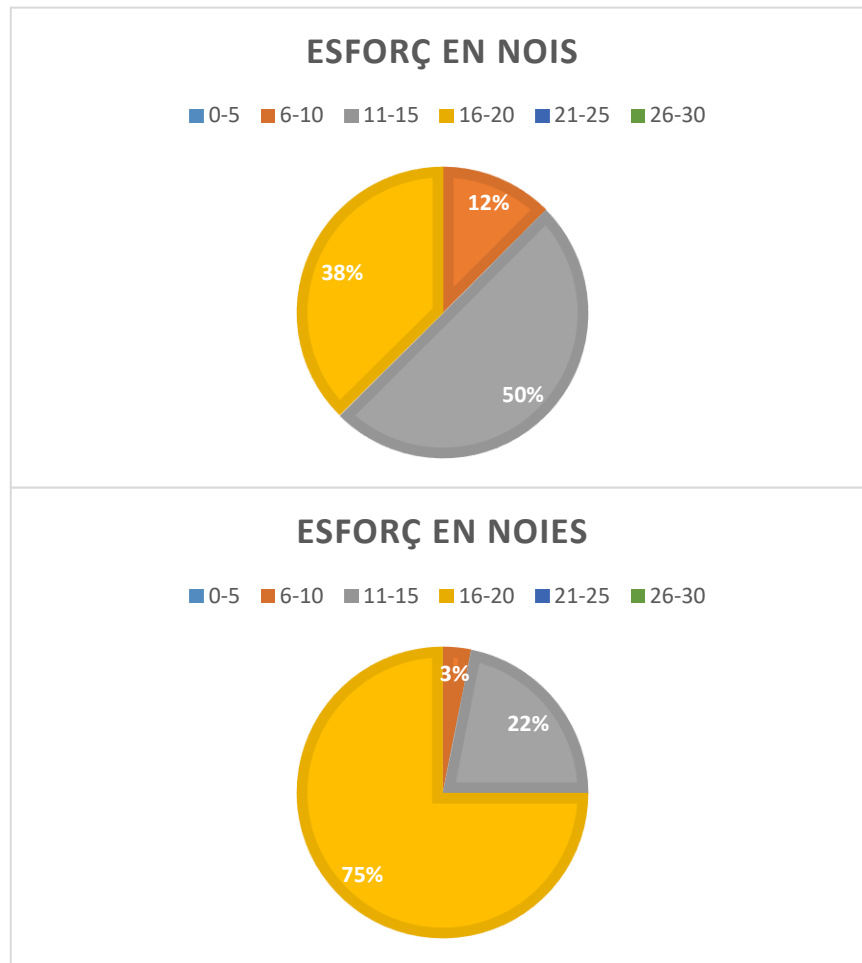
Gràfic 15. Interès dels nois i de les noies.

En el cas representat les diferències són evidents, les noies disposen d'un interès força més alt que els nois. Especificant, un 6% dels nois té un interès que oscil·la entre el sis i el deu mentre que en les noies aquest tant per cent és nul. El mateix passa amb els valors de l'onze al quinze encara que en aquest fragment del diagrama de sectors dels nois percentatge és de vint-i-cinc. Cal donar importància a la part verda dels sectors, ja que en aquesta se situen els valors més alts. En les noies és d'un 59% a diferència dels nois, atès que el tenen d'un 38%.

Expectatives d'obtenir un resultat

Gràfic 16. Expectatives d'obtenir un resultat dels nois i de les noies.

La relació entre aquests dos diagrames és màxima, tant els nois com les noies gaudeixen d'unes altes expectatives de futur la qual cosa té un significat molt positiu i també influent amb l'autoestima. Ja que representa una manera de veure's capaç a un mateix de qualsevol objectiu proposat.

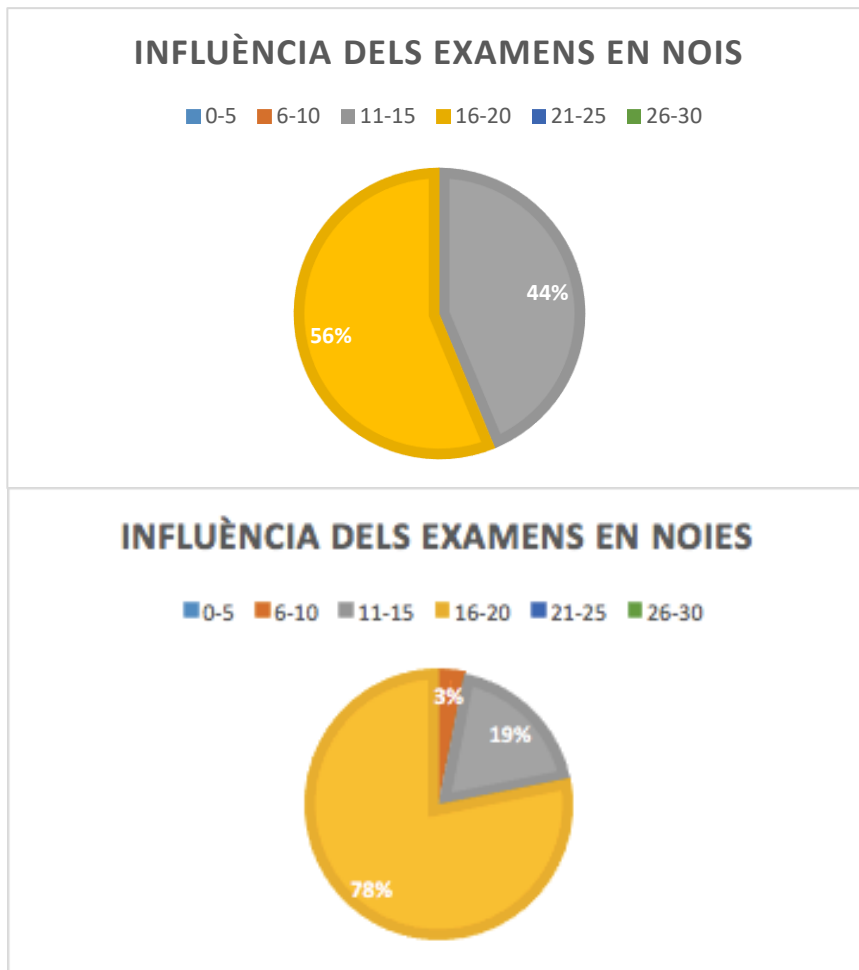
Esforç

Gràfic 17. Esforç en nois i en noies.

A grans trets, en les representacions exposades podem adonar-nos compte que l'esforç és un aspecte poc utilitzat en relació amb el que ens podria arribar a proporcionar. La seva localització s'alterna en els nivells mitjans generalment.

És necessari fer referència a què un 75% de les noies situen el seu esforç entre els valors intermedis alts (16-20), d'altra banda en els nois percentatge més elevat se situa en els valors mitjans baixos (11-15) amb un 50%. No obstant això, és important saber que la segona xifra més alta es troba entre el 16 i 20, corresponent a un 38% dels nois.

En els dos diagrames les xifres menys significatives són les que oscil·len entre 6 i 10.

Influència dels exàmens

Gràfic 18. Influència dels exàmens dels nois i de les noies.

La influència dels exàmens segons els alumnes afecta notablement en l'interior de l'individu. És cert que aquest aspecte és molt influent en l'àmbit acadèmic perquè a causa del resultat obtingut (èxit o fracàs) s'obté motivació o una davallada d'aquesta, la qual cosa influirà en l'autoestima significativament, atès que l'obtenció d'excessius fracassos possiblement reduirà l'autoestima al llarg del temps, tot i ser alumnes amb metes d'aprenentatge.

Un 78% de les noies posseeixen uns valors que les situen en el grup del 16 al 20 mentre que en els nois aquestes mateixes xifres oscil·lants són d'un 56%. La zona colorada en gris és un 44% en els nois i un 19% en les noies. Finalment s'observa una petita franja d'un 3%, representant els valors d'entre el 6 al 10.

## 10. Conclusions

---

Com a ressenya del treball cal tenir coneixença de què la motivació ve donada per un impuls que és el que provoca una reacció en el propi jo a l'hora de realitzar quelcom per obtenir un resultat més o menys qualitatiu.

Fent referència a unes paraules redactades anteriorment és necessari tenir en compte el grau de dificultat que proporciona a la mateixa persona l'objectiu proposat, possiblement la motivació d'aquest serà completament diferent del d'una meta senzilla segons la creença del subjecte. Davant un resultat d'èxit l'autoestima d'aquest incrementarà. En cas contrari, l'individu no sentiria tant fracàs, ja que ho atribuirà a la gran dificultat del repte. Amb aquest darrer exemple vull esmentar una part apassionant del treball on ens descriu dos tipus d'estudiants, els que sostenen fites d'aprenentatge, la qual cosa significa que pretenen engrandir els seus coneixements a través de la correcció d'errors i/o del fracàs comés en ocasions del passat. La seva única preocupació és millorar, motiu que permetrà aprendre. En el costat oposat, l'alumne disposa d'una fita de rendiment que pot ser alta o baixa. Generalment aquest sistema fixa una quantitat d'intel·ligència determinada, segons les creences de l'individu invariable. Aquests tipus adolescents en cas d'un baix resultat (fracàs) se saturen i són incapaços d'afrontar-lo, raó que fa que aquests constantment realitzin fites poc complexes. Els subjectes amb una mentalitat contrària a la mencionada prèviament quan aconseguixen l'èxit l'atribueixen a factors externs.

És necessari que l'ensenyament fomenti la teoria d'aprenentatge, ja que gran part dels estudiants es senten familiaritzats amb la teoria de rendiment.

En el treball també es localitzen dues motivacions heterogènies, les quals poden ser positives o negatives. La motivació intrínseca que provoca una atribució, com diu la paraula, interna en l'individu; com poden ser l'habilitat i l'esforç. La motivació extrínseca, en cas oposat, atribueix tots els seus resultats (merescuts o no) a factors externs com poden ser la sort i la dificultat de l'examen. Els experts aconsellen disposar d'una motivació intrínseca, motiu que enriqueix la motivació del propi jo i enfoca la vida des d'un punt de vista més realista.

Finalment la última part teòrica que conforma el projecte és l'autoestima, la capacitat que té una persona de saber identificar el propi jo i d'autovalorar-se. És proporcionada en gran part pels pares des d'un infant fins a un adolescent, tot i que hi tenen influència els professors i els companys.

La base de la part pràctica del treball de recerca que he dut a terme són unes enquestes realitzades a l'institut La Serra pels alumnes que actualment estan cursant 2n de Batxillerat.

Conseqüentment s'han realitzat una sèrie de gràfics, els primers dels quals representen correlacions d'ítems concrets. Les gràfiques es divideixen en els diferents àmbits, científic-tecnològic o bé social-humanístic. El resultat obtingut en cada una de les gràfiques és positiu, és a dir, s'ha obtingut una correlació més o menys significant. Podem destacar dues de les gràfiques totals exposades; la que proporciona més correlació es troba en l'àmbit científic-tecnològic, formada pels quatre ítems tractats. L'esforç, l'interès i les expectatives d'obtenir un resultat disposen de gairebé una màxima correlació amb la influència dels exàmens. En cas oposat la gràfica que ressalta és de l'àmbit contrari, social-humanístic, on hi ha una correlació de l'esforç amb la influència dels exàmens.

L'altre tipus de gràfic és circular, divideix els nois i les noies en dos grups per tal d'establir diferències o semblances. Els resultats són variats.

És necessari tenir en compte que les estadístiques estan realitzades amb un limitat espai mostral, el que ha permès el període de redacció del treball, i que per tant, les conclusions s'adapten a la informació disponible. Una enquesta amb més mitjans i més espai mostral permetria verificar les conclusions aquí descrites.

Aconseguir motivar l'alumnat en la seva realització personal és una tasca que permetria reduir el fracàs escolar i reconduir-lo cap a una formació constructiva i enriquidora. Aquesta és se'ns dubte una de les assignatures pendents del sistema educatiu, una inversió per a un futur millor.

## **11. Bibliografia**

---

ALFONSO TAPIA, Jesus. *Atribucion de la causalidad y motivación de logro*. Universidad autónoma de Madrid.

BUENO ÁLVAREZ, José Antonio. *La motivación en los alumnos de bajo rendimiento académico: desarrollo y programas de intervención*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. 1993

GONZÁLEZ TORRES, María del Carmen. "El autoconcepto y la motivación académica". A: *Autoconcepto y rendimiento escolar*. Pamplona: Eunsa, 1994, 2ª ed.



PÉREZ PUENTE, Eva María. *Las Webquests como elemento de motivación para los alumnos de Educación Secundaria Obligatoria en la clase de lengua extranjera (Inglés)*. Barcelona: Universitat de Barcelona. 2006

## 12. Webgrafia

---

Aiteco. *Teoría X i Y de McGregor*. Dins de: <http://www.aiteco.com/teoria-x-y-teoria-y-de-mcgregor/> (Consultat: 16/09/2016)

Bligoo. *Las 8 teorías más importantes sobre la motivación (actualizado)*. Dins de: <http://manuelgross.bligoo.com/las-8-teorias-mas-importantes-sobre-la-motivacion-actualizado#.WFUNw2Us5E6> (Consultat: 18/08/2016)

DanielGrifol.es. *ClaytonAlderfer y su teoria ERG*. Dins de: <http://danielgrifol.es/clayton-alderfer-y-su-teoria-erg/> (Consultat: 16/09/2016)

FRANCISCO J. GARCÍA BACETE Y FERNANDO DOMÉNECH BETORET, "Revista electrònica motivación y emoción". Dins de: <http://reme.uji.es/articulos/pa0001/texto.html> (Consultat: 17/08/2016)

Gerencie.com. *Teoría X y teoría Y de Mcgregor*. Dins de: <http://www.gerencie.com/teoria-x-y-teoria-y-de-mcgregor.html> (Consultat: 16/09/2016)

Gestiopolis. *La jerarquía de necesidades de Maslow*. Dins de: [www.gestiopolis.com/jerarquia-necesidades-maslow/](http://www.gestiopolis.com/jerarquia-necesidades-maslow/) (Consultat: 23/08/2016)

Gestiopolis. *Teoría X y teoría Y de Douglas Mcgregor, sus fundamentos*. Dins de: <http://www.gestiopolis.com/teoria-x-y-teoria-y-de-douglas-mcgregor-sus-fundamentos/> (Consultat: 16/09/2016)

Infocif. *Cómo aplicar la Teoría de las Necesidades de McClelland a la organización*. Dins de: <http://noticias.infocif.es/noticia/como-aplicar-la-teoria-de-mcclelland-la-organizacion> (Consultat: 15/09/2016)

Motivación y cambios de actitud. *Teoría de la Equidad de Stacey Adams*. Dins de: <http://motivacionyactitudes.blogspot.com.es/2015/04/teoria-de-la-equidad-de-stacey-adams.html> (Consultat: 18/09/2016)

Negocios y emprendimiento. *Teoría de la fijación de metas según Edwin Locke*. Dins de: <http://www.negociosyemprendimiento.org/2015/09/teoria-fijacion-metas-edwin-locke.html> (Consultat: 17/09/2016)

Psicología global. *Teoría de las necesidades de McClelland*. Dins de: <http://www.psicologiaglobal.com/?p=317> (Consultat: 15/09/2016)

Psicología y mente. *Pirámide de Maslow. Las necesidades humanas*. Dins de: <https://psicologiaymente.net/psicologia/piramide-de-maslow#!> (Consultat: 23/08/2016)

RODRÍGUEZ ESCÁMEZ, Adhámína del Carmen. (1996) “Autoestima y motivación de logro de los escolares”. Dins de: *Fondos Digitalizados, Universidad de Sevilla*. <http://fondosdigitales.us.es/tesis/tesis/516/autoestima-y-motivacion-de-logro-de-los-escolares/> (Consultat: 17/08/2016)

Scribd. *Teoría de Fijación de metas de Locke*. Dins de: <https://es.scribd.com/doc/58572409/Teoria-de-Fijacion-de-metas-de-Locke> (Consultat: 17/09/2016)

Scribd. *La Teoría Tres Necesidades De McClelland*. Dins de: <https://es.scribd.com/doc/59976337/La-Teoria-Tres-Necesidades-de-McClelland> (Consultat: 15/09/2016)

Se Un Triunfador. *Teoría de las Expectativas*. Dins de: <http://seuntriunfador.com/teoria-expectativas-motivacion/> (Consultat: 16/09/2016)

Teorías de Motivación. *Teoría de jerarquía de necesidades de Maslow*. Dins de: <https://teoriasmotivacionales.wordpress.com/teorias-modernas-de-motivacion/teoria-de-jerarquia-de-necesidades-de-maslow/> (Consultat: 18/08/2016)

Teorías de Motivación. *Teoría de las Tres necesidades secundarias de McClelland*. Dins de: <https://teoriasmotivacionales.wordpress.com/teorias-modernas-de-motivacion/teoria-de-las-tres-necesidades-secundarias-de-mcclelland/> (Consultat: 15/09/2016)

## 13. Annexos

---

En aquest apartat s'adjunta informació complementària que pot ser necessària.

### **Annex 1: Xifres amb què s'han pogut realitzar els gràfics de correlacions**

#### 1.1. Interès – Esforç

Científic-Tecnològic		Social-Humanístic	
Interès	Esforç	Interès	Esforç
28	19	23	15
25	15	20	15
11	15	30	20
26	18	13	9
28	18	11	14
30	20	21	15
21	13	28	18
27	20	20	13
10	12	22	14
12	7	22	15
28	20	29	17
29	20	29	20
16	16	26	20
20	18	24	9
24	20	28	20
23	17	27	19
21	15	28	16
27	18	27	20
29	19	26	19
24	14	29	20
30	20	23	13
28	16	28	19
26	19	25	17
		26	20
		21	13

**1.2. Esforç – Expectatives d'obtenir un resultat**

Social-humanístic	
<b>Esforç</b>	<b>Expectatives</b>
15	16
15	19
20	20
9	19
14	15
15	14
18	20
13	15
14	13
15	17
17	19
20	20
20	20
9	15
20	20
19	18
16	20
20	20
19	16
20	18
13	12
19	19
17	18
20	14
13	16

Científic-Tecnològic	
<b>Esforç</b>	<b>Expectatives</b>
19	19
15	18
15	14
18	17
18	20
20	20
13	19
20	19
12	17
7	20
20	20
20	20
16	19
18	17
20	19
17	20
15	20
18	20
19	20
14	18
20	20
16	19
19	20

**1.3. Interès – Influència dels exàmens**

<b>Científic-Tecnològic</b>		<b>Social-Humanístic</b>	
<b>Interès</b>	<b>Inf exàmens</b>	<b>Interès</b>	<b>Inf exàmens</b>
28	19	23	12
25	15	20	13
11	13	30	20
26	18	13	17
28	19	11	15
30	20	21	20
21	16	28	18
27	20	20	17
10	14	22	14
12	15	22	16
28	18	29	17
29	19	29	16
16	19	26	17
20	16	24	18
24	16	28	20
23	18	27	14
21	17	28	20
27	19	27	20
29	20	26	16
24	16	29	17
30	20	23	14
28	19	28	14
26	18	25	8
		26	11
		21	14

**1.4. Interès – Expectatives d'obtenir un resultat**

<b>Científic-Tecnològic</b>	
<b>Interès</b>	<b>Expectatives</b>
28	19
25	18
11	14
26	17
28	20
30	20
21	19
27	19
10	17
12	20
28	20
29	20
16	19
20	17
24	19
23	20
21	20
27	20
29	20
24	18
30	20
28	19
26	20

<b>Social-Humanístic</b>	
<b>Interès</b>	<b>Expectatives</b>
23	16
20	19
30	20
13	19
11	15
21	14
28	20
20	15
22	13
22	17
29	19
29	20
26	20
24	15
28	20
27	18
28	20
27	20
26	16
29	18
23	12
28	19
25	18
26	14
21	16

**1.5. Expectatives d'obtenir un resultat – Influència dels exàmens**

Científic-Tecnològic	
Expectatives	Inf exàmens
19	19
18	15
14	13
17	18
20	19
20	20
19	16
19	20
17	14
20	15
20	18
20	19
19	19
17	16
19	16
20	18
20	17
20	19
20	20
18	16
20	20
19	19
20	18

Social-Humanístic	
Expectatives	Inf exàmens
16	12
19	13
20	20
19	17
15	15
14	20
20	18
15	17
13	14
17	16
19	17
20	16
20	17
15	18
20	20
18	14
20	20
20	20
16	16
18	17
12	14
19	14
18	8
14	11
16	14

**1.6. Esforç – Influència dels exàmens**

Científic-Tecnològic	
Esforç	Inf exàmens
19	19
15	15
15	13
18	18
18	19
20	20
13	16
20	20
12	14
7	15
20	18
20	19
16	19
18	16
20	16
17	18
15	17
18	19
19	20
14	16
20	20
16	19
19	18

Social-Humanístic	
Esforç	Inf exàmens
15	12
15	13
20	20
9	17
14	15
15	20
18	18
13	17
14	14
15	16
17	17
20	16
20	17
9	18
20	20
19	14
16	20
20	20
19	16
20	17
13	14
19	14
17	8
20	11
13	14



**1.7. Interès, expectatives i esforç – Influència dels exàmens**

Científic-Tecnològic	
Interès, expectatives i esforç	Inf exàmens
66	19
58	15
40	13
61	18
66	19
70	20
53	16
66	20
39	14
39	15
68	18
69	19
51	19
55	16
63	16
60	18
56	17
65	19
68	20
56	16

Social-Humanístic	
Interès, expectatives i esforç	Inf exàmens
54	12
54	13
70	20
41	17
40	15
50	20
66	18
48	17
49	14
54	16
65	17
69	16
66	17
48	18
68	20
64	14
64	20
67	20
61	16
67	17
48	14
66	14
60	8
60	11
50	14

**Annex 2: Xifres amb què s'han pogut realitzar els diagrames de sectors****2.1. Interès en nois i en noies**

<b>Interès nois</b>	<b>NOIS</b>		<b>Esforç noies</b>	<b>NOIES</b>	
10	0-5	0	9	0-5	0
11	6-10	1	13	6-10	0
11	11-15	4	13	11-15	0
12	16-20	1	13	16-20	3
13	21-25	4	14	21-25	10
20	26-30	6	14	26-30	19
21			14		
21			15		
23			15		
25			16		
26			16		
27			16		
28			17		
28			17		
30			17		
30			18		
			18		
			18		
			19		
			19		
			19		
			19		
			19		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		

2.2. Expectatives d'obtenir un resultat en nois i noies

Expctatives nois	NOIS		Expectatives noies	NOIES	
14	0-5	0	12	0-5	0
14	6-10	0	13	6-10	0
15	11-15	3	14	11-15	5
16	16-20	13	15	16-20	27
17	21-25	0	15	21-25	0
17	26-30	0	15	26-30	0
18			16		
19			16		
19			17		
19			17		
19			18		
19			18		
19			18		
20			18		
20			18		
20			19		
20			19		
			19		
			19		
			19		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		
			20		

**2.3. Esforç en nois i noies**

<b>Esforç nois</b>	<b>NOIES</b>	
7	0-5	0
9	6-10	1
12	11-15	7
13	16-20	24
14	21-25	0
15	26-30	0
15		
15		
15		
15		
18		
18		
19		
20		
20		
20		

<b>Esforç noies</b>	<b>NOIS</b>	
9	0-5	0
13	6-10	2
13	11-15	8
13	16-20	6
13	21-25	0
14	26-30	0
14		
15		
15		
16		
16		
16		
17		
17		
17		
18		
18		
18		
19		
19		
19		
19		
19		
20		
20		
20		
20		
20		
20		
20		
20		
20		
20		
20		
20		
20		

**2.4. Influència dels exàmens en nois i en noies**

<b>Influència exàmens nois</b>
12
13
13
14
15
15
15
16
17
18
19
19
20
20
20
20

<b>NOIS</b>	
0-5	0
6-10	0
11-15	7
16-20	9
21-25	0
26-30	0

<b>Influència exàmens noies</b>
8
11
14
14
14
14
14
14
16
16
16
16
16
16
16
16
16
16
16
16
17
17
17
17
17
17
17
18
18
18
18
18
18
18
19
19
19
19
20
20
20
20
20
20

<b>NOIES</b>	
0-5	0
6-10	1
11-15	6
16-20	25
21-25	0
26-30	0

## Annex 3: Dades de l'enquesta i la suma de les corresponents

## 3.1. Científic-tecnològic

	Interès										Suma interès
	Interès (9)	Notes (8)	Afany (12)	Satisfacció (10)	Predisposició (16)	Atenció (18)					
Alumne 1	5	5	5	5	5	3	28				
Alumne 2	3	5	5	4	3	5	25				
Alumne 3	4	1	2	1	2	1	11				
Alumne 4	5	5	5	4	5	2	26				
Alumne 5	5	5	5	5	5	3	28				
Alumne 6	5	5	5	5	5	5	30				
Alumne 7	4	5	3	3	3	3	21				
Alumne 8	5	5	5	4	5	3	27				
Alumne 9	1	5	1	1	1	1	10				
Alumne 10	1	5	2	1	2	1	12				
<b>Interès</b>											
Alumna 1	5	5	4	5	5	4	28				
Alumna 2	5	5	5	5	5	4	29				
Alumna 3	1	5	5	3	1	1	16				
Alumna 4	4	5	4	3	3	1	20				
Alumna 5	5	5	5	3	4	2	24				
Alumna 6	3	5	5	4	4	2	23				
Alumna 7	3	5	3	3	3	4	21				
Alumna 8	5	5	5	4	4	4	27				
Alumna 9	5	5	5	5	5	4	29				
Alumna 10	4	5	5	3	4	3	24				
Alumna 11	5	5	5	5	5	5	30				
Alumna 12	5	5	5	4	5	4	28				
Alumna 13	5	5	5	3	4	4	26				
<b>Noies</b>											

Expectatives d'obtenir un resultat							Esforç				
Capacitat (7)	Confiança (5)	Prob. Ap (6)	Acabar èxit (17)	Suma expectatives	Esforç (4)	Persistència (13)	Exigència (14)	Constància (15)	Suma esforç		
5	5	5	4	19	4	5	5	5	19		
4	5	5	4	18	4	4	5	2	15		
2	4	3	5	14	4	5	3	3	15		
3	5	5	4	17	5	5	3	5	18		
5	5	5	5	20	5	5	4	4	18		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
5	5	5	4	19	3	3	3	4	13		
4	5	5	5	19	5	5	5	5	20		
5	4	4	4	17	4	2	1	5	12		
5	5	5	5	20	1	2	1	3	7		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
4	5	5	5	19	4	5	5	2	16		
4	5	5	3	17	5	5	3	5	18		
4	5	5	5	19	5	5	5	5	20		
5	5	5	5	20	5	4	5	3	17		
5	5	5	5	20	3	4	5	3	15		
5	5	5	5	20	5	4	4	5	18		
5	5	5	5	20	5	4	5	5	19		
4	5	5	4	18	4	3	4	3	14		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
5	5	4	5	19	5	4	3	4	16		
5	5	5	5	20	5	4	5	5	19		

Suma interès, expectatives i esforç	Influència dels exàmens					Suma influència exàmens
	Satisf. Nota (1)	Nota global (11)	Valoració nota (2)	Notes justes (3)		
66	5	5	5	4		19
58	3	4	5	3		15
40	3	3	2	5		13
61	5	5	5	3		18
66	5	5	5	4		19
70	5	5	5	5		20
53	3	5	4	4		16
66	5	5	5	5		20
39	5	4	4	1		14
39	4	1	5	5		15
68	5	4	5	4		18
69	5	5	5	4		19
51	5	4	5	5		19
55	4	5	3	4		16
63	4	4	3	5		16
60	5	3	5	5		18
56	3	5	5	4		17
65	5	5	4	5		19
68	5	5	5	5		20
56	3	5	4	4		16
70	5	5	5	5		20
63	5	4	5	5		19
65	4	4	5	5		18



**3.2. Social-humanístic**

	Interès										Suma interès
	Interès (9)	Imp. Notes (9)	Afany (12)	Satisfacció (10)	Predisposició (16)	Atenció (18)					
Nois	Alumne 1	4	5	4	3	4	3				23
	Alumne 2	4	4	5	3	3	1				20
	Alumne 3	5	5	5	5	5	5				30
	Alumne 4	1	2	2	2	5	1				13
	Alumne 5	2	2	2	2	2	1				11
	Alumne 6	4	5	5	5	1	1				21
Noies	Alumna 1	5	5	5	5	5	3				28
	Alumna 2	3	5	3	3	4	2				20
	Alumna 3	4	5	4	4	3	2				22
	Alumna 4	3	5	4	4	4	2				22
	Alumna 5	5	5	5	4	5	5				29
	Alumna 6	5	5	5	5	5	4				29
	Alumna 7	5	5	5	4	5	2				26
	Alumna 8	5	5	2	5	4	3				24
	Alumna 9	5	5	5	5	5	3				28
	Alumna 10	5	5	5	4	5	3				27
	Alumna 11	5	5	5	5	5	3				28
	Alumna 12	5	5	5	3	5	4				27
	Alumna 13	5	5	4	5	5	2				26
	Alumna 14	5	5	5	4	5	5				29
	Alumna 15	4	5	3	4	4	3				23
	Alumna 16	5	5	5	5	5	3				28
	Alumna 17	5	5	5	4	4	2				25
	Alumna 18	5	5	5	2	5	4				26
	Alumna 19	4	4	3	3	5	2				21

		Expectatives d'obtenir un resultat				Esforç					Suma esforç
Capacitat (7)	Confiança (5)	Prob. Ap (6)	Acabar èxit (17)	Suma expectatives	Esforç (4)	Persistència (13)	Exigència (14)	Constància (15)	Suma esforç		
3	4	5	4	16	5	3	3	4	15		
4	5	5	5	19	4	5	4	2	15		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
5	5	5	4	19	2	3	1	3	9		
4	5	4	2	15	2	5	3	4	14		
5	1	4	4	14	4	4	4	3	15		
<hr/>											
5	5	5	5	20	4	5	5	4	18		
5	2	3	5	15	2	4	3	4	13		
2	3	4	4	13	4	3	4	3	14		
3	5	5	4	17	4	3	3	5	15		
5	5	5	4	19	5	4	5	3	17		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
5	2	4	4	15	5	2	1	1	9		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
4	5	5	4	18	5	5	4	5	19		
5	5	5	5	20	4	5	2	5	16		
5	5	5	5	20	5	5	5	5	20		
4	2	5	5	16	4	5	5	5	19		
5	4	4	5	18	5	5	5	5	20		
3	2	3	4	12	4	3	3	3	13		
4	5	5	5	19	5	5	5	4	19		
5	4	4	5	18	5	3	4	5	17		
2	5	4	3	14	5	5	5	5	20		
5	3	4	4	16	3	3	3	4	13		

Suma iterés, expectatives i esforç	Influència dels exàmens					Suma influència exàmens
	Satisf. Nota (1)	Nota global (11)	Valoració Nota (2)	Notes justes (3)		
54	1	5	1	5		
54	4	4	3	2	12	
70	5	5	5	5	13	
41	4	4	4	5	20	
40	4	5	2	4	17	
50	5	5	5	5	15	
66	5	5	3	5	20	
48	3	4	5	5	18	
49	3	5	2	4	17	
54	4	4	3	5	14	
65	4	5	4	4	16	
69	4	4	4	4	17	
66	5	5	4	3	16	
48	3	5	5	5	17	
68	5	5	5	5	18	
64	3	4	4	3	20	
64	5	5	5	5	14	
67	5	5	5	5	20	
61	3	5	4	4	20	
67	4	4	5	4	16	
48	3	4	3	4	17	
66	2	5	4	3	14	
60	1	4	1	2	14	
60	3	3	4	1	8	
50	3	5	3	3	11	
					14	

**Annex 4: Enquesta realitzada**

Noi

Noia

Edat:

Edat de l'arbre:

Curses un batxillerat científic-tecnològic o bé social-humanístic? Justifica per quina raó has escollit aquest.

.....  
.....  
.....

Anomena tres aspectes positius i negatius enfocant-los en l'àmbit dels estudis:

Positius:

- 
- 
- 

Negatius:

- 
- 
- 

Quina és la primera paraula que et passa pel cap davant d'un problema?

-

Penses en el teu futur acadèmic/laboral a mig termini? Justifica-ho.

.....  
.....  
.....

En quina/es assignatures dediques més temps? Per què?

.....  
.....  
.....

Enquesta per a l'avaluació de la motivació acadèmica<sup>24</sup>

1- Quin és el grau de satisfacció que tens en relació a les teves notes del trimestre anterior?		
TOTALMENT SATISFET	6 5 4 3 2 1	GENS SATISFET
2- Com valores la relació existent entre la nota que vas obtenir el trimestre anterior i la que esperaves?		
MILLOR DEL QUE ESPERAVES	6 5 4 3 2 1	PITJOR DEL QUE ESPERAVES
3- Com són de justes les teves notes del trimestre anterior en relació amb el que et mereixes?		
TOTALMENT JUSTES	6 5 4 3 2 1	TOTALMENT INJUSTES
4- Quant esforç fas actualment per treure bones notes aquest trimestre?		
CAP ESFORÇ	1 2 3 4 5 6	MOLT ESFORÇ
5- Quanta confiança tens d'aprovar totes les matèries aquest trimestre?		
MOLTA CONFIANÇA	6 5 4 3 2 1	GENS DE CONFIANÇA
6- Quanta probabilitat d'aprovar les matèries creus que tens aquest trimestre?		
MOLTAPROBABILITAT	6 5 4 3 2 1	POCA PROBABILITAT
7- Com valores la teva pròpia capacitat per estudiar les matèries?		
MOLT DOLENTA	1 2 3 4 5 6	MOLT BONA
8- Com d'importants són per tu les bones notes d'aquest trimestre?		
MOLT IMPORTANTS	6 5 4 3 2 1	GENS IMPORTANTS
9- Quant interès tens per estudiar aquest trimestre?		
GENS D'INTERÈS	1 2 3 4 5 6	MOLT D'INTERÈS
10- Quanta satisfacció et proporciona estudiar les matèries d'aquest trimestre?		
MOLTA SATISFACCIÓ	6 5 4 3 2 1	CAP SATISFACCIÓ
11- En quin grau influeixen els exàmens en augmentar o disminuir les notes que et mereixes aquest trimestre?		
DISMINUIEXEN LA NOTA	1 2 3 4 5 6	AUGMENTEN LA NOTA
12- Quant d'afany tens de treure bones notes?		
MOLT AFANY	6 5 4 3 2 1	GENS D'AFANY
13- Com valores la teva persistència al no haver aconseguit el que esperaves sobre una feina?		
SEGUEIXO ESFORÇANT-ME AL MÀXIM	6 5 4 3 2 1	ABANDONO RÀPIDAMENT
14- Com qualifiques les exigències que t'imposes a tu mateix respecte a l'estudi?		
EXIGÈNCIES MOLT BAIXES	1 2 3 4 5 6	EXIGÈNCIES MOLT ALTES
15- Com descrius la teva conducta quan realitzes un problema difícil en alguna assignatura?		
SEGUEIXO TREBALLANT FINS AL FINAL	6 5 4 3 2 1	ABANDONO RÀPIDAMENT
16- Quantes ganes tens d'aprendre aquest trimestre?		
GENS DE GANES	1 2 3 4 5 6	MOLTES GANES
17- Amb quina freqüència acabes amb èxit una feina que has començat?		
SEMPRE ACABO AMB ÈXIT	6 5 4 3 2 1	MAI ACABO AMB ÈXIT
18- Amb quina freqüència t'avorreixes les classes?		
SEMPRE M'AVORREIXO	1 2 3 4 5 6	MAI M'AVORREIXO

<sup>24</sup> Manassero Más, M. Antonia i Vázquez Alonso, Ángel (1998) *Validación de una escala de motivación de logro*. Dins *Psicothema*, Vol. 10, N. 2