A photograph of two tigers in a river. One tiger is on the left, facing right with its mouth open as if roaring or calling. The other tiger is on the right, standing on its hind legs and reaching out with its front paws towards the first tiger. The background is a blurred natural setting with trees and water.

UNIVERSIDAD DE COLIMA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
LICENCIATURA EN EDUCACIÓN ESPECIAL
Psicología Educativa

La Motivación en Contextos Educativos

MC. Alfonso Chávez Uribe

Concepto

La motivación (del latín, motus: movimiento; lo que mueve) constituye una de las grandes claves explicativas de la conducta humana, que, en general, se refiere al por qué del comportamiento.

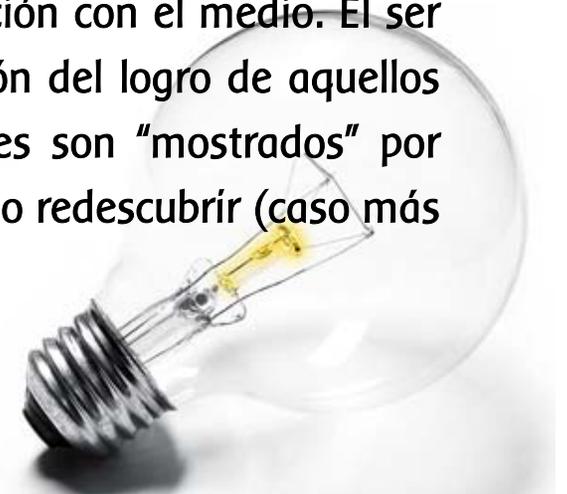
Dicho de otra forma, la motivación representa qué es lo que determina que una persona inicie una acción (activación), se desplace hacia un objetivo (dirección), pugne por alcanzar sus objetivos (esfuerzo) y se sostenga en sus tentativas para alcanzarlo (persistencia).



Una reflexión..

Una discusión que frecuentemente se presenta entre los docentes es si la motivación debe ser externa o interna; es decir, si es el profesor quien principalmente debe motivar a los alumnos o el alumno debe, por responsabilidad propia, estar motivado.

Una primera aclaración es que nadie puede obligar, en sentido estricto, a otro a motivarse, como tampoco nadie puede obligar a los demás a aceptar una versión muy personal de la realidad. En este sentido, toda motivación, sin excepción, es interna a la persona. Sin embargo, como muchos otros fenómenos de la psique humana, la motivación tiene su origen en la interacción del hombre con el mundo y los estímulos que éste le proporciona; de esta manera la motivación siempre surge del sujeto en interacción con el medio. El ser humano empieza a actuar de acuerdo a su naturaleza y en función del logro de aquellos valores que lo satisfagan y lo desarrollen. Inicialmente los valores son "mostrados" por otros, así el niño depende de sus padres y maestros para descubrir o redescubrir (caso más frecuente) el placer de aprender.



Evolución histórica

1. Desde los años 20 hasta mediados de los 60, el concepto dominante fue el de **homeostasis**. Los psicólogos intentaron averiguar qué es lo que mueve a un organismo a restaurar su estado de equilibrio, ocupándose de factores externos como: **conducta motora, instinto, impulso, arousal, drive y energetización**.
2. A partir de los años 60, nacen las teorías cognitivas sobre la motivación, centrándose en la **experiencia consciente**.
3. Desde los años 70 hasta nuestros días, la pauta viene marcada por la determinación de algunos de sus aspectos constitutivos, destacando **el autoconcepto como elemento nuclear de las teorías motivacionales**. Los estudios se centran en el papel de la **atribución causal**, la **percepción de competencia**, la **percepción de control**, la **autoeficacia**, la **índefensión aprendida** y un amplio etc.

Motivación Intrínseca / Extrínseca

El punto de partida en el estudio de la motivación lo constituye la dicotomía motivación intrínseca - motivación extrínseca, especialmente dentro del ámbito educativo, haciendo una distinción **respecto a su origen**. Parece lógico pensar que, si el estudiante mantiene un deseo o ganas de aprender, este aprendizaje se verá más fortalecido y facilitado que si tuviera que hacerlo desde fuera; es decir, provocado por el ambiente que le rodea.

A pesar de que el aprendizaje es el resultado de una combinación de ambas, resulta mucho más productivo, en términos de cantidad y calidad, aquel aprendizaje guiado por una motivación intrínseca; ya que se mantiene por sí mismo, sin necesidad de apoyos externos. Lo anterior, en virtud de que estos tienen un efecto circunstancial (limitado a la presencia del agente que premia o castiga y que, por tanto, remite en cuanto desaparece); y otro, a largo plazo, ya que pueden debilitar futuras actuaciones. En cambio, la motivación intrínseca sustenta e impulsa el aprendizaje de un modo autónomo, por el propio deseo y voluntad del sujeto.

Motivación de Logro (Atkinson)

Se puede definir como "el deseo de tener éxito". Atkinson señala que: "la conducta humana orientada al logro es el resultado del conflicto aproximación-evitación, es decir, la motivación a lograr el éxito y la motivación a evitar el fracaso".

La motivación de logro incluye dos constructos cuyas implicaciones son notables: las metas de aprendizaje y las metas de ejecución. Los sujetos con **metas de aprendizaje quieren aprender**: su atención se centra en cómo hacerlo, si existen errores se extraen consecuencias para continuar su aprendizaje, cuando hay resultados inciertos se plantean el reto de superarlos.

Los sujetos con **metas de ejecución buscan el resultado**. Su punto de partida es su propia capacidad. Los errores cometidos son fracasos, se parte de la incertidumbre, las tareas no tienen como objetivo aprender, sino sobresalir, los modelos son normativos e inmediatos, el incentivo no está en la propia competencia sino en el reconocimiento externo de la propia valía.

Locus de Control (Rotter)

Se refiere al grado en que las consecuencias de mis acciones dependen de mí – interno o de otros factores – externo (suerte, destino, otras personas, etc.)

Relación del LOC con éxitos y fracasos			
		Fracasos	
		Interna	Externa
Éxitos	Interna	A	B
	Externa	C	D
A) Auténtico Internalista.		Altos niveles de aspiración y rendimiento.	
B) Externalista Defensivo.		Externalista como recurso ante el fracaso, alta tolerancia a la frustración y competitividad.	
C) Deficiente autoconceptual.			
D) Auténtico Externalista.		Inconstante, poco motivado y con bajos niveles de aspiración.	

Atribución Casual (Weíner)

Su centro de interés radica en la búsqueda de explicación, la causa, de los resultados al realizar una tarea o conseguir una meta. Evidentemente, éstas pueden ser innumerables, pero todas ellas son acoplables dentro de tres campos o dimensiones causales:

Lugar de Causalidad		Estabilidad		Contrabilidad	
Internas	Externas	Temporales	Permanentes	Controlables	Incontrolables
<i>Esfuerzo</i>		<i>Esfuerzo</i>		<i>Esfuerzo</i>	
	<i>Suerte</i>		<i>Suerte</i>		<i>Suerte</i>

Sistema Atribucional (Kelly)

Las personas encuadran el resultado de un evento atendiendo a tres fuentes de información atribucional:

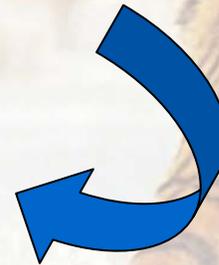
1. **Especificidad o grado de exclusividad (alto o bajo)** de una conducta/resultado en una determinada situación (o, si es probable o no que ocurra en otras situaciones).
2. **Consistencia** o evaluación de la aparición de esa conducta en situaciones semejantes del pasado; es decir, si se ha repetido anteriormente o es un hecho esporádico.
3. **Consenso** o comparación de las reacciones personales con las reacciones de otras personas.

Los **alumnos con buenos resultados manifiestan una gran satisfacción** cuando perciben que **un resultado es bajo en especificidad, bajo en consenso y alto en consistencia**, y, una **elevada insatisfacción**, cuando **la especificidad, el consenso y la consistencia son altos**. Por el contrario, **los alumnos con malos resultados sienten una gran insatisfacción** cuando **perciben sus resultados como bajos en especificidad, bajos en consenso y altos en consistencia**, y, una **gran satisfacción**, cuando los resultados son altos en especificidad, consenso y consistencia.

Expectativa – Valor de la Tarea

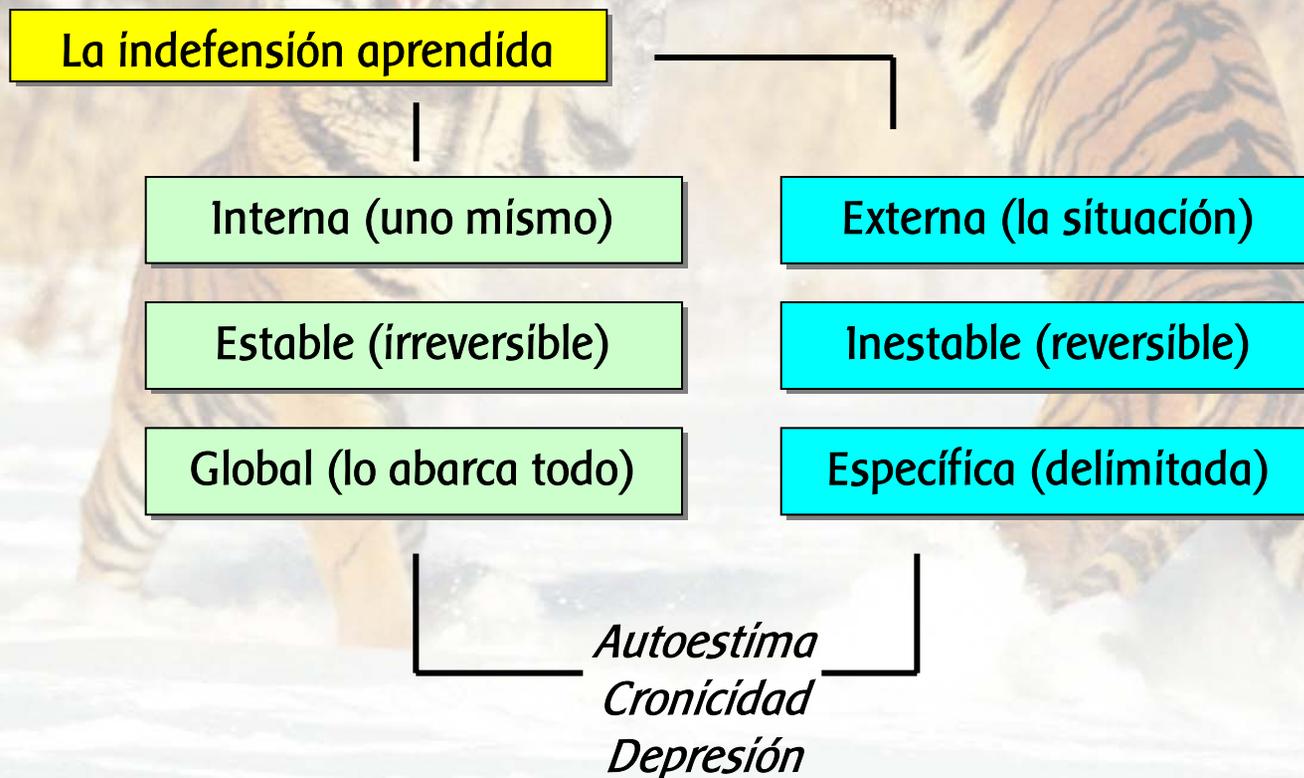
Centrándose en el valor motivacional que tiene para la persona aquello que se dispone a hacer o está haciendo, se deduce que se implicará más y deseará hacer mejor, lo que valora positivamente. En suma, las **expectativas y el valor de la tarea** influyen directamente en la elección, realización y persistencia de la misma, lo cual queda limitado por sus creencias sobre la propia competencia y la dificultad que encierra. Asimismo, estas variables están moduladas por la percepción que tiene el sujeto de las actitudes y expectativas que mantienen sobre él sus significativos más próximos y, además, por el entorno cultural.

1. El valor de consecución (hacer bien la tarea).
2. El valor intrínseco (el placer o interés de la tarea).
3. El valor de utilidad (respecto a las metas futuras).
4. El coste (miedo al fracaso, ansiedad, esfuerzo, etc.).



Indefensión Aprendida (Seligman)

Estado psicológico que se da generalmente cuando el sujeto percibe o cree que los sucesos son incontrolables, que no puede hacer nada para cambiarlos y que existe independencia entre la respuesta voluntaria y el resultado.



Autoeficacia (Bandura)

La autoeficacia que podemos definir como **los juicios positivos que cada persona hace de sus propias capacidades**, ha sido objeto de varios estudios empíricos en el terreno educativo. En dichos estudios se ha encontrado que existe una relación positiva entre la autoeficacia y el rendimiento académico, que las creencias de eficacia personal cumplen un papel medicinal; actuando a modo de filtro entre las habilidades, los logros anteriores y la conducta futura; finalmente, que la influencia directa de la autoeficacia en el rendimiento académico es tan fuerte como el efecto de las habilidades objetivas.

