... Serie didáctica, guión número 2, título, La motivación. La motivación. La motivación. Qué bonita es esta música. Me estoy imaginando en un campo lleno de flores, trascendiendo este mundo con una gran alegría y paz. ¿Nos encanta esta música? Demasiado romántica.

La música me distrae y no me deja concentrarme en lo que estoy haciendo. Ah, pues a mí me sucede todo lo contrario. Es un motivo que me impulsa a vivir. Me ayuda a poner más atención y a trabajar con alegría. En cuanto llegue a casa escucharé el disco entero. Y ¿sabes qué te digo? Que trabajaré deprisa para poder hacerlo cuanto antes. Este sencillo diálogo que estoy oyendo me parece que nos va a servir muy bien como ambientación al tema de la motivación. Un tema con un campo enorme de posibilidades de profundización y estudio y que tiene un gran interés en didáctica. Yo siempre he pensado en hacer mi tesis doctoral sobre él, aunque me imagino que debe haber muchas investigaciones. Pero también me parece que este fenómeno del comportamiento humano es tan inagotable como el mismo hombre y debe ser clave de la eficacia educativa. Si queréis entramos de lleno en el tema explicando lo que es la motivación y las palabras relacionadas con ella. Motivo, impulso, interés, incentivo, etcétera, etcétera. Gracias.

De acuerdo, profesor. Somos todo oídos y nos sentimos motivados por el interés de esta palabra mágica y por el apasionante esfuerzo de descubrir qué efectos producen en nosotros nuestras propias motivaciones. Motivo significa la moción de las tendencias psíquicas, especialmente de la abolición. Esta y toda la vida psíquica tendencial, por ser acción y operación, procede de una causa eficiente, la cual, para las tendencias de la vida psíquica sensitiva, es el apetito sensitivo y, para la racional, la voluntad. Estas fuerzas entran en acción hacia objetos conocidos por el sujeto como convenientes y como consecuencia. Surge el movimiento vital de inclinación o de repulsión. Los bienes presentados al sujeto como reales y asequibles, aunque no lo sean,

dan lugar al motivo. Profesor, ¿no está relacionado también el instinto con este de inclinaciones o motivos? Sí, el instinto es una fuerza propulsiva de comportamiento animal y humano. Este término es clave en la psicología profunda, en la que podemos identificarlo como la líbido de Freud, el instinto de supervivencia de Jaume y la voluntad de poder de Adler. Bueno, Maite, si quieres, luego volvemos sobre las teorías de la motivación y ahora intentamos ponernos de acuerdo en el término motivación. Muy bien, profesor. Podríamos definir la motivación como la acción mediante la cual son presentados al espíritu humano objetos o valores capaces de satisfacer profundamente y de modo permanente sus genuinas tendencias naturales. Pero a mí me gustaría centrar todos estos conceptos en el campo didáctico. Entonces diríamos que la motivación es la que más nos ayuda a entender

motivación consiste en estimular mediante motivos válidos el deseo de aprender o mejorarse. La motivación efectiva debe conducir al desarrollo de un interés permanente en el aprender, a una apreciación del valor de la educación, a un esfuerzo de la voluntad que dirija el perfeccionamiento. Han vuelto a salir nuevas palabras como impulso, motivo, interés, que nos gustaría aclarar también dentro del campo didáctico. Bien, empecemos por impulso discente. Es la necesidad óntica de aprender, la carencia discente que llevaría a aprender. Motivo discente es el impulso de la voluntad de aprender que aumenta el valor de aprendizaje para iniciarlo, mantenerlo o conducirlo. Interés. Sería esta relación sobre el valor de la educación. Un sujeto objeto que orienta la conducta hacia una actividad cósmico afectada.

y que facilita la continuidad de la atención. Incentivo discente. Lo identificaríamos con el ambiente, las circunstancias y todo aquello que desde fuera del sujeto le invita a aprender. Y móvil, aquello que desde lejos mueve afectiva o atractivamente al sujeto a aprender. Con lo cual tendríamos que la motivación sería la causa formal, con causa intrínseca de la madurez necesaria en la arrancada discente. Pienso entonces que el educador lo primero que tiene que hacer es conocer los rasgos positivos y los intereses predominantes del escolar para apoyar en ellos su actividad. Es decir, que las fuentes de la motivación estén fundadas en la actividad. La capacidad y experiencia real o posible de los alumnos. No sólo que parta de la experiencia pasada, sino que también de la experiencia pasada.

de la perspectiva de futuras experiencias, pues seguramente el interés que no despierta un contenido intelectual puede surgirle del proyecto de una actividad. ¿No es así, profesor? Son muy aprovechables vuestras aclaraciones, pero hay que tener en cuenta que la motivación no es un intento de manipular fuerzas o incentivos externos, sino de considerar las necesidades y sentimientos del individuo a la luz de una meta educacional. Se trata, en una palabra, de crear una sociedad dentro del aula en la que las tendencias naturales hacia el descubrimiento, la autoevaluación y la satisfacción en desarrollo tengan oportunidad de expresarse. ¿Y cuál es el proceso que sigue la motivación, profesor? Me gusta tu pregunta porque la motivación no es algo que surge de repente y permanece, sino que va desarrollándose. Existe una premotivación para la que el sujeto ha de tener una situación personal idónea.

necesidad o carencia natural, cultivada, aspirada o esperada del objeto de aprendizaje. Hay también una motivación emergente o inicial, que es la que pone en marcha el motor del aprendizaje. Es la primera decisión del discente, el estado de alerta respecto a la necesidad o carencia. Vendrá a ser la intención libre de aprender o el estado de un condicionamiento que nos aproxime al éxito o al eje del fracaso. Después viene la motivación mantenedora, muy importante y muy descuidada a veces, y que proporciona energía con una secuencia de tareas submotivacionales con éxitos captados por el escolar, unidos a la satisfacción que la recompensa esperada proporciona o a la satisfacción por haber alejado las causas del castigo. Y por último está la motivación final. La motivación no se completa sin el objetivo esperado y una vez que se ha realizado, se ha realizado.

conseguido, este mismo es causa de la elevación del nivel de aspiración. Con la música anterior me estaba metiendo con gran interés en el tema. Debe de ser un gran incentivo para mí. Recuerdo, profesor, que antes quedó en hablarnos de las distintas teorías acerca de la motivación. Bien, las resumiré brevemente porque son muy abundantes. Empezaremos por la energética. En ella, la motivación actúa como liberadora y equilibradora de la energía almacenada en el organismo. La conductista asociacionista. El principio de adhesión se realiza por asociación temporal, bien de contiguidad o de respuestas hedónicas. El impulso es el energetizador, no directivo de la conducta, que proporciona la energía para la acción. Conquio son las dos formas de hacerse.

necesarios los estímulos para que el impulso de energía para la genética la motivación es el esfuerzo vitalizado el aspecto objetivo del interés la intencionalista promueve el despertador activador es el nivel de estar alerta de anticiparse de estar abierto sensibilizado la voluntarista está centrada en los incentivos por una parte y en los castigos por otra

mueve el aprendizaje por el objeto que atrae la psicoanalista a la que antes nos hemos referido se fundamenta en las pulsiones impulsos instintos los deseos persisten hasta que el objeto deseado o derivado se logra el ego regula o retrasa las expresiones funcionales hace grande la satisfacción y el ego no le permite que se sienta en la misma posición del objeto. y y

el castigo. Como veréis, todas estas teorías apuntan aspectos muy interesantes y se complementan unas a otras. Supongo que habrá distintas clases de motivaciones. Me gustaría conocerlas, aunque pienso que serán tan extensas como el número de personas que existen en el universo. Por supuesto, pero eso no quiere decir que no haya una clasificación en la que puedan ir englobándose indistintamente. Yo había oído que todas las motivaciones eran positivas o negativas. Positivas en las que el interés era producido por la cosa en sí o en las que la fuerza orientadora de incentivos se encontraba en situaciones de acción interhumana como alabanzas, sugerencias que estimulaban el interés y conducían el esfuerzo. Y negativas eran los castigos, las privaciones, las palabras ásperas o las amenazas rumiñadas. ¿Está bien esta clasificación?

Claro que sí, pero yo quisiera añadir que existen tantas clases de motivos como necesidades hay en el hombre, y según este otro criterio, podríamos decir que las motivaciones son fisiológicas, como las de seguridad, amor, pertenencia, estimación, conocimiento y comprensión en su jerarquía de máxima a mínima prepotencia. Intelectuales, muchas veces mezcladas con componentes de tipo afectivo como las de autoactualización y autoestima. Emocionales, como la alabanza, censura, estímulo. Entre estas, generalmente se suelen repetir las acciones cuyas consecuencias son satisfactorias y por eso muy influyentes. Me gustaría destacar aquí que si el tiempo entre acción y recompensa se convierte en un tiempo de desesperación, y el tiempo entre acción y recompensa se alarga, la motivación pierde mucha eficacia.

mucho más por la censura que por la alabanza. Efectivamente. Algunos estudios experimentales han demostrado que en alumnos introvertidos es mejor ofrecerles el estímulo de la alabanza y sin embargo para extravertidos se consigue mayor motivación cuando ésta es de censura. Por eso creo yo que el problema de los premios y de los castigos está también siempre en función de la personalidad del sujeto y de sus éxitos habituales. Así es, naturalmente. Por lo tanto, dejamos claro antes que las motivaciones estaban de acuerdo en su aplicación con lo más íntimo del individuo. Al decir esto nos referíamos a su manera de ser. Pero nos quedaba tener en cuenta también las motivaciones sociales, puesto que con la pregunta de Maite no habíamos aludido a ellas. Estas plantean toda la problemática de la dinámica de grupos y del trabajo en equipo, cuestiones tan importantes. Y es por eso que la pregunta de la presentación de actualidad hoy.

¿La energía satisfactoria se acrecienta sin líder y la eficacia aumenta con líder? ¿Favorece la motivación social más a los lentos que a los rápidos? Creo, Antonio, que tu tesis doctoral podría fijarse en la investigación de estas motivaciones sociales. Pues mira, no creas que es un disparate, pues me entusiasma. Profesor, ¿le importaría darnos unas normas didácticas que nos resumieran un poco este tema y nos ayudaran a ponerlo en práctica en nosotros y en los demás? Bien, ahora mismo. Primero quisiera destacar una cosa muy elemental, pero que no se nos puede pasar por alto, y es que las motivaciones de los niños

son completamente distintas de las de los mayores. No hay alumnos totalmente desprovistos de motivos, aunque existan motivos generalizados. Los motivos son siempre personales. No hemos de motivar al discente para que realice tareas que leen. Exijan una preparación mayor que sus posibilidades.

La intensidad del incentivo no se relaciona con la intensidad o vigor de la energía conseguida en cada alumno. El entusiasmo del docente es uno de los motivos más eficaces. Los incentivos puro saber y conocer son de muy escasa eficacia. Los motivos de intensidad intermedia suelen ser los que producen resultados más permanentes. Hay que atender tanto al incentivo inicial como a los mantenedores. Sin motivación no hay aprendizaje, pero esta es condición necesaria, no suficiente. Son siempre motivos útiles la satisfacción derivada del éxito, el trabajo libremente realizado, el sentido de confianza en sí mismo, el trabajo adecuado a los propios intereses y necesidades, y el trabajo de la gente. Y el trabajo en grupo. Gracias, profesor.

Muchas gracias.