



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 16 – MARZO DE 2009

“LA MOTIVACIÓN EN LA ESCUELA”

AUTORÍA JOSÉ FÉLIX CUADRADO MORALES
TEMÁTICA METODOLOGÍA
ETAPA EDUCACIÓN PRIMARIA

Resumen

La motivación en la escuela es la clave para que el alumnado no aprenda de forma monótona y aburrida, sino que se divierta a la vez que aprende. La motivación no es un concepto sencillo, donde es importante señalar que el comportamiento individual es un concepto de suma importancia en la motivación, de esta forma un alumno/a motivado facilitará mucho el trabajo diario de los docentes, siendo estos los que tienen que conseguir esa motivación en las clases.

Palabras clave

Motivación, estímulo, comportamiento, impulso, satisfacción y frustración.

1. CONCEPTO DE MOTIVACIÓN

Motivación es querer hacer las cosas. La falta de motivación produce ineficiencia y monotonía en las aulas. Motivar es ejecutar acción tendientes a lograr reacciones, por tanto, motivar es inducir al alumno/a a actuar.

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objeto. La motivación nos dirige para satisfacer la necesidad.

La motivación también es considerada como el impulso que conduce a un alumno/a a elegir y realizar una acción entre las alternativas que se presente en una determinada situación. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque éste prevé eficacia al esfuerzo colectivo orientado a conseguir los objetivos.

La motivación es a la vez objeto y acción, sentirse motivado significa identificarse con el fin y, por el contrario, sentirse desmotivado presenta la pérdida de interés y de significado del objeto o, lo que es lo mismo, imposibilidad de conseguirlo.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 16 – MARZO DE 2009

La motivación es el resultado de la interacción del individuo con la situación. De manera que al analizar el concepto de motivación, se tiene que tener en cuenta que su nivel varía, tanto en individuos como dentro de los mismos individuos en momentos diferentes.

Si enfocamos la motivación como un proceso para satisfacer necesidades, surge lo que se denomina el ciclo motivacional, cuyas etapas son:

- a) **HOMEOSTASIS:** Es decir, en cierto momento el organismo humano permanece en estado de equilibrio.
- b) **ESTÍMULO:** Es cuando aparece el estímulo y genera una necesidad.
- c) **NECESIDAD:** Esta necesidad (insatisfecha aún), provoca un estado de tensión.
- d) **ESTADO DE TENSIÓN:** La tensión produce un impulso que da lugar a un comportamiento de la acción.
- e) **COMPORTAMIENTO:** El comportamiento al activarse, se dirige a satisfacer la necesidad. Alcanza el objeto satisfactoriamente.
- f) **SATISFACCIÓN:** Si se satisface la necesidad, el organismo retorna a su estado de equilibrio, hasta que otro estímulo se presente. Toda satisfacción es una liberación de tensión que permite el retorno al equilibrio homeostático anterior.

Dentro de las características del proceso motivacional, podemos decir que:

- 1) Los motivos mueven a los organismos a obrar (de aquí también el término motivación, que proviene del latín moveré).
- 2) La activación forma parte esencial del organismo, de igual manera que la direccionalidad del comportamiento hacia determinadas metas e intereses.

La motivación es factor determinante para la efectividad de las organizaciones.

La motivación engloba tanto los impulsos conscientes como los inconscientes. Las teorías de la motivación, en psicología, establecen un nivel de motivación primario, que se refiere a la satisfacción de las necesidades elementales, como respirar, comer o beber, y un nivel secundario referido a las necesidades sociales, como el logro o el afecto. Se supone que el primer nivel debe estar satisfecho antes de plantearse los secundarios.

Podemos definir a la motivación como el impulso y el esfuerzo para satisfacer un deseo o meta. En cambio, la satisfacción esta referida al gusto que experimenta una vez cumplido el deseo.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 16 – MARZO DE 2009

La motivación es anterior al resultado, puesto que implica un impulso para conseguirlo; mientras que la satisfacción es posterior al resultado experimentado.

Es importante señalar que el comportamiento individual es un concepto de suma importancia en la motivación.

2. TIPOS DE MOTIVACIÓN

Existen muchos tipos de motivación:

- **Motivación intrínseca:** Una acción está intrínsecamente motivada cuando lo que interesa es la propia actividad, que es el fin en sí misma, no un medio para otras metas. El interés se centra entonces en lo novedoso y revelador de la tarea.
- **Motivación extrínseca:** No hay duda de que la mayoría de nuestras acciones las realizamos en virtud de rutinas que hemos aprendido a lo largo de nuestra vida y es cierto que en ese aprendizaje han ocupado un lugar regulador esencial ciertas características de los estímulos ambientales que estaban presentes en cada situación como finalidad de la acción y la meta.
- **Motivación por aprendizaje:** Los alumnos/as orientados hacia metas de aprendizaje se plantean unas metas relacionadas con la búsqueda de conocimientos, con adquirir y perfeccionar ciertas habilidades.
- **Motivación por la búsqueda de juicios positivos de competencia:** Los sujetos orientados hacia metas de ejecución en sus dos vertientes (búsqueda de juicios positivos o miedo al fracaso) buscan metas orientadas al resultado concreto y a sus beneficios tangibles. Les interesa demostrar que son capaces de realizar una tarea y qué imagen de sí mismo obtendrán al ejecutarla.
- **Motivación por fracaso al miedo:** Comparte las mismas metas que la búsqueda de juicios positivos pero tiene unas consecuencias más nefastas, al ser una tendencia motivacional de evitación. En este caso, la atención y los recursos personales se centran hacia el objetivo de evitar valoraciones negativas de los demás.
- **Motivación positiva:** Es un proceso constante de superación, guiado siempre por un espíritu positivo.
- **Motivación negativa:** Es la obligación que se hace cumplir a una persona a través de castigos, amenazas, etc; de la familia o de la sociedad.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 16 – MARZO DE 2009

- **Motivación por logro:** Incluye:

- Tendencias de aproximación al éxito: Disposición afectiva que nos lleva a experimentar orgullo con el éxito, con la consecución de un buen resultado.

- Tendencias de evitación de fracaso: Lleva consigo cierto grado de vergüenza cuando no se consigue el éxito y el sujeto entonces evita las comparaciones, lo que se pretende en general no es un resultado positivo, sino evita caer en uno negativo, que como todo el mundo comprende, no es ni mucho menos lo mismo.

- Motivación de logro resultante: Combinación de las dos tendencias anteriores.

3. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA MOTIVACIÓN

La motivación humana debe entenderse como un proceso de activación y orientación a la acción, y por supuesto debemos hacer hincapié en una serie de factores que intervienen en su actuación. Ellos son:

- **La situación:** El conocimiento popular, no menos sabio mantiene que cada situación tiene su afán. Es decir, la motivación tiene sentido y se debe entender y explicar teniendo como referencia constante la situación concreta en que se produce. En cada situación la persona recibe ciertas señales de activación, ciertos indicadores, destaca unos estímulos sobre otros, percibe algunas demandas, conoce los incentivos que puede conseguir... Como es de imaginar todos estos elementos implícitos en una situación tiene una participación determinante en el proceso motivacional del sujeto.
- **El motivo y la meta:** Típicamente se entiende que en la fase motivacional ocurren procesos relacionados con la anticipación de deseos, lo que comúnmente se entiende como el surgimiento de un motivo (conjunto de pautas para la acción, emocionalmente cargadas, que implican la anticipación de una meta u objetivo. Deseo sería su mejor sinónimo. Es importante que llame la atención en la persona, para que el nivel de motivación sea mayor) y el planteamiento de metas (la meta es lo que buscamos conseguir). Es importante tener en cuenta que la base de la motivación es tener un deseo (Motivo) para poder alcanzar unos objetivos (Meta) y cuanto más atractivo sea el conjunto más motivación tendremos para llevar a cabo la acción.
- **Control cognitivo de la acción:** Se encarga principalmente de la planificación del comportamiento, de establecer las acciones relevantes para conseguir lo deseado.
 - **Planes de acción:** Los planes son los que preparamos para lograr los objetivos (meta). Tenemos el interés normalmente de minimizar el desajuste entre la meta y el estado actual que vivimos, de manera que planificamos así lo mejor que podemos nuestra actuación, modificando o cambiando lo que sea necesario. La motivación hay veces que



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 16 – MARZO DE 2009

disminuye no porque no sabemos la meta que queremos, sino porque desconocemos la forma de llegar a ella(no hay un buen plan de acción a seguir).

- **Las expectativas:** Además de las metas y los planes, las personas tienen una serie de creencias relacionadas con la consecución o no de la meta que se han propuesto. Tradicionalmente la expectativa ha sido definida como la probabilidad de éxito en una tarea o la probabilidad de la alcanzar la meta propuesta. Se ha relacionado con factores como la dificultad de la tarea, la imagen personal de cada uno, auto-confianza y autoestima para realizar el éxito de la tarea... Si aumentamos nuestras expectativas de éxito para alcanzar la meta, aumentamos también la motivación del sujeto.
- **Las explicaciones o atribuciones causales:** Llamamos así a la búsqueda automática de explicaciones sobre las causas de los resultados conseguidos. Es más patente si los resultados conseguidos. Es más patente si los resultados obtenidos son inesperados. Desde el punto de vista, se dice que el tipo de atribución que hagamos después de una tarea va a ser un factor principal que explique nuestra dedicación y rendimiento (nuestra motivación) posterior en tareas familiares.
- **Las explicaciones o atribuciones casuales:** Una vez terminada la actuación, cuando de ésta se consigue algún tipo de evaluación dicen algunos psicólogos que automáticamente solemos buscar explicaciones sobre las causas de los resultados conseguidos. El tipo de atribución que hagamos después de una tarea va a ser el factor principal que explique nuestra dedicación y rendimiento posterior en tareas similares.
- Otros factores que influyen de manera decisiva en la motivación: El entorno social, factores ligados a la personalidad del alumno(todos los alumnos presentan diferencias en el desarrollo motor y el profesor debe saberlo), factores ligados a la personalidad del docente (el profesor tiene que ser capaz de crear respeto y diálogo entre los alumnos), factores ligados a la tarea de aprender(las tareas que se aplican a los alumnos deben despertar interés y atención de estos), los compañeros, factores ligados a las condiciones materiales.
- Más factores que influyen en la motivación: El temor al fracaso, el nivel de aspiración, la persistencia en la tarea, etc; todos ellos factores que influyen el motivación.

4. LA MOTIVACIÓN EN LAS AULAS

La innovación diaria por parte del profesor en el desarrollo de sus clases sumará puntos positivos para la educación de los niños y su posterior motivación.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 16 – MARZO DE 2009

A continuación se hace una división de la motivación en la clase de educación primaria en función de ciertos aspectos importantes:

- **En función al profesor:** El profesor debe ser:
 - **Competente:** Buen nivel de auto-confianza.
 - **Flexible:** Capaz de modificar sus planteamientos de un modo natural si las circunstancias así lo aconsejan.
 - **Equilibrado:** Personalidad estable y segura.
 - **Sencillo:** Se siente igual a otros como persona.
 - **Natural:** Expresar sentimientos y emociones.
 - **Sensible:** Comprende las necesidades de los alumnos.
 - **Agradable:** Crear situaciones relajantes, tener humor.
 - **Cercano:** Próximo a los alumnos en las actividades de clase
 - **Justo:** Administra prudentemente su poder inherente a su condición de profesor.
 - **Honesto:** Sus palabras refrendadas por comportamientos coherentes.
 - **Sociable:** Buena relación con las personas de su entorno.

No es posible una efectiva comunicación entre las personas si no existe un ambiente relajado, abiertos a las manifestaciones libres y espontáneas, donde impere el respeto a las opiniones ajenas y a la identidad de cada uno.

El profesor debe saber tanto hablar (sabiendo y pensando lo que se va a decir) como escuchar. Para que este último ocurra se debe animar a los alumnos a hablar. El profesor debe convertirse en el amigo para los niños/as, recordándoles claro respeto que les han de tener ya que es el profesor.

Es importante el reconocimiento de las habilidades alcanzadas por los alumnos/as por muy simples que sean, y una forma de hacerlo es a través de la comunicación no verbal. Con gestos podemos evitar mensajes emocionales como:

- **Apoyo entusiasta:** gestos de refuerzo ante conductas del alumno/a.
- **Ayuda:** Actos corporales que implican ánimo y apoyo.
- **Receptividad:** Signos de acogida o asentamiento
- **Distracción:** Mirar hacia otro lado.
- **Apoyo entusiasta:** gestos de refuerzo ante conductas del alumno.
- **Ayuda:** Actos corporales que implican ánimo y apoyo.
- **Receptividad:** Signos de acogida o asentamiento
- **Distracción:** Mirar hacia otro lado.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 16 – MARZO DE 2009

- **Desaprobación:** balanceo de cabeza...

El profesor debe de llevar un trabajo global, es decir, no dejar atrás a alumnos/as a los que el aprendizaje les cueste un poco más.

- **En función de los contenidos:**

La elección de unos buenos contenidos es muy importante ya que será con lo que se trabaje.

Hay que tener presente las habilidades y las limitaciones del grupo a la hora de analizar unos y otros ejercicios. Podemos observar como actividades que para unos pueden ser atractivas para otros represente una fuente de frustraciones y ahí es donde nosotros debemos extremar los cuidados.

La competición puede ser un aliciente muy motivante en una actividad pero a la vez puede apartar alumnos/as cuyo aprendizaje sea más lento. Hay que hacer hincapié en una programación adecuada a los niveles del aula.

Ha de buscarse innovación y novedad en las tareas programadas, ya que la monotonía o repetición puede poner en peligro la motivación del aula.

- **En función al aula:**

Aquí la innovación también toma un papel muy importante, ya que el espacio puede ser una fuente de atracción y motivación según sus características.

Para un trabajo adecuado de las instalaciones debe contar con:

- Una temperatura adecuada
- Luz suficiente. Buena iluminación
- Seguridad, ya que le aporta al alumnado la tranquilidad para la realización de la tarea.
- Comodidad. El orden es fundamental
- Tener los materiales a mano
- Buena acústica
- Amplitud

El niño debe estar cómodo, y no tener ningún tipo de problemas a la hora de realizar la tarea

Por ello una clase en óptimas condiciones es la clave para un ambiente motivante para trabajar.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 16 – MARZO DE 2009

- **En función de los materiales:**

La motivación de la clase está influida por los materiales, en un alto porcentaje de incidencia.

Es fácil programar actividades con materiales tradicionales, pero la cosa cambia cuando se quiera introducir cambios.

El profesor/a de Primaria a de tener presente que todo lo nuevo atrae, sobre todo si se puede experimentar con él.

El uso de materiales diferentes y atractivos en las clases siempre creará un ambiente de interés por parte de los niños/as. Pero algo que hay que tener en cuenta es la edad, ya que todo material hay que adecuarlo a las sesiones según la edad de los niños.

- **En función de la organización:**

Hay que intentar que se trabaje en grupo, ya que eso favorece las relaciones interpersonales y la cooperación.

Los grupos deben ser heterogéneos, es decir, siempre decir que en los grupos debe de haber tantos chicos como chicas, para que no se produzcan conflictos sexuales.

En resumen, la motivación es un personaje primordial en el mundo de la enseñanza ya que a través de ella se conseguirán los objetivos propuestos.

Un niño merece ser reconocido, aceptado y respetado por todos, pero también debe de ser enseñado a reconocer, aceptar y respetar a todos los demás. Es ahí donde el profesor debe trabajar intentando formarlos y educarlos con unos principios básicos humanos.

Un alumno/a motivado es una puerta abierta para la enseñanza...

Un alumno debe estar constantemente motivado para realizar cualquier actividad, ya que de esta forma sacaremos el máximo partido de él y lo que es más importante el alumno disfrutará con lo que está haciendo de una forma lúdica y atractiva.

Los docentes jugamos aquí un papel muy importante, ya que debemos ser creativos e innovadores para ofrecer al alumnado en todo momento lo mejor y novedoso que existe, sin limitarnos solo al libro de textos, sino utilizando una gran variedad de recursos como por ejemplo puede ser las nuevas tecnologías, que tanto éxito está teniendo en la enseñanza.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 16 – MARZO DE 2009

BIBLIOGRAFÍA

Gonzalvo Mainar, G. (1972). *Psicología de la Educación*. Madrid: Morata.

Autoría

- Nombre y Apellidos: JOSÉ FÉLIX CUADRADO MORALES
- Centro, localidad, provincia: CSIF-CADIZ
- E-mail: felix_uda@hotmail.com