

7. Motivación del aprendizaje

I. Motivación del aprendizaje

“Motivación es el proceso que provoca cierto comportamiento, mantiene la actividad o la modifica”.¹ Motivar es predisponer al alumno hacia lo que se quiere enseñar; es llevarlo a participar activamente en los trabajos escolares. Así, motivar es conducir al alumno a que se empeñe en aprender, sea por *ensayo y error*, por *imitación* o por *reflexión*.

La motivación consiste en el intento de proporcionar a los alumnos una situación que los induzca a un esfuerzo intencional, a una actividad orientada hacia determinados resultados queridos y comprendidos. Así, motivar es predisponer a los alumnos a que aprendan y, consecuentemente, realicen un esfuerzo para alcanzar los objetivos previamente establecidos.

Los propósitos de la motivación consisten en despertar el interés, estimular el deseo de aprender y dirigir los esfuerzos para alcanzar metas definidas.

La motivación es factor decisivo en el proceso del aprendizaje y no podrá existir, por parte del profesor, dirección del aprendizaje si el alumno no está motivado, si no está dispuesto a derrochar esfuerzos. Puede decirse, de un modo general, que no hay aprendizaje sin esfuerzo, y mucho menos aprendizaje escolar, toda vez que éste se desarrolla en un ambiente un tanto artificial. No hay método o técnica de enseñanza que exima al alumno de esfuerzos. De ahí la necesidad de motivar las actividades escolares a fin de que haya esfuerzo voluntario por parte de quien aprende.

La motivación tiene por objeto establecer una relación entre lo que el profesor pretende que el alumno realice y los intereses de éste. En la escuela, motivar es –en última instancia– llevar al educando a que se aplique a lo que él *necesita* aprender. El fracaso de muchos profesores estriba en que no motivan sus clases, quedando, de ese modo, profesor y alumno en compartimientos estancos, sin comunicación, esto es, el profesor queriendo dirigir el aprendizaje y los alumnos no queriendo aprender.

Un alumno está motivado cuando siente la *necesidad de aprender* lo que está siendo tratado. Esta necesidad lo lleva a aplicarse, a esforzarse y a perseverar en el trabajo hasta sentirse satisfecho. En caso contrario, el profesor terminará dando su clase, pero solo.

Por eso debe ser preocupación constante del profesor motivar sus clases. La

¹ Andrews, T.G., *Méthodes de la Psychologie*, Paris, P.U.F. (2 vols).

motivación es la que da vida, espontaneidad y razón de ser a sus lecciones. La gran fuente de *indisciplina* en clase es la falta de motivación. Es frecuente encontrarse con profesores que entran en su clase y, automáticamente, se inician los trabajos, en forma mecánica, a partir de la coma y del punto y coma correspondientes al término de la clase anterior.

Para que se comprenda mejor la motivación, es necesario que se aclare que se trata de una condición interna, mezcla de impulsos, propósitos, necesidades e intereses, que mueven al individuo a actuar. Todo comportamiento depende de estímulos externos y de las condiciones biopsíquicas del individuo. Una misma sollicitación puede provocar comportamientos distintos en distintas personas, así como puede provocar comportamientos diferentes en la misma persona, pero en situaciones internas y externas también diversas.

La motivación resulta de un complejo de necesidades de carácter biológico, psicológico y social. Si las necesidades de comportamiento son inicialmente puramente biológicas, a poco andar, por gravitación del propio aprendizaje, se van enriqueciendo con los aspectos sociales, constituyendo una totalidad biosocial. Se puede, entonces, hablar en términos de necesidades o intereses en los cuales predominen los aspectos biológico y social.

Todo aprendizaje se realiza impelido por *motivos*, por *necesidades*, pero ocurre que el resultado del aprendizaje pasa, también, a funcionar como elemento modificador del campo de los *motivos*, condicionando, así, comportamientos futuros. Mejor dicho: el aprendizaje crea *nuevos motivos*, *nuevas necesidades*.

En toda situación motivadora, pueden encontrarse dos factores:

1. Factor de impulso o *motivo inicial*, cuyas raíces más profundas son de *naturaleza biológica*.
2. Factor de *dirección*, de integración en las condiciones ambientales, que es de índole *sociocultural*.

Y los *motivos*, resultados del aprendizaje, a medida que el individuo se desarrolla, más se apartan de sus raíces biológicas y pasan a gravitar en la vida total del individuo.

La motivación, en el proceso del aprendizaje, puede provocar los siguientes pasos:

- 1°. Se crea una situación de necesidad (motivación), estableciéndose, simultáneamente, una tensión.
- 2°. Se vislumbra un objetivo capaz de satisfacer esa necesidad.
- 3°. Se inicia el esfuerzo o la acción para solucionar la dificultad, de una manera desordenada u ordenada.
- 4°. Dada la solución, o satisfecha la necesidad, disminuye la tensión y el individuo *retiene* (aprehende) la *dirección* o *forma de comportamiento*, para actuar de una manera más o menos similar en situaciones parecidas.

II. Tipos de motivación

Hay dos modalidades de llevar al alumno a estudiar: induciéndolo hacia la aceptación y reconocimiento de la necesidad de estudiar, o bien obligándolo

mediante la coacción. Sobre esta base, la motivación puede ser *positiva* o *negativa*.

1. MOTIVACIÓN POSITIVA. Es positiva cuando procura llevar al alumno a estudiar, teniendo en cuenta el significado que guarda la materia para la vida del alumno, el aliento, el incentivo y el estímulo amigable. La motivación positiva, a su vez, puede ser intrínseca o extrínseca.

- a) *motivación positiva intrínseca*. Recibe este nombre cuando el alumno es llevado a estudiar por el interés que le despierta la propia materia o asignatura, esto es, porque "gusta de la materia". Ésta es la motivación más auténtica, la que se aparta de los artificios. Cuando el profesor percibe que la motivación, en algunos alumnos, depende más de su propia actuación y que es fruto de la admiración que siente el alumno hacia su persona, debe ir transfiriendo, poco a poco, esa disposición activa con relación a su persona, hacia la materia que está dictando;
- b) *motivación positiva extrínseca*. Es llamada así cuando el estímulo no guarda relación directa con la asignatura desarrollada o cuando el motivo de aplicación al estudio, por parte del alumno, no es la materia en sí. Ejemplos: obtener notas para el promedio de eximición, necesidad de pasar de año, la esperanza de alcanzar una recompensa o premio, necesidad de cursar la materia para desempeñarse en actividades futuras, personalidad del profesor, rivalidad entre compañeros, etc.

2. MOTIVACIÓN NEGATIVA. Motivación negativa es la que consiste en llevar al alumno a estudiar por medio de amenazas, reprensiones y también castigos. El estudio se lleva a cabo bajo el imperio de la coacción. Las actitudes de coerción pueden partir tanto de la familia como de la escuela, y pueden consistir en amenazas de supresión de feriados, ventajas y consideraciones, o bien de reprobación, notas bajas, suspensiones, expulsiones, etc.

La motivación negativa puede presentar las siguientes modalidades:

- a) *Física*: cuando el alumno sufre castigos físicos, privación de recreo, de diversiones o de cualquier otra cosa que le sea necesaria o constituya un elemento de alto valor para él.
- b) *Psicológica*: cuando el alumno es tratado con severidad excesiva, con desprecio, o se le hace sentir que no es inteligente, que es menos capaz que los otros, o se le instila un sentimiento de culpa; también es de carácter psicológico la motivación que se basa en las críticas que lo avergüenzan y ridiculizan, o la que lo exhibe como alumno malo, como persona de poca voluntad.

En la realidad, la motivación negativa no existe, porque motivar significa una aspiración íntima de realizar algo, de alcanzar determinados objetivos, pero —entiéndase bien— una aspiración libre, con aceptación plena de quien aspira. La que se ha dado en llamar *motivación negativa* es todo lo contrario de lo antedicho, ya que el alumno es obligado a realizar, bajo coacción, tareas que no haría por su voluntad, por su impulso íntimo.

Así, motivar es llevar al alumno a *querer realizar algo*, lo que no ocurre con la motivación negativa, frente a la cual el educando es *obligado* a realizar algo.

III. Motivo, interés, necesidad e incentivo

La motivación que encara el profesor resulta muchas veces artificial y no alcanza los objetivos previstos. Esto ocurre cuando la misma no atiende a ninguna necesidad del alumno y no guarda relación suficiente con su realidad psicológica. El fracaso de la motivación acontece cuando los estímulos utilizados para ella no encuentran resonancia en el educando.

Esta resonancia es conseguida si los estímulos con los cuales se quiere obtener la motivación se articulan con los intereses del educando.

Quien dice interés, dice necesidad. Todo interés es síntoma de una necesidad. Luego, los estímulos de motivación deben mantener relación con los intereses de los alumnos. Éstos no son fijos, son móviles; esto ocurre porque las necesidades del individuo varían de acuerdo con la fase de evolución biopsíquica, condiciones socioculturales, salud y rasgos de la personalidad.

La *necesidad* se traduce por un estado de tensión debido a que se ha roto el equilibrio orgánico del individuo y que se manifiesta, en el campo psicológico, a través del *interés*. Nada impide que *interés* sea identificado con *motivo*.

Resulta útil para el profesor saber cuáles son los intereses o motivos predominantes del educando, de acuerdo con su fase evolutiva. Claparède realizó, al respecto, un trabajo interesante, mostrando la variación de los mismos desde el nacimiento hasta la edad adulta.²

La motivación consiste en el hecho de poner en actividad un interés o un motivo. El *motivo* es interior: es la razón íntima del individuo que lo lleva a actuar o a *querer aprender*. *Motivo* es lo que induce, dirige y mantiene la acción.

Cuando el *motivo* se hace consciente, con previsión del objetivo que debe ser alcanzado, puede ser denominado *propósito*. El *propósito*, así, es más definido y preciso que el motivo.

Es necesario destacar que los motivos pueden ser innatos y adquiridos. Los innatos son de naturaleza biológica, y los adquiridos, de índole social. El profesor debe esforzarse por llevar al alumno a adquirir motivos deseables para su educación y su mejor integración social.

La clasificación más corriente de motivos es la que sigue:

- 1^a *Motivos primarios*, que tienden a exigencias orgánicas y fisiológicas, consideradas innatas: el hambre, la sed, la eliminación, el sueño, el sexo, etc.
- 2^a *Motivos secundarios*, que atienden a exigencias sociales, de origen externo y adquiridas, como por ejemplo: necesidad de aprobación, de ascendiente, de sumisión, de prestigio social, de ganar dinero, etcétera.

² Claparède, E., *Psicología del niño y pedagogía experimental* (trad. cast.).

Según Luella Cole, los motivos dominantes en el adolescente norteamericano son los siguientes:

- | | |
|---|-----------------------------|
| a) <i>En el adolescente</i> | b) <i>En la adolescente</i> |
| 1. Deportes | 1. Viajes |
| 2. Viajes | 2. Cinematografía |
| 3. Televisión | 3. Ropas |
| 4. Radio | 4. Radio |
| 5. Cinematografía | 5. Sexo opuesto |
| 6. Animales de su estimación
(preferencia) | 6. Danza |
| 7. Colecciones | 7. Compromisos sociales |
| 8. Sexo opuesto | 8. Lectura |
| 9. Familia | 9. Familia |
| 10. Asociación Cristiana de Jóvenes | 10. Escuela |
| 11. Lectura | 11. Actividades extraclase |
| 12. Escuela | 12. Música |

La *incentivación* es el hecho de intentar un refuerzo de la motivación. El *incentivo* es exterior; es el recurso al cual se acude para que el individuo persista en sus esfuerzos, en el sentido de alcanzar un objetivo o de satisfacer una necesidad.

El *motivo* es interior; el *incentivo* es exterior. El individuo actúa movido por necesidades, por *sentir necesidad*, lo que pasa a constituirse en *interés por alguna cosa* o por *alcanzar algún objetivo*; el *incentivo* es la posibilidad vislumbrada de satisfacción de la necesidad y del interés.

Motivar es suscitar un *motivo*; *incentivar* es *reforzarlo*. *Motivar* es, pues, crear situaciones que lleven al individuo (en nuestro caso, al alumno) a querer aprender; e *incentivar* es hacer que esta motivación no decaiga. El alumno está motivado cuando siente una necesidad que lo mueve a interesarse por algo que pueda satisfacerlo.

En consecuencia, toda motivación debe basarse en necesidades del alumno.

IV. Motivación e incentivación

La *motivación* y la *incentivación* constituyen dos maneras diferentes de encaminar al individuo por una misma senda.

La *motivación* es el deseo o el interés por algo que brota dentro del individuo mismo. Es el impulso que viene desde dentro del individuo y lo impele hacia algo. Es como una fuerza interior que provoca interés por alguna cosa.

La *incentivación*, en cambio, es estimulación que viene desde afuera, y tiende a despertar en el individuo deseo o interés por algo. Es la acción de despertar en el individuo, mediante estímulos exteriores, deseo o interés por algo. Es la acción de impulsar al individuo a alguna forma de actividad física o mental, pero mediante estímulos que vienen desde afuera.

Por lo tanto, la *motivación* es interior y la *incentivación* exterior, si bien

ambas concuerdan en la persecución del mismo objetivo, que es despertar psicológicamente al individuo para algo.

El *estado de motivación*, de fuerte colorido emocional, es un estado de interés que el individuo siente con relación a algo, y puede surgir espontáneamente dentro del propio individuo o ser provocado por estímulos exteriores o por otra persona; recibe, entonces, la denominación de *incentivo*. El acto de hacer uso de incentivos se llama *incentivación*. Por lo tanto, en lenguaje más correcto, el profesor, en clase, no motiva al educando, sino que lo incentiva para que se sienta atraído o se interese por la materia que se va a tratar en clase.

V. Motivación y madurez

Una gran fuente de motivación del aprendizaje es el éxito de éste, el hecho de que el alumno advierta que está obteniendo resultados positivos. Y esta posibilidad de éxito depende muchísimo de la *madurez*, del estado biopsicológico del individuo para llevar a cabo cierto tipo de aprendizaje.

De ahí la necesidad de que el profesor, al proponer una determinada modalidad de aprendizaje, se entere de la *madurez* del alumno con relación a ese aprendizaje, dado que la *madurez* es el principal requisito para el éxito de cualquier tipo de aprendizaje.

Por lo tanto, la motivación que estimula al educando para que se empeñe en un determinado tipo de aprendizaje tendrá mayores probabilidades de éxito si el mencionado educando ha alcanzado un grado de madurez satisfactorio en ese sector. La enseñanza será entonces más eficaz, gracias a los efectos positivos del aprendizaje en el educando, el cual se sentirá capaz en vista de los resultados obtenidos.

La *madurez* es, pues, un requisito importante y decisivo para la iniciación de un determinado tipo de aprendizaje. La necesidad de madurez se hace sentir con más agudeza en los primeros grados de la enseñanza elemental, porque el educando que, por falta de *madurez*, se vea llevado al fracaso en el aprendizaje, pensará que él, personalmente, es incapaz, mientras que otros condiscípulos suyos progresan en el aprendizaje... Y una de las peores ocurrencias en la vida del individuo, a cualquier edad, es el sentirse incapaz, estado que conduce con seguridad a otros fracasos, debido a la falta de confianza en sí mismo.

VI. Tipos de alumno, según la motivación

Para una motivación eficiente, es preciso tener en cuenta lo que nos dice A. I. Gates refiriéndose a las diferencias individuales de los alumnos y haciendo mención a las disposiciones requeridas para que se entreguen a los trabajos escolares.

1. Alumnos que no necesitan de muchos estímulos motivadores, por estar siempre dispuestos a hacer lo que el profesor planeó. Son los alumnos automotivados y siempre en actitud de ejecutar, con entusiasmo, las tareas escolares marcadas por el profesor. Estos alumnos, auténticas maravillas para el profesor, son pocos.

2. Alumnos que necesitan motivos poderosos para centrarse en los estudios. Son los que requieren de incentivos constantes dentro y fuera de la clase, de manera que vayan siendo predispuestos para los trabajos. Los contactos fuera de clase entre profesor y alumno favorecen, de un modo general, la buena marcha de la vida escolar.

3. Alumnos estables en su dedicación a los estudios. No son muy entusiastas ni muy desaprensivos. Estos alumnos deben ser blanco, de cuando en cuando, de una apreciación sobre sus tareas, y admirados por la constancia de sus esfuerzos.

4. Alumnos que no se impresionan por los medios que motivan a la mayoría de la clase. Estos alumnos, casi siempre, pertenecen a clases sociales de condición muy baja o muy alta. Para ellos, los estímulos que impresionan a la mayoría carecen de sentido, sea porque ya los conocen o porque no encontraron eco, en su experiencia anterior, en el mundo en que viven. La motivación, en estos casos, se hace difícil, porque los niveles culturales son dispares. No obstante, es posible intentar ejemplificaciones y crear situaciones que se ajusten a las condiciones de vida de esos alumnos.

5. Alumnos fácilmente motivables, pero sin constancia; decrece en ellos el interés a medida que se avanza en el desarrollo de los temas. Son alumnos llamados "fuego de paja". Les falta capacidad de perseverancia y se distraen ante el mínimo incidente. Acaso sean criaturas que se fatigan fácilmente. Deben recibir, por parte del profesor, incentivos discretos pero continuos, de suerte que no se les dé ocasión de "desviarse".

No debe olvidarse, mientras tanto, que la motivación depende en alto grado de la *edad, sexo, inteligencia, situación social y rasgos de la personalidad* de cada alumno.

VII. Motivación inicial y de desarrollo

Desde el punto de vista didáctico, la motivación puede ser clasificada como inicial y de desenvolvimiento.

En nuestras escuelas, la motivación viene siendo considerada como *inicial*; tanto es así que los *planes de clase*, antes de presentar el *desenvolvimiento* de la materia, colocan el ítem: motivación. Asistiendo a las clases, se advierte que, al comienzo, se lleva a cabo la tarea, el intento, de motivar la lección. Motivar para iniciar la clase. Pero, después de eso, nada más. Y es usual que, momentos más tarde, la clase caiga en un verdadero *punto muerto*. Sin embargo, la motivación debe estar presente durante toda la clase. Debe ser preocupación constante del profesor mantener motivados a los alumnos.

Con relación al aspecto citado, la motivación puede ser *inicial* o de *desenvolvimiento*. El nombre más apropiado para la motivación de desenvolvimiento debería ser *incentivación*.

1. *Motivación inicial*. Es la que se emplea al iniciar la clase. Con ella el profesor procura predisponer a los alumnos para ejecutar los trabajos que van a ser

realizados. Cuando la motivación se detiene ahí, tenemos clases bien iniciadas pero que, a poco andar, van perdiendo el interés para los alumnos, que comienzan a distraerse en otras ocupaciones mentales o físicas distantes de los trabajos del aula.

2. *Motivación de desenvolvimiento o incentivación.* Es la que se emplea durante el desarrollo de la clase; debe ser planeada de modo tal que se renueve constantemente el interés de los alumnos y, asimismo, aprovechar las situaciones de cada momento para reavivar dicho interés por lo que está siendo estudiado. De ese modo se procura conservar el impulso y la disposición iniciales. El mejor esfuerzo o incentivación consiste en la participación de los alumnos en los trabajos de la clase; esto es, que todos coadyuven al logro de los objetivos trabajando, realizando, discutiendo, dialogando, viviendo, en fin, lo que está siendo tratado. No debe olvidarse que *lo que está siendo tratado* debe ser cuidadosamente seleccionado por el profesor, para atender a las reales necesidades de los alumnos y de la comunidad.

VIII. Motivos dominantes

Resulta difícil determinar los motivos dominantes del comportamiento humano, toda vez que las opiniones al respecto son muy diversas entre quienes estudian el problema. Es verdad que algunos estudios se aproximan y que, asimismo, coinciden en muchos puntos pero son divergentes en sus conceptos y clasificaciones. Como el asunto presenta mucho interés para el profesor, ya que será sobre estos conceptos que hará *funcionar* sus preocupaciones de motivación, serán expuestas las ideas de los autores que suponemos más interesantes.

1° *Mowrer* evidencia el carácter de desconfort de las necesidades biológicas, y dice, con relación a los animales superiores: no sólo las *necesidades* mueven al individuo, sino, también, su anticipación, que se traduce en *ansiedad*. La *ansiedad* es, para él, el motivo básico del comportamiento.

2° *Dollard* señala que el motivo que más impele a la acción es el que resulta del *estímulo más fuerte*. Así, cualquier estímulo podrá provocar el *motivo* desencadenante de la acción, siempre que sea el más fuerte. Infiérese, así, que cuanto más fuerte es el estímulo, mayor es su poder motivador.

3° *Mc Cleaveland y Young* dicen que la base de la motivación no está en las necesidades biológicas ni en la intensidad de los estímulos, sino en los *estados afectivos*, en las *condiciones afectivas* del individuo. Variando los afectos, varían los motivos comportamentales.

4° *Maslow* ofrece la siguiente jerarquía en los motivos del comportamiento humano:

1. Nivel de las necesidades biológicas.
2. Nivel de las necesidades de seguridad física.
3. Nivel de las necesidades de amor (sexo y afecto).
4. Nivel de las necesidades de autoestima y respeto.
5. Nivel de las necesidades de autorrealización (aprobación social).

Así, el comportamiento es dictado por una serie de motivos resultantes de necesidades de diversos niveles, que van desde lo biológico hasta lo psicológico y social.

5° *W. I. Thomas* desarrolla la teoría de los “cuatro deseos”, que serían los móviles fundamentales del comportamiento, y que son:

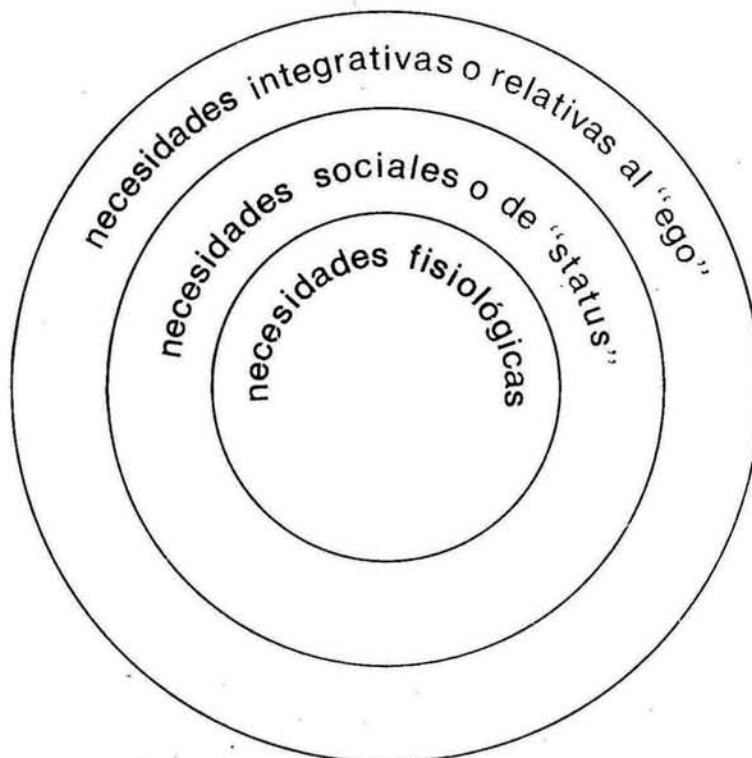
1. Deseo de correspondencia.
2. Deseo de consideración.
3. Deseo de nuevas experiencias.
4. Deseo de seguridad.

6° Tres categorías de necesidades, dice *Prescott*, conducen el comportamiento de una manera jerárquica: son las fisiológicas, las sociales o de *status*, y las integrativas o del *ego*.

1. *Necesidades fisiológicas*: están originadas en la estructura del organismo y su mantenimiento: beber, respirar, comer, reproducirse, protegerse de los estímulos desagradables para el cuerpo, etc.

2. *Necesidades sociales o de “status”*: provienen de las tentativas del individuo de establecerse entre sus compañeros: aprobación, simpatía, seguridad, aventura, afiliación a grupos, éxito, dominación, etc.

3. *Necesidades integrativas o relativas al “ego”*: son las que se originan a través de los contactos y experiencias del individuo en su ambiente: filosofía de la vida, jerarquía de valores, religión. Si se hiciera una descripción completa de las necesidades integrativas de un individuo, se tendría el relevamiento de su personalidad.



7° *Freud* encuentra que los motivos básicos de la conducta humana son el sexo y el apetito, ambos de naturaleza biológica.

8° *Adler* consigna que el motivo máximo estriba en la tentativa de superación del *sentimiento de inferioridad*, en pos de *prestigio social*. La *voluntad-de-poder* sería, realmente, el móvil fundamental del comportamiento.

9° *Snygg* y *Combs* consideran que los motivos básicos son la *preservación* y el *desenvolvimiento de la persona*, que pueden ser reducidos a necesidad de *autoestima* en el presente y en el futuro. Es importante, en educación, hacer que el educando se sienta capaz. El sentimiento de incapacidad es la peor cosa que le puede ocurrir a un estudiante.

Estos mismos autores desarrollan los motivos de *preservación* y de *desenvolvimiento de la persona*, de la siguiente manera:

1. NECESIDADES LIGADAS A LA PRESERVACIÓN:

- a) *seguridad física* (aire, alimento, sexo y sueño);
- b) *seguridad emocional* (aceptación por el grupo).

2. NECESIDADES LIGADAS AL DESENVOLVIMIENTO DE LA PERSONA:

- a) *autorrealización* (superación);
- b) *adquisición de status social*;
- c) *necesidad de éxito*.

10° *Gordon Allport* describe la “autonomía funcional de los motivos”, diciendo que el hombre adquiere nuevos motivos y que se desarrollan socialmente, convirtiéndose, una vez adquiridos, en *automotivadores*, esto es que, no obstante haber sido aprehendidos, pasan a tener una exigencia compulsiva de satisfacción, como en el caso de fumar y de beber. *Allport* presenta dos grupos de motivos: unos originarios, y adquiridos los otros.

1. *Motivos coercitivos o específicos*, orientados hacia fines objetivos y de atención inmediata; son de origen orgánico (predominan en la primera infancia).
2. *Motivos autónomos o genéricos*, orientados hacia esquemas de valor; atañen a la formación social (predominan en la edad adulta).

11° *Agustín Gemelli* clasificó los motivos propulsores de la conducta en dos grupos:

1. *Motivos inferiores*, de carácter afectivo, venidos de la profundidad del *yo*, ligados a exigencias biológicas y con predominio en la infancia.
2. *Motivos superiores*, provenientes de la superestructura del “yo consciente”. Estos motivos procuran dar dirección y unidad a la personalidad y son orientados hacia valores. Estos motivos comienzan a predominar de la adolescencia en adelante.

12° *Woodworth* y *Maquis* reúnen los motivos de la conducta humana en tres grupos: orgánicos, de emergencia y objetivos.

1. *Motivos orgánicos*: sed, alimentación, respiración, sexo, actividad y reposo.
2. *Motivos de emergencia*: despiertan debido a situaciones que requieren inmediata y vigorosa acción, de acuerdo con los siguientes ejemplos:

<i>Situación</i>	<i>Estado emocional</i>	<i>Objetivos</i>	<i>Conducta</i>
a) <i>peligro</i>	miedo	seguridad	fuga
b) <i>sujeción</i>	cólera	libertad	lucha
c) <i>obstáculo</i>	determinación	dominio de la situación	esfuerzo
d) <i>cacería</i>	avidez	captura	persecución

3. *Motivos objetivos*, que no adhieren a los de naturaleza orgánica o a los de emergencia, pero sí a la *voluntad de vivir*, de mantener relaciones activas con el ambiente, de conocer objetos y personas y de practicar actos con ellos.

13° *Dorothy Lee*, en un trabajo reciente,³ ofrece un aspecto totalmente distinto de la motivación, no basada en *necesidades fundamentales*, pero sí en el *propio empeño del ser humano en una actividad*. El individuo, empeñado en una actividad, está comprometido en ella, pasando a ser la propia actividad la que desencadene la motivación. Se infiere de aquí –si la tesis es válida– que nada motiva más en la escuela que su transformación en una “oficina” donde todos puedan empeñarse en una actividad, donde todos puedan participar en la realización de algo.

14° *Krech y Crutchfield*⁴ hacen un interesante estudio de la motivación, presentándola a través de seis proposiciones que abarcan, prácticamente, sus principales aspectos:

1ª proposición. “La unidad que conviene al análisis de la motivación es un comportamiento molar que comprende necesidades y aspiraciones.” Comportamiento molar es el conjunto del comportamiento que el individuo presenta en determinado momento. Cada episodio comportamental tiene una dirección sostenida por una *necesidad* y orientada hacia un *fin*.

2ª proposición. “La dinámica del comportamiento resulta de las propiedades del campo psicológico inmediato.” En el comportamiento es interesante distinguir *lo inmediato* (las necesidades y aspiraciones en un momento dado) y *lo genético* (cómo esas necesidades y aspiraciones se formaron en la historia del sujeto).

El *campo psicológico* es un proceso neuropsíquico que se presenta a la conciencia del individuo en la forma de “mundo en el que está empeñado”, cuyos elementos provienen: a) del medio físico externo; b) del medio interno; c) de los rastros nerviosos de las experiencias pasadas.

3ª proposición. “Las inestabilidades que se producen en el campo psicológico determinan *tensiones* en las cuales los efectos sobre la percepción, el conocimiento y la acción se traducen en una tendencia a modificar el campo para que él encuentre una estructura más estable.”

³ Lee, Dorothy y otros, *Motivação autonôma em antropologia e educação*. Rio de Janeiro, Editôra Fondo de Cultura, pág. 91.

⁴ Krech, David, y Crutchfield, R.S., *Théorie et problèmes de psychologie sociale*. París, P.U.F., pág. 37 del 1er. volumen.

Las tensiones persisten hasta que se resuelvan y contribuyan a provocar un comportamiento propio para atenderlas. Los síntomas de tensión se expresan de este modo:

1. Impresión vaga de malestar.
2. Sentimientos de carencia dirigidos hacia elementos del campo en forma de deseos y necesidades.
3. Exigencias o presiones que parecen emerger de ciertos elementos o hechos para "reclamar" del sujeto ciertas actitudes o actos.

Las actividades desencadenadas por necesidades y exigencias originales modifican el campo psicológico y estas modificaciones pueden dar origen a nuevas necesidades y a nuevas exigencias, independientes de las primeras. La naturaleza específica de las necesidades y exigencias que intervienen en una situación presente puede ser evidenciada:

1. Por inferencias derivadas del comportamiento manifiesto.
2. Por introspección fundada en vivencias.
3. Por técnicas proyectivas.

4ª proposición. "La frustración (imposibilidad de una tendencia para alcanzar su fin) y el fracaso en la solución de una tensión, pueden dar origen a diversos comportamientos de adaptación de éxito o de fracaso."

La frustración de los motivos puede tener un cuádruple origen:

1. Medio físico.
2. Insuficiencias biológicas del sujeto.
3. Insuficiencia mental del sujeto.
4. Naturaleza del medio social.

Sus consecuencias pueden ser numerosas y dependen de la severidad de la frustración. Las adaptaciones que suceden a los bloqueos pueden presentarse de acuerdo con tres formas principales:

1. Intensificación de los esfuerzos para alcanzar los objetivos.
2. Reorganización perceptiva de los medios para alcanzar los objetivos.
3. Sustitución de los objetivos inaccesibles por otros accesibles.

Las consecuencias de adaptaciones fracasadas que comprometen la actividad normal del sujeto pueden manifestarse bajo múltiples formas, como agresividad, regresiones, conducta de retraimiento, sublimación, represión, racionalización y proyección, autismo, etc.

El *desbordamiento de tensión* puede producir *explosión emotiva*, que, a su vez, puede funcionar como *catarsis* (desahogo), lo que posibilita al individuo, como regla, el ver mejor la situación en que está envuelto.

5ª proposición. "Las modalidades características de la realización de deseos y la reducción de tensiones pueden representar el objeto de un aprendizaje y de una fijación individuales." Los fines que cada persona se propone alcanzar son numerosos y se organizan en orden de preferencia, que varía de una persona a otra. Pero este orden puede ser modificado de acuerdo con las experiencias del individuo.

Los estados de *tensión elevada* son buenos para que se formen *actitudes duraderas*, relativas a objetos, personas o acontecimientos. Los medios de reducción del *estado tensional* son aprehendidos por el propio individuo, mediante sus experiencias.

6ª proposición. "El comportamiento tiende, muchas veces, a organizar la estabilidad del campo psicológico en niveles cada vez más altos."

La integración de las necesidades, de las exigencias y de las aspiraciones se realiza gracias a la constitución de un sistema de ideas y de valores, gracias a una ideología que analiza y organiza los motivos en competencia.

Los sentimientos de dignidad personal, de consideración o de estima de sí mismo resultan de la representación que el sujeto hace de su persona, en la relación con su sistema de ideales y valores, habida cuenta de que la defensa de la dignidad personal y de los sentimientos análogos son los *motivos* más poderosos de la conducta humana.

IX. Fuentes y técnicas de motivación

1. Fuentes de motivación

Las fuentes de motivación constituyen elementos, factores o circunstancias que despiertan en el alumno algún motivo o actitudes favorables para ciertas actividades, porque aguzan sus necesidades.

Algunas fuentes de motivación pueden, asimismo –y según la manera de encararlas–, funcionar como técnicas de motivación.

Las principales fuentes son:

1. Necesidades del educando, que pueden ser de naturaleza biológica, psicológica o social.
2. Curiosidad natural del ser humano.
3. Vida social; acontecimientos de la actualidad.
4. Ambiente escolar adecuado.
5. Actividad lúdica.
6. Personalidad del profesor.
7. Aprobación social.
8. Competición.
9. Deseo de evitar fracasos y puniciones.
10. Necesidades económicas.
11. Necesidades de conocimiento.
12. Afán por distinguirse.
13. Deseo de ser eficiente.
14. Tendencia a la experimentación.
15. Aspiraciones.

Las fuentes de motivación, los manantiales desde donde pueden surgir vectores de comportamiento, se confunden usualmente con las técnicas, por lo mismo que éstas tienen que afirmarse en aquéllas. Así, toda técnica de motivación procura aprovechar las posibilidades energéticas de las fuentes, para indicar y orientar los esfuerzos del educando en el proceso del aprendizaje.

El resultado, positivo o no, de determinada técnica dependerá de una serie de factores intrínsecos y extrínsecos al educando y de sus diferencias individuales. Tanto es así, que en una circunstancia una técnica puede surtir efecto y

en otra no. Una técnica puede sensibilizar a un grupo de alumnos, y otra no.

Resulta fácil percibir en qué medida resulta difícil motivar una clase heterogénea, y qué cantidad de recursos y expedientes son necesarios para motivarla medianamente.

Es necesario recordar que *motivar una clase* no es, simplemente, echar mano de la *motivación inicial*, ex profeso preparada, sino que, más bien, es un trabajo de acción continua al lado de la clase y junto a cada alumno, para inducir a trabajar, a querer y a comprometerse en el estudio de una disciplina. De ahí la importancia que tiene el conocimiento de las aptitudes y aspiraciones de cada alumno, a fin de proporcionarle –en la medida de lo posible– trabajos que correspondan a sus posibilidades, necesidades y preferencias

2. Técnicas de motivación

Son innumerables las técnicas de motivación existentes. Y es bueno que así sea, pues el profesor, en cualquier circunstancia, tendrá posibilidades de utilizar una o varias de ellas para motivar su clase. Estas técnicas procuran suscitar motivos y activar posibilidades internas, en estado latente en el alumno, de modo que se lo pueda integrar en los trabajos de la clase. Veamos las principales de esas técnicas.

1º. CORRELACIÓN CON LO REAL. Con ella el profesor procura establecer relación entre lo que está enseñando y la realidad circundante, con las experiencias de vida del alumno o con hechos de la actualidad. Esta técnica se confunde, también, con la concretización de la enseñanza y tiene la virtud de dar un sentido de realidad y de autenticidad a las clases.

2º VICTORIA INICIAL. El alumno es llevado a responder preguntas relativamente fáciles pero “pomposas”, presentadas con aspecto de *difíciles*. Naturalmente, el alumno responderá con exactitud y, entusiasmado con su éxito, prosigue con atención los trabajos de la clase.

3º FRACASO INICIAL. Aquí son hechas preguntas aparentemente fáciles, provocando respuestas erradas. Estas preguntas deben ser dirigidas, preferentemente, a los alumnos más capaces. Los otros, *despiertan* ante el fracaso de *los mejores*, y éstos, a su vez, quedan intrigados por sus inesperados errores.

4º PROBLEMÁTICA DE LAS EDADES. El profesor debe relacionar –siempre que sea posible– el asunto a ser tratado con los problemas propios de cada fase de la vida. No faltarán, por cierto, problemas de profesión, economía, religión, moral, cuestiones sociales y políticas, prestigio social, casamiento, nuevos mundos y costumbres, libertad, etc. El profesor debe procurar un nexo entre los alumnos que desea manejar y los problemas vitales para el educando –niño, adolescente o adulto–, de manera que las clases no se conviertan en un inmenso desierto de datos muertos y sin sentido para los alumnos.

5º ACONTECIMIENTOS ACTUALES DE LA VIDA SOCIAL. De acuerdo con esta técnica, el profesor procura partir de acontecimientos o hechos que ocupan a la opinión pública. Es éste un enfoque de facilísima aplicación, ya que, en cierto modo, todas las cuestiones adhieren a las disciplinas enseñadas en la escuela. Debe existir bastante preocupación docente por el uso de esta técnica, puesto que es un excelente medio de dar sentido y

funcionalidad a las clases, separándolas del páramo distante en que las ven los alumnos. Siempre que esta articulación se haga posible, las lecciones se vitalizarán y contribuirán al interés de la clase.

6° PARTICIPACIÓN DEL ALUMNO. El profesor, mediante interrogatorios y situaciones problemáticas interesantes, hace que los alumnos tomen parte en los trabajos escolares. Su preocupación debe ser la de sustraer al alumno de la situación de mero espectador, para trasformarlo en participante y, asimismo, en realizador de la clase.

1. El educando puede ser llevado a compararse con la *media aritmética de la clase*, en una disciplina, de acuerdo con las gráficas siguientes:

a) supóngase que el alumno Pedro haya obtenido notas en matemática y que son comparadas con la media de la clase, en la misma materia;

Meses	Notas de Pedro	Media de la clase
marzo	5	6,0
abril	6	7,0
mayo	9	6,5
junio	8	7,0
etc.	etc.	etc.

Notas de matemática del alumno Pedro

b) la media general del alumno puede ser comparada, también, con la media general de la clase, en *todas las disciplinas*;

Meses	Media general de Pedro	Media general de la clase
marzo	5,5	6,5
abril	7,5	7,0
mayo	8,0	7,5
junio	7,0	7,5
etc.	etc.	etc.

Medias generales del alumno Pedro

2. Todos los alumnos pueden compararse con la *media de la clase*, en una materia o con la media general de la clase en todas las materias, conforme a los siguientes ejemplos:

a) supóngase que la *media de la clase*, en *matemática*, haya sido 6, y que las notas de los alumnos hayan sido las siguientes, en el mes de marzo:

Alumnos	Notas
Antonio	4,0
Alberto <i>carb</i>	6,5
Benito	3,0
Carlos	7,0
José	8,0
etc.	etc.

Media de la clase = 5,5

Notas de matemática de la clase "A"

b) la *media general de cada alumno* puede ser comparada con la *media general de la clase*, referente a todas las disciplinas, durante un determinado período, según el ejemplo siguiente:

Medias generales del mes de marzo de la clase "A"

<i>Alumnos</i>	<i>Media general</i>
Antonio	5,0
Alberto	4,0
Benito	6,5
Carlos	7,0
José	5,5
etc.	etc.

Media general de la clase = 6,0

Medias generales de la clase "A"

Período mes de marzo

El profesor debe proponerse aprovechar todas las iniciativas de los alumnos. Las sugerencias de los mismos deben merecer la mejor atención y simpatía. El profesor debe tener la preocupación de incentivar esas iniciativas, que son un camino seguro para que los alumnos "realicen" la clase y participen de ella.

7° AUTOSUPERACIÓN. El profesor incentiva al alumno para que mejore su actuación. A ese efecto pueden ser confeccionadas gráficas demostrativas del rendimiento del alumno. Es ésta una técnica más bien de uso individual, mediante la cual el alumno es llevado a comparar la marcha de su aprendizaje en diversos momentos, o a compararla con la media de rendimiento de la clase. El alumno es, de ese modo, inducido a *superarse*, sin cotejos directos con sus compañeros. Las comparaciones entre compañeros deben ser abolidas, ya que difícilmente pueden expresar algo en concreto. Esta autosuperación puede ser efectuada, asimismo, entre distintas clases y divisiones de un mismo curso. Cuando una escuela posee más de una división o sección del mismo grado, se puede efectuar la comparación de la media de aprendizaje. Estas comparaciones pueden sustituir muy bien los famosos *Cuadros de Honor*, que no hacen más que estimular las vanidades de alumnos y de padres.

8° VOLUNTAD DE APROBACIÓN. El profesor multiplica su atención acerca del comportamiento de sus alumnos, utilizando la tendencia del comportamiento humano preocupado por la aceptación de lo que va a realizar, por parte de sus compañeros y del profesor. Sería interesante que el profesor tuviese conocimientos acerca de la capacidad del alumno en otras disciplinas. Eso haría que él se sintiese observado y que aspirase a mostrarse eficiente en la disciplina del profesor que *lo notó*, para obtener, cada vez en mayor grado, la aprobación y la admiración de su maestro.

9° ELOGIOS Y CENSURAS. Los elogios y censuras pueden funcionar como procesos motivadores, si son usados con prudencia y oportunamente.

1. *Elogios*. Éstos producen mejores resultados en alumnos flojos o medianamente flojos. Son de poco efecto en los más capaces. El profesor, no obstante,

debe estar siempre dispuesto a elogiar, por lo cual debe estar volcado hacia lo que de elogiado alcancen a demostrar sus alumnos. Los elogios deben ser oportunos y no deben ser exagerados, pues si no el alumno desconfía.

2. *Censuras*. Producen mejores resultados en alumnos capaces. En los alumnos flojos, la censura es inhibitoria. Cuando se las estima necesarias, es recomendable efectuarlas a solas, para no humillar al alumno. Una censura oportuna, llevada a cabo en forma privada, suele dar excelentes resultados. Es importante hacer notar que las situaciones de humillación deben ser evitadas, pues generan resentimientos difícilmente superables en el ánimo del alumno. El elogio, en términos generales, es superior a la censura.

10° MATERIAL DIDÁCTICO. Ésta debe ser una técnica de motivación para todas las clases en las cuales el profesor se proponga ilustrar y llevar a lo concreto los asuntos a través de algo más que las palabras. Junto con el uso intensivo del encerado (pizarrón) se hacen necesarias las proyecciones cinematográficas, presentación de obras de autores tratados, aplicación de tests, corroboración de la actualidad y necesidad del asunto desarrollado en clase por medio de periódicos, revistas, noticieros de radio, etc. Cada profesor debería proveer a la adquisición y confección del material necesario para su materia, que iría siendo enriquecido de año en año.

11° OCURRENCIAS OCASIONALES. Da buen resultado el aprovechamiento de las ocurrencias, hechos y situaciones ocasionales, para insertar en el desarrollo de los temas, sacando provecho de todos los incidentes de la vida real de los alumnos, de la escuela, de la sociedad y, principalmente, de la propia clase, para motivar los trabajos escolares.

12° RECONOCIMIENTO DE LA UTILIDAD MEDIATA E INMEDIATA DE LA MATERIA. Debe ser preocupación del profesor hacer su enseñanza lo más real posible. Una excelente forma de alcanzar dicho objetivo consiste en mostrar el valor que tiene la disciplina para la sociedad y también para el alumno. No hay duda de que posee más sentido la utilidad inmediata; pero debe trabajarse también para evidenciar la utilidad mediata de la disciplina, connotándola a sus aplicaciones profesionales, industriales, etc. De este modo, la materia de estudio irá contribuyendo a un esclarecimiento de vocaciones, teniendo en vista un futuro consejo profesional.

13° NECESIDADES DEL ALUMNO. Notamos que la escuela insiste en desconocer las necesidades del alumno. Casi toda la vida escolar está orientada con un sentido de divorcio con la realidad humana de sus alumnos. Es necesario destacar la importancia de tener en cuenta las necesidades del adolescente, haciendo que las diversas asignaturas se encarguen de atenderlas. Esta actitud no solamente es más educativa, sino que también se presta para la motivación, ya que las actividades escolares pasan a tener significado y utilidad inmediatos. Debe ser, pues, actitud del profesor la de estar siempre atento en el sentido de encaminar sus clases en la dirección de las necesidades biopsicosociales de sus alumnos.

14° EXPERIMENTACIÓN. Una tendencia común a todos es la de *hacer algo*. Esta tendencia puede ser explorada en la enseñanza de todas las disciplinas. Nuestras escuelas, por su aspecto eminentemente verbalístico, no dan oportunidad para que el alumno *haga algo* que no sea *copiar, repetir y quedarse quieto*. Con todo, esta tendencia es un manantial de valiosas motivaciones. Deben *planearse* actividades de realización, por parte de los alumnos, en todas las disciplinas, llevándolos a actuar física e intelectualmente. Los talleres deben imperar en las escuelas. La cátedra de trabajo manual merece ser prestigiada al máximo, al punto de articularla con todas las otras disciplinas.

15° **COMPAÑERISMO.** En la primera fase de la adolescencia, correspondiente al primer ciclo, el alumno es dado a tener amigos o a cultivar amistades exclusivas. Es oportuno favorecer la formación de grupos de amigos de más de tres alumnos, y aprovecharlos para realizar tareas comunes, repartiendo entre ellos las partes de las mismas. Se debe, también, desarrollar el “espíritu de la clase” para que la misma cause buena impresión en el conjunto de la escuela. Esta práctica tiene el mérito de atenuar el espíritu tímido e introvertido de esa primera fase de la adolescencia, así como el de motivar los trabajos escolares a través de tareas en grupo y el empeño de todos para que la clase no haga “feo papel” con relación a las otras clases. En la segunda fase de la adolescencia, correspondiente al segundo ciclo, hay un despertar de la sociabilidad, una especie de reconciliación con la sociedad y con sus semejantes, que puede ser aprovechada en el sentido de reforzar el “espíritu de la clase”, de los trabajos en grupo y de la solidaridad en general.

16° **VOLUNTAD DE INDEPENDENCIA.** Preocupado por la forma de realizar su independencia económica y de alcanzar prestigio social, el adolescente puede encontrar un gran auxilio en las asignaturas escolares, cuando advierta en qué medida ellas pueden ayudarlo a alcanzar tales objetivos. En consecuencia, le compete al profesor mostrar el valor profesional y cultural de su disciplina, ya que ésta lo podrá ayudar a escoger una profesión por medio de la cual obtendrá independencia económica y prestigio social. La voluntad de independencia se manifiesta, también, por el deseo de actuar en el medio social. Si las materias son suministradas con sentido práctico, pueden, también, satisfacer este aspecto de la voluntad de independencia, propio de la naturaleza psicológica del adolescente.

17° **ESTÍMULO DEL AMBIENTE.** Éste puede ser factor de motivación si es bien aprovechado, ya que todos los estímulos del ambiente pueden confluír en los trabajos de clase cuando el material expuesto esté relacionado con el asunto en desarrollo. Existe, también, la posibilidad de que se formen actitudes reflejas. Al ingresar en la sala ambiente perteneciente a una disciplina determinada, el alumno se siente predispuesto para el estudio. En cuanto a la exposición del material, es indispensable que el mismo no quede continuamente en exhibición, porque acabará por convertirse en algo indiferente. Lo ideal es que el material expuesto se relacione con la unidad didáctica en estudio. En este caso se impone lo que hemos dicho anteriormente: todos los estímulos del ambiente, convergiendo en los trabajos de la clase, favorecen la motivación. Una buena técnica consiste en variar, de cuando en cuando, de ambiente para dar clase, utilizando otra sala o una dependencia cualquiera de la escuela.

18° **CONOCIMIENTO PRECISO DE LOS OBJETIVOS A ALCANZAR.** Una excelente técnica de motivación es la que da a conocer, con toda claridad, los *objetivos de la unidad y de la lección*. Se trabaja con más ánimo y conciencia de responsabilidad cuando se sabe a qué están destinados los esfuerzos y se conoce el punto de llegada. De esta forma, todo va tomando sentido y lugar en el conjunto de datos suministrados durante las clases. Es desalentador el estudio de cualquier cosa –clase tras clase– sin la noción del punto de llegada. El estudiante se siente sofocado por una avalancha de datos e informaciones que no llegan a formar un todo, como si fuesen notas dispersas que no consiguen componer una melodía.

19° **REDUCCIÓN DE LOS FACTORES NEGATIVOS Y AUMENTO DE LOS POSITIVOS.** Ésta debe ser la norma general de la motivación del aprendizaje. Es preciso reducir al mínimo las condiciones desfavorables para el trabajo escolar, como ser: reprimendas, críticas exageradas, comparaciones ridiculizantes, exceso de materia de estudio, injusticias,

desequilibrio emotivo del profesor, inseguridad con relación a las notas, conducta extravagante del profesor, como por ejemplo, incertidumbre acerca de la lección asignada, sobrecarga de tareas, falta de ventilación o exceso de calor en la clase, etc. Corresponde, por el contrario, aumentar las condiciones favorables, de manera que el alumno se sienta a gusto, acentuando los elogios justos, la camaradería, la consideración, el respeto, las atenciones, los consejos, el reconocimiento de todo lo que de bueno realice el alumno, la mejora de las condiciones materiales de la escuela, etc.

20° ESPÍRITU LÚDICRO. Es propio de la naturaleza humana el interés por el juego, por la diversión, por la recreación. Siempre que fuese posible, sería interesante desarrollar las clases a través de actividades lúdicas o en un clima de recreación. Claro está que los juegos tienen más aplicación en el primer ciclo que en el segundo, pero, independientemente de las prácticas de juegos, el profesor debe esforzarse por dar un tono de festividad al ambiente escolar.

21° ASPIRACIÓN. Una óptima técnica de motivación, aunque de difícil aplicación, es la utilización de las aspiraciones del alumno. Esta técnica requiere una indagación de esas aspiraciones, casi siempre inaprehensibles para el propio alumno, que todavía no tomó plena conciencia de lo que desea. Todo ser humano aspira a un nivel de cultura, de vida, de prestigio social, etc. Si el profesor tiene conocimiento de esas aspiraciones, podrá relacionarlas con la enseñanza, evidenciando que su materia puede auxiliar al educando en la consecución de sus objetivos más íntimos. Este procedimiento, por otra parte, puede llevar al alumno a criticar sus propias aspiraciones, en el sentido de un mejor ajuste a sus realidades humana y social.

El profesor podrá ayudar cada vez mejor al alumno, si consigue hacerlo sentir capaz de alcanzar por sí mismo lo que aspira, en lugar de darle excesiva asistencia. Debe hacer que sus alumnos, en cuanto estén en condiciones de hacerlo, *caminen con sus propias piernas*. Éste es, verdaderamente, el camino de la libertad, esto es: hacer que el alumno quiera, piense y sienta por sí mismo.

Por eso es importante conocer el *nivel de aspiración* del alumno, porque:

1. A medida que el alumno va teniendo experiencias, va aprendiendo, aunque sea subjetivamente, a valorar su capacidad y eficiencia, de lo que resulta un estado de expectativa con relación a nuevas experiencias. El nivel de aspiración resulta de esa expectativa –ajustada o desajustada en más o en menos– de las reales posibilidades del educando.
2. Los factores que influyen en el establecimiento del nivel de aspiración son los siguientes: rasgos de la personalidad, éxitos o fracasos en experiencias anteriores.
3. Los alumnos *bien preparados* son capaces de formular objetivos más cercanos a la realidad que los *mal preparados*, considerándose o bien muy por debajo o muy por encima de sus posibilidades.
4. Así, es importante para el profesor, a fin de promover una motivación adecuada, que procure ayudar a que el alumno se ajuste *a sí mismo* y a la realidad.

22° COLOQUIO CON EL ALUMNO. Una buena técnica de motivación es la que se basa en una conversación, en privado, entre el profesor y el alumno. A través de esta conversación, el profesor se propone explorar los sentimientos del alumno y, asimismo, cuando es necesario, hablar *francamente* con él, como si fuese un adulto, llamándolo a cumplir sus responsabilidades. Es imprescindible que el alumno sienta, a pesar de *las verdades*

—si son necesarias—, que el profesor es su amigo y que está haciendo todo lo posible para colaborar con él.

23° PERSONALIDAD DEL PROFESOR. La personalidad del profesor, a través de su manera de ser, de su entusiasmo, simpatía, tolerancia, comprensión, puede actuar, indudablemente, como factor decisivo de motivación. Para ello, es preciso que el profesor viva sus clases, y que los alumnos sientan que él se da por entero a su trabajo, e indirectamente a ellos. Felices los alumnos que tienen profesores así.

24° MOTIVACIÓN POR LA PROPIA MATERIA. Dejamos este aspecto de la motivación para el final, queriendo poner en evidencia que deben abandonarse los procesos artificiales destinados a hacer que el alumno estudie; y debe acentuarse, cada vez en mayor grado, la propia materia como recurso de motivación. La funcionalidad de la materia, la manera como se dicta y su articulación con la realidad es lo que debe llevar al alumno a querer estudiarla.

25° OPORTUNIDAD DE CONTACTO CON VARIAS ACTIVIDADES. Deben brindarse al alumno estas oportunidades, a fin de propiciarle el encuentro con su vocación. Logrado esto, debe procurarse relacionar el estudio de las disciplinas con la vocación de cada uno. Las actividades extraclase se prestan admirablemente para este trabajo.

26° ACTIVIDADES DE ACUERDO CON LAS POSIBILIDADES DE CADA UNO. Nada desanima y aleja más al educando de la escuela que el hecho de imponerle tareas que estén por encima de sus posibilidades. De ahí que sea una buena técnica de motivación propiciar actividades en las cuales él tenga las mejores probabilidades de salir bien.

27° REALIZACIÓN DE EXPERIENCIAS REALES. El educando se impresiona más con la *realidad* que con su *imitación*. El “haz de cuenta...” es detestado, principalmente en la adolescencia y en la edad adulta, etapas en las cuales se prefiere el “haz de verdad...”, que es el único capaz de conferir eficiencia. Las actividades extraclase podrían funcionar como puente entre la escuela y las actividades reales que se dan en la comunidad. Las visitas, excursiones y todos los contactos directos con la realidad, y, asimismo, el ejercicio real, *tal como es allá afuera*, son siempre motivadores.

28° APLICAR LAS TÉCNICAS O CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS. La disciplina que transcurre solamente en el campo teórico tiene pocas probabilidades de motivar a los alumnos. Es recomendable que la teoría sea seguida de aplicaciones prácticas o, aun mejor, que la teoría sea extraída de la práctica.

29° RELACIÓN PROFESIONAL. Los estudios deben tener un sentido profesional, de manera que los alumnos adviertan que lo que está siendo estudiado no es un mero “perfume”. Siempre que sea factible, lo que se estudia debe relacionarse con su verdadera dimensión profesional.

30° VERIFICACIÓN CON PROPÓSITO DE MEJORAMIENTO. La verificación del aprendizaje debería más bien estar dirigida hacia la indicación de fallas y la recomendación de normas de perfeccionamiento que a asumir el papel de señalar errores para traducirlos en *notas* o *amenazas de reprobación*. La verificación debe llevarse a cabo con el propósito de acompañar y estimular el progreso del alumno.

31° PRESENTACIÓN DE DIFICULTADES. La presentación de la materia, a fin de que despierte mayor interés, debería ser llevada a cabo de manera problemática, para que el alumno sienta que “hay algo que hacer”. La presentación meramente expositiva conduce, fatalmente, al alejamiento.

32° RELACIÓN ENTRE LOS ESTUDIOS Y LOS OBJETIVOS DE VIDA. Establecer un adecuado

nexo entre el asunto de la lección con los objetivos de vida del alumno resulta una buena técnica motivadora. Podrá evidenciarse, así, en qué medida dicho asunto puede servir como medio para la consecución de esos objetivos.

33° INTERÉS POR EL EDUCANDO. Otra forma de motivación indirecta consiste en que el profesor se muestre interesado por la personalidad del educando, tanto en sus planes de vida como en sus éxitos y dificultades en los estudios. El alumno necesita sentir que el profesor se interesa por él y que él es más importante que la materia que está cursando. El profesor debe interesarse, inclusive, por los trabajos del alumno en otras materias que no sean las suyas y, asimismo, por los trabajos del alumno fuera de la escuela.

34° COMPORTAMIENTO. De acuerdo con el criterio que, acerca de la motivación, sostiene Dorothy Lee, una buena forma de motivar consiste en *comprometer* al educando en una tarea o en una realización. Se deben orientar los trabajos escolares de manera que el alumno llegue a empeñarse en una realización que provocará su entusiasmo por la totalidad de la tarea en ejecución.

35° TRABAJOS GRADUADOS. Otra forma de motivar consiste en presentar al educando tareas adecuadas y graduadas según las dificultades, partiendo de su nivel de preparación y de capacidad. Mediante esta técnica se logrará, indefectiblemente, buen éxito, y este éxito será un excelente motivador. No obstante, estos logros exitosos no deben ser *fáciles* ni *facilitados*, sino que deben ser alcanzados mediante el empeño del estudiante por cumplir eficientemente su tarea. El éxito a través del esfuerzo es excelente técnica de motivación. Se infiere, pues, que el trabajo escolar debe ser organizado de modo que pueda adaptarse a las condiciones del educando y graduado en sus dificultades para que, en esas condiciones, pueda cumplirse exitosamente y las tareas escolares resulten más atractivas.

36° ÉXITO. Excelente técnica de motivación es el *éxito*. Todos los seres humanos aspiran al éxito y se entusiasman con él. Nada desanima más al educando que el fracaso continuado. El fracaso ocasional puede provocar una reacción saludable en el alumno, pero cuando éste es continuo, acaba por desanimar, producir la sensación de inferioridad y frustrar. Los trabajos deben ser planeados en función de las posibilidades de los educandos para que éstos tengan buenas probabilidades de éxito. Los buenos resultados deben ser dados a conocer cuanto antes a los alumnos, para que actúen como *refuerzo*, de acuerdo con la teoría del condicionamiento operante.*

37° TRABAJOS INTERRUMPIDOS. Otra de las modalidades que adopta la motivación es la de dar comienzo a un trabajo y, cuando se ha comprobado que el mismo va siendo satisfactoriamente comprendido, interrumpirlo para que los educandos lo terminen por su propia cuenta. Por ejemplo, iniciado el análisis literario de un fragmento y cuando se note que se ha comprendido el trabajo ejecutado, el profesor puede suspender su directa participación a fin de que los alumnos continúen por sí solos la tarea. Un sistema semejante puede hacerse con cualquier tipo de demostración o experiencia, en la cual, llegados los trabajos a un momento oportuno, el profesor pide a los alumnos que sean ellos solos quienes los prosigan. Otra aplicación de la presente técnica consiste en posponer la *culminación* del trabajo escolar hasta la clase siguiente. El alumnado se considerará frustrado con la interrupción pero, a la vez, se sentirá *activado* para reiniciar los trabajos en la clase siguiente.

* El docente y el padre hallarán una variada y útil información al respecto, consultando el libro *Cómo modificar la conducta infantil*, de C. Blackham y A. Silberman, Buenos Aires, Editorial Kapelusz.