

LAS CLAVES
DE LA
MOTIVACIÓN
EN LA
EDUCACIÓN

**EN VEZ DE SOBORNAR A LOS ALUMNOS
PARA QUE OBEDEZCAN, HAY QUE
DESAFIARLOS PARA QUE SE
COMPROMETAN**

José M. Bautista Vallejo



Para empezar

Si la motivación es el hecho de seleccionar, consciente o inconscientemente, un motivo que nos ayude a nosotros mismos, o a los demás, a realizar una acción o un conjunto de acciones encaminadas a un objeto digno de ser alcanzado, entonces el aprendizaje, para que sea efectivo del todo, necesita motivos al igual que para creer necesitamos razones.

De otro lado están las ganas, las cuales se entienden habitualmente en dos sentidos. Por un lado, para expresar aquel deseo o voluntad de llevar a cabo algo o que se suceda determinada cuestión o situación finalmente. Por tal cuestión, la palabra ganas es una las más populares que usamos cuando queremos dar cuenta de nuestros deseos, anhelos, respecto de algo o de alguien.

Y, por otro lado, también se emplea el término como sinónimo de hambre o de apetito a instancias de las comidas y, más allá de eso, en un sentido figurativo. Aquí, la desgana sería, entonces, la falta de entusiasmo que alguien presenta respecto de una determinada situación o evento...

La palabra motivo viene del latín “*motivus*”, algo que está en relación al movimiento, que nos mueve o podría mover a que emprendamos los citados actos. La motivación, consiguientemente, es el estado anímico impulsor que aquella realidad atractiva

ocasiona en nosotros, dando lugar normalmente a una tendencia productiva.

En el terreno educativo la motivación es muy importante. Hoy se ha convertido, además, en un campo de batalla para muchos docentes, preocupados por “los bajos niveles de motivación (o ganas) de muchos alumnos”.

Dentro del contexto educativo y en el concreto campo del proceso didáctico, motivar el aprendizaje es poner al alumnado en condiciones de que aprendan, para lo cual existen una serie de estrategias que conviene conocer y llevar a la práctica si de verdad queremos comprobar un aprendizaje incentivado en nuestros alumnos. Esto es así por un motivo importante:

Vivimos una época de fuerte competencia para el discurso educativo. Celulares, redes sociales, mass media, etc., compiten con la escuela y, en muchas ocasiones, ganan por tener un discurso “más atractivo” que la anterior. De esta forma el alumnado acusa falta

de motivación en el aula porque “no le atrae el discurso educativo”.

Por otro lado, conocer la motivación y las maneras de promoverla puede permitir un escenario de aprendizaje en donde el alumnado supere las dificultades de contextos inhibidores de la automotivación o soterradores de la motivación grupal.

Motivaciones y necesidades educativas

Un principio casi axiomático del quehacer pedagógico es la afirmación de que

“La educación debe satisfacer las necesidades del educando”.

Quien se atreviera a discutirlo seguramente podría ser tildado de ignorante o, incluso, hereje. Pero la cuestión importante no es tanto la afirmación indicada cuanto el determinar cuáles son las necesidades a las que la

educación debe dar respuesta y, sobre todo, cuál es el origen de tales necesidades. Justo aquí hay que ponerse de acuerdo.

En este sentido, la historia de la educación no es más que la historia de una discusión y una búsqueda, no satisfecha aún, del origen y de la naturaleza de estas necesidades con tal de darles satisfacción

Las necesidades son tan variables y variadas que habría que hacer un exhaustivo estudio de la persona y sus circunstancias para comprender sus necesidades o, en algún momento, demandas. En este punto es en donde la motivación puede entrar en juego, hacer las necesidades suyas y actuar en consecuencia, de una manera adecuada diríamos. Pero, hay que insistir, las necesidades son muy volubles, por cuanto se van modificando con el tiempo y los acontecimientos, a lo largo de la historia. Por ejemplo, la misma educación despierta necesidades educativas, una parte de ellas imprevisibles.

En el ámbito de la perfectibilidad del ser humano las necesidades pueden ser interminables, al igual que las estrategias que podemos lograr para dar respuesta a las mismas. En este sentido, acumular oportunidades está en el camino de la satisfacción a las necesidades y si esto tiene lugar en el terreno de la educación, de las necesidades más cercanas al ser, entonces estaremos ante personas más educadas y motivadas para un mayor desarrollo.

Todo lo dicho no excluye el principio general que partir de las necesidades garantiza la motivación del educando hacia el proceso de aprendizaje y educativo en general. Esta cuestión es objeto de la máxima preocupación actual entre los profesionales de la educación, que a menudo comentan la dificultad de motivar a los alumnos hacia las tareas escolares, por ejemplo. Muchos de estos profesionales caen, incluso, en la desesperación.

En esto, no cabe entender la configuración de la personalidad como ausencia de dirección y

acción personal, en un empeño por cumplimentar tareas y obligaciones que de una manera interna y externa el hombre va contrayendo a lo largo de su vida. Aquí, encontrar oportunos significados de las acciones da un valor situacional, permanente y profundo a la propia vida, lo que conduce mejor a la planificación de nuestras intenciones y necesidades.

Es todo esto lo que implica considerar la presencia de motivaciones que, en otra acepción, nos llevaría a entenderlas como toda condición interna en el individuo que le induce a la acción o al pensamiento. Tal grado de motivaciones son imprescindibles para la configuración de la personalidad.

Ocurre que, no obstante, es ya sabido que la condición interna no actúa sola, sino que interactúa de una manera natural con los valores exteriores que rodean al sujeto, planteando mayores y mejores oportunidades, necesidades y fuerzas que hay que satisfacer y desarrollar, o todo lo contrario. La clave está,

pues, en buscar un buen ambiente de aprendizaje.

Evidentemente, si nos planteamos conocer qué fuerzas, necesidades, motivos, impulsan al ser humano a la acción, a realizar determinados comportamientos y elaborar ciertos estilos de vida, si nos interrogamos, en fin, por el origen mismo de la conducta humana, penetramos en el complejo ámbito de la motivación.

Diferentes tipos de motivación

Reduciéndose la motivación a la orientación y activación de la conducta, hay que llegar al convencimiento de que siempre existe alguna motivación para actuar. El problema se plantea cuando tal motivación no se dirige hacia el aprendizaje o hacia la adopción de los valores que propone la educación. Es aquí cuando el educador se halla ante el desafío de despertar la motivación en tal dirección.

La motivación es, pues, mucho más importante de lo que a simple vista se podría apreciar: no sólo nos acerca al aprendizaje, sino que genera o retroalimenta nuestra capacitación para aprender. Por tanto, como tal tiene un papel muy positivo en el rendimiento, por lo que el educador debe tenerla muy en cuenta tanto en el diseño como en el desarrollo curricular.

Habitualmente se distingue entre motivación intrínseca y motivación extrínseca, tratando de diversificar el origen y causa de las mismas, con vistas, además, para su mejor desarrollo. Vamos a hacer algunos breves comentarios sobre ambas.

a) Motivación extrínseca

Daniel H. Pink ha convertido su obra sobre la motivación humana (*La sorprendente verdad sobre qué nos motiva*) en un bestseller internacional. En un momento de la misma afirma:

“Las gratificaciones pueden provocar una forma extraña de alquimia en el comportamiento: pueden transformar una tarea interesante en una carga. Pueden convertir el ocio en trabajo”.

Y más adelante:

“Que este sistema operativo centrado en la gratificación y el castigo se haya agotado y necesite una actualización urgente no significa que debemos cargarnos todos sus componentes”.

¿Cuál es el tipo de motivación a la que Pink hace referencia? ¿Qué es la motivación extrínseca de la que Pink hable en términos de sistema operativo humano?

Este tipo de motivación es debida a factores externos a la misma actividad que se pretende, tal es el caso de los premios y castigos. Habitualmente se ha hablado de ello en términos de: “el palo y la zanahoria”. En este caso, la motivación puede ser extrínseca cuando se mueve hacia la consecución de algo

por las ventajas que nos puede soportar. Ese algo tiene un claro origen externo y en este caso el móvil será ajeno al interés de la acción que se realiza, como por ejemplo, el de quien estudia para aprobar, sin encontrar otro grado de satisfacción en ello.

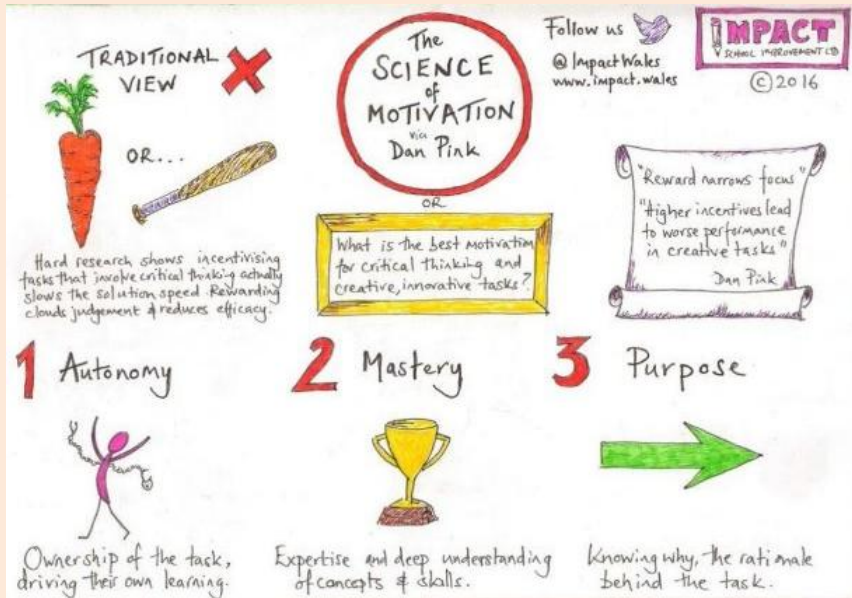
b) Motivación intrínseca

Pero, no nacemos sabiendo, ni nacemos motivados. Hay mucho de modelaje del ambiente que rodea al ser humano, lo que implica mayor o menor tasa de acierto de quienes “diseñan” esos ambientes, familias, escuelas, agentes sociales, culturales, económicos...

La motivación intrínseca es aquella que surge como consecuencia de la satisfacción que produce la misma actividad. En el terreno educativo podría ser el propio aprendizaje. Dicho de otra forma, la motivación puede ser intrínseca si es en sí misma el móvil para realizar una tarea porque nos causa satisfacción o despierta nuestro interés. Es el

caso del aprendizaje, aquí tendríamos el deseo por comprender, asimilar, debido a lo gratificante que esto nos resulta.

No cabe duda de que la obra de Pink pretende hacernos conscientes del giro importante que debemos dar al tema de la motivación. Dice que si queremos reforzar nuestras organizaciones, superar nuestra década de pobres resultados y enfrentarnos a la sensación incipiente de que algo ha fallado en nuestros negocios, nuestras vidas, nuestro mundo (y yo concreto ahora: nuestras escuelas), necesitamos pasar de la motivación extrínseca a la motivación intrínseca.



Pink, así, defiende un nuevo planteamiento para motivar: hacer las cosas, porque importan. Porque tienen una consecuencia sobre algo que te importa. Este planteamiento se basa en tres importantes elementos:

- a) **Autonomía:** la necesidad de dirigir nuestras vidas.
- b) **Maestría:** las ganas de hacer cada vez mejor algo que nos importa.

- c) **Propósito:** la motivación para hacer algo que es “más grande que nosotros”, por una causa que está “por encima nuestro”.

Todo no es ni blanco ni negro

Otro asunto importante es el de tener en cuenta que también se da el hecho de la motivación intrínseco-extrínseca. Esto plantea un complejo origen, en ocasiones, de la motivación. Este es el caso de la persona que combina ambas dependiendo de la intensificación de una o de la otra, del momento y las circunstancias; de su estado anímico, por ejemplo, aun dentro de la misma materia o el mismo tipo de trabajo. No estamos igual de motivados en una materia que en otra, ¿verdad?

La razón de ser de esto es porque hay sujetos orientados hacia metas de aprendizaje y sujetos orientados hacia metas de rendimiento.

Los primeros son más propensos a la motivación intrínseca y los segundos a la extrínseca. Por otro lado, hay sujetos centrados en la tarea y sujetos centrados en el yo. En este caso también los primeros están más inclinados a la motivación intrínseca y los segundos a la extrínseca.

De todos modos, en ambas respuestas existe la posibilidad de que cualquiera que sea la modalidad de inclinación de que se trate, el alumno en cada caso no tiene por qué utilizar un solo tipo de motivación.

No cabe duda de que entre ambas, la motivación intrínseca es mucho más valiosa y también compleja. Dentro de ella tenemos la motivación emocional o afectiva, de grandes repercusiones, entendida como la inclinación más o menos intensa que produce en el alumno la alabanza o la censura, es decir, la satisfacción o insatisfacción que puede experimentar. Este tipo de motivación, junto con la intelectual (apoyada en el conocimiento de los resultados), suele ser la más

conveniente según las investigaciones al respecto.

En la actualidad, sin embargo, alcanza gran relieve también la motivación social derivada del trabajo en equipo. Se la consideraba antes apoyada fundamentalmente en la emulación, o el hecho de compararse con otro procurando igualarse o superarle.

Hoy es sustituida por la autoemulación en vista del menor valor formativo de la primera, que fácilmente podría llevar a la exaltación del yo y al menosprecio de los valores sociales.

Por tanto, resulta más eficaz fomentar el espíritu cooperativo que el de competición, procurando que el sujeto aporte algo valioso para el grupo o bien dando la posibilidad de que los distintos equipos estudien un mismo contenido desde ángulos diferentes y conducirlos finalmente a la colaboración.

Medios para conseguir una motivación adecuada

Hoy la motivación pasa a ser un elemento crucial, en el sentido de que la construcción de aprendizajes significativos supone:

- La construcción de los nuevos conocimientos que se incorporan a estructuras conceptuales ya existentes.
- Se da una organización de las estructuras ya poseídas.
- Un intento de dar sentido al mundo.
- La atribución de significado relevante a los conocimientos.
- La fácil obtención de una motivación intrínseca en el alumnado.

Así, cada nivel en el desarrollo de las personas requiere un ajuste en la motivación, porque no todas reaccionan siempre del mismo modo ante los mismos estímulos. El educador, además, debe preocuparse por proporcionar información a los alumnos, no sólo en lo que se refiere al conocimiento de sus éxitos a

fracasos, sino también de las metas a conseguir, las actividades que se van a realizar y los resultados de las evaluaciones, la selección del material con el propio alumnado, etc. Información que supone, además, una forma de metacomunicación con el grupo.

En el ámbito de las tareas, éstas no deben ser ni tan difíciles que desmoralicen ni tan fáciles que no interese luchar por conseguirlas. El educador puede motivar a través de preguntas, observaciones, etc., poniendo al alumno en condiciones de pasar por su cuenta a través de un ambiente de reflexión y participación. De este modo, contribuye a entrelazar las motivaciones de unos y de otros, constituyendo así una verdadera comunidad educativa y de aprendizaje en medio de un clima estimulador.

Si bien esto, el educador no sólo debe conocer los motivos del alumno y fomentar sus motivaciones en lo que tengan de positivas, sino también impulsarlas y contribuir a su creación. Podemos proponer así algunos de los cauces existentes para conseguirlo.

Repercusiones de las expectativas del profesor en el alumnado

No cabe duda de que las expectativas que el profesor tiene acerca del alumno influyen grandemente en la conducta de éste. Dicho de otra forma, el prejuicio artificial del profesor actúa de manera determinante en el comportamiento del estudiante.

Es así que una de las conclusiones fundamentales para que un alumno o clase adelanten y progresen es la de que el profesor crea en ellos. La motivación desde el punto de vista del alumno quedaría así centrada en la estimulación de su voluntad de aprendizaje, y esto se observa en las muestras de alegría, curiosidad, originalidad, adaptabilidad que muestran.



Importancia del autoconcepto positivo

De lo anterior se desprende claramente la repercusión que tiene en el sujeto de aprendizaje la valoración positiva del profesor, que aumenta su autoestima y, creyendo en sí mismo, se potencie como persona y como estudiante.

Sirva esta lista para orientar las acciones del educador para mejorar el rendimiento y el volumen total de la motivación:

- Usar el elogio más que la crítica o esta última adecuadamente empleada.
- Respetar y utilizar ideas de los alumnos.
- Hacer muchas preguntas sobre la materia objeto de aprendizaje.
- Comprobar y revisar los trabajos y ejercicios realizados.
- Presentar los contenidos y las preguntas sobre los mismos de forma clara.
- Mostrar entusiasmo por su trabajo y por las distintas materias de enseñanza.
- Dedicar tiempo al trabajo.

Aprendizaje significativo y motivación intrínseca

Los estudiantes más motivados intrínsecamente tratan de hacer significativo el aprendizaje leyendo mucho e interrelacionando lo nuevo con el

conocimiento previo relevante. Aquí podemos situar las ventajas que tiene para la motivación intrínseca el pensamiento creativo.

Motivar a través de los valores

El elemento central de la motivación se halla precisamente en esta relación entre el valor y la persona. A partir de aquí se produce una tendencia y una polarización del esfuerzo para alcanzarlo.

En la dinámica psicológica de la motivación hay tres momentos esenciales:

- a) Toma de conciencia del valor.
- b) Relación de la persona con el valor ubicándolo en su nivel de aspiración.
- c) Impulso y polarización del esfuerzo para el logro del valor aprehendido y deseado.

Procedimientos de motivación tradicionales

Citamos algunos de los más conocidos:

- Correlación con la realidad
- Reinterpretación de la experiencia previa
- Tener éxito inicial
- Posibilidad del fracaso ocasional con rehabilitación
- Participación activa y directa de los alumnos
- Trabajo socializado
- El estímulo personal en entrevistas formales o informales

Estrategias didácticas para la motivación

Pueden ser utilizadas por profesores y alumnos como elementos motivadores. Algunas de ellas son:

- Presentación de contenidos de forma atractiva
- Trabajo bien distribuido en el tiempo
- Que el alumno aprenda a pensar
- El uso de medios e instrumentos potenciadores del aprendizaje

Y una lectura sobre los valores

Esta es una lectura que vamos a hacer del importante tema de los valores, desde una perspectiva psicológica. Hace años, John Wilson (1973: 56-60) recogió la investigación llevada a cabo por Norman y Sheila Williams en donde fueron entrevistados 790 niños y niñas de varias edades, haciéndoles preguntas muy abiertas sobre lo que éstos piensan que está bien o está mal, poniendo especial atención en las razones que daban.

El material es interesante dado que profundiza en la instantaneidad y la naturaleza espontánea de los niños y niñas, aportando

una muy interesante información para comprender cuáles son los pensamientos de éstos y cuáles, aunque de manera nunca segura, la causa de muchos de sus comportamientos.

Estos investigadores, a la luz de las respuestas dadas por los niños y niñas construyeron una serie de categorías que ahora presentamos:

1. Respuestas amorales e incontroladas:

Reflejan un posicionamiento hacia la calificación de correcto o incorrecto que es amoral.

- *¿Crees que habrá un tiempo en que robar será correcto? “Sí, si ello es algo que tú realmente quieres”.*

2. Respuestas autoritarias:

Están relacionadas con una autoridad personal. La orden o deseo o manifestación de algún individuo es entendida como justificación suficiente para el juicio moral.

- *¿Por qué está mal decir mentiras?*

“Porque el profesor lo dice”.

- *¿Por qué está mal pegar a la gente?*

“Porque papá dice que no debo hacerlo”.

3. Respuestas de confirmación:

La confirmación de las normas de un grupo social es tomada como suficiente justificación para el juicio moral. Los investigadores no se refieren con esto tanto a las reglas formalizadas y explícitas (expresadas en la próxima categoría), como a las presiones informales de los iguales.

“Todos consideran que está mal”.

“No hacemos eso en nuestro club”.

4. Respuestas legalistas:

El sujeto recurre a una autoridad generalizada y formalizada como base del juicio moral.

“Robar está mal porque va en contra de la ley”.
“Fumar está mal porque va en contra de las reglas de la escuela”.

5. Medios de comunicación:

Las declaraciones en los periódicos, o en la radio, o, más frecuentemente, en la televisión (hoy podríamos incluir otros medios digitales), sirven de base para un juicio moral.

- *¿Está mal robar?*

“Sí”.

- *¿Por qué está mal robar?*

“Porque lo dice un hombre de la tele”.

6. Respuestas enfáticas o altruistas:

En esta categoría se incluyen aquellas respuestas que están basadas en una percepción de sentimientos y necesidades de otras personas.

- *¿Por qué está mal intimidar (meterse con) la gente?*

“Porque la ofendemos y les hacemos llorar”.

- *¿Puedes decirme un ejemplo de algo que esté bien hacer?*

“Ayudar a los viejos inválidos a cruzar la calle”.

- *¿Por qué está eso bien?*

“Porque ellos lo necesitan, ellos no pueden manejarse bien por sí mismos.”

7. Generalizaciones teoréticas:

Aquí se encuentran supuestos de varios tipos, basados en teorías de lo que ocurriría si la conducta en cuestión fuera general.

“La sociedad iría mejor si todo el mundo dijera la verdad”.

8. Respuestas utilitarias:

*- ¿Qué significa “malo” o “incorrecto?”.
“Tú no deberías hacer cosas que dañaran a otros”.*

9. Respuestas de conveniencia:

En estas respuestas el sujeto indica que hace esto o lo otro, es decir, modifica su comportamiento, en función del efecto secundario, ventaja o castigo que obtenga.

- “Soy bueno porque mamá me da más caramelos”.

10. Evitar la culpa:

El sujeto modifica su comportamiento para evitar sentimientos de culpa.

“No robar porque ello te dejaría preocupado después”.

11. Utilidad social:

“No podría estar entre la gente si ellos supieran que estuve arrestado”.

“No querría que los otros chicos me vieran como un ladrón”.

12. Inhibición irracional:

Aparece como un claro juicio moral, un intuitivo juicio moral.

“Eso está mal, pero no sé por qué”.

- ¿Quién te dijo que está mal robar?

“Nadie me lo dijo. Es el sentido común”.

13. El “yo” ideal:

Se refleja la versión ideal de uno mismo como el estándar de toda comparación.

“No soy la clase de persona para hacer eso”.

“No me gustaría creer que soy un soplón”.

Es de esta manera como desde el nacimiento, por tanto, el mundo personal y social de niños y niñas se va ampliando y diversificando sin cesar, forjando la propia personalidad de cada cual en el contacto con las realidades sociales que aparecen como costumbres, normas y códigos. Así, podemos explicar por lo menos hasta un determinado punto la naturaleza de las expresiones dadas anteriormente.

Una reflexión final de manos de Daniel Pink, cuya obra recomiendo fuertemente.

Si queremos equipar a los jóvenes para el mundo del trabajo y, lo que es más importante, si deseamos que lleven vidas

satisfactorias, debemos alejar la preeminencia de la Motivación 2.0 (extrínseca) de la educación y de la vida familiar.

Y sigue Pink:

A medida que la economía mundial exige menos destrezas rutinarias y más creativas y conceptuales, hay demasiadas escuelas que avanzan en la dirección equivocada: redoblan su énfasis en la rutina, en las respuestas acertadas y en la estandarización. Y esgrimen un vagón lleno de gratificaciones del tipo “si/entonces”: pizza si te acabas de leer el libro, iPods si vas a clase, dinero como premio por sacar buenas notas.

Estamos sobornando a los alumnos para que obedezcan en vez de desafiarlos para que se comprometan.



Para saber más

Gladwell, M. (2009). *Fuera de serie. Por qué unas personas tienen éxito y otras no*. Madrid: Taurus.

Pink, D.H. (2010). *La sorprendente verdad sobre qué nos motiva*. Barcelona: Gestión 2000.



José Manuel Bautista Vallejo es profesor, escritor y emprendedor. Doctor Europeo en Psicopedagogía. Premio Extraordinario de Doctorado. Doctor Honoris Causa por la Universidad Iberoamericana (Paraguay).

SEVILLA 2017.