

LA MOTIVACIÓN EN EL APRENDIZAJE

1.—QUE ES Y QUE NO ES LA MOTIVACION

La motivación es, como dice Shoffer, «todo lo que despierta, sostiene y dirige la conducta».

Despierta la conducta, estimulando el interés del sujeto cuando todavía ese interés no ha sido sentido por él.

Sostiene (a) la conducta en su operar.

Dirige (a) la conducta resultante de una volición, en un determinado sentido.

Es, pues, algo que abarca todo el campo de la psicología de las relaciones humanas.

La motivación no es:

el interés, el cual hace referencia a una relación de conveniencia entre sujeto y objeto. Relación, por otra parte, necesaria, ya que el sujeto tiende al objeto sin advertir el fin;

la causa misma de la decisión de la voluntad, porque si bien la situación motivadora actúa sobre ella, es, en último término, la voluntad quien decide, de acuerdo o no con los motivos operantes.

2.—TEORIAS QUE PRETENDEN EXPLICAR EL HECHO DE LA MOTIVACION

Con una rápida ojeada al panorama, podemos vislumbrar la multitud de teorías que pretenden explicar la motivación, cada una de ellas con su matiz característico, a la vez de la solución que dan al hecho de la conducta humana. Muchas de estas teorías han sido o son sostenidas por algunas autoridades como definitivas y completas. Pero aunque sean en parte verdaderas, no por eso son exhaustivas, ya que la conducta humana es demasiado compleja para ser explicada sobre la base de un solo factor. Precisamente en concebir una solución como única que puede explicar el hecho es en lo que estriba su falsedad.

Todas estas teorías se pueden agrupar en dos grandes tendencias, con sus respectivas subdivisiones (1):

TEORÍAS	VARIANTES	REPRESENTANTES
A.—Evolucionista biológica.....	{ Energética { Genética	Fryer y Cannon. Watson y Weiss (conductistas).
B.—Humanista-teleológica	{ Intencionalista { Voluntarista	Mc-Dougall y Tolman. Van der Veldt y Cummings.

Los partidarios de la corriente energética tratan de explicar la motivación como la tendencia a la actividad por la liberación de energía existente en el organismo. A la luz de este determinismo, el hombre queda valorado como ser cuya actividad está fijada por las necesidades fisiológicas.

En la variante genética, la conducta humana se explica meramente por las variaciones orgánicas del individuo.

Los intencionalistas señalan de manera precisa a los objetivos que rigen toda la motivación de la conducta humana; objetivos coordinadores de toda la actividad del individuo.

Los voluntaristas coinciden con los intencionalistas en muchos puntos que son comunes a ambas variantes de la teoría humanista-teleológica. Su característica propia es que consideran la motivación como una forma de la volición misma.

En la motivación del aprendizaje se aúnan y coordinan el conocimiento del objetivo y la voluntad de aprender. La dirección teleológica se aparta de la explicación fisiológica para fundamentarse en lo que es específico del hombre.

3.—LA MOTIVACION EN EL APRENDIZAJE

La Pedagogía se ha aprovechado del valor enorme de la motivación en la conducta humana; ella ha sabido emplearla como palanca que pone en juego el esfuerzo preciso de la voluntad para alcanzar una meta, un fin integral.

Dentro del área pedagógica se destaca el especial papel que representa la motivación en el campo de la didáctica.

La motivación hace posible el aprendizaje y el logro de su integración en el individuo. Es muy grande la diferencia que existe entre el aprendizaje motivado de una materia y el no motivado.

Una enseñanza doctrinal racionalizada, que pretende informar el intelecto

(1) FERNÁNDEZ HUERTA, J.: «La motivación del aprendizaje». *Revista Española de Pedagogía*, enero-marzo 1952, núm. 37, pág. 61.

del alumno sin servirse del resorte didáctico y humano de la motivación será una enseñanza árida, pobre, la mayor parte de las veces desprovista de valiosos efectos que la hagan perdurar.

De la situación motivadora dimana para el sujeto una exigencia de dinamismo que le impele a obrar en una dirección determinada. Esto ocurre en cualquier clase de motivación; por tanto, también en esta faceta especial a que nos estamos refiriendo.

La motivación del aprendizaje exigirá una actividad discente cuando ésta no exista, y la cultivará y aumentará la vivacidad de los motivos cuando de antemano exista. Es cierto que la motivación no es la causa del aprendizaje, pero es condición necesaria del mismo. En todo aprendizaje se da la motivación; motivación que puede ser interesante o no interesante.

Lo que el docente ha de buscar con la motivación es poner en acción la voluntad del alumno, hacer que su voluntad se mueva a aprender. Sin esta voluntad del alumno para aprender, el aprendizaje es débil, apagado, y tiende a desaparecer en sus efectos ulteriores.

El maestro, como buen guía que debe ser de su discípulo, debe conocer las distintas manipulaciones que, en el sistema de resortes y palancas presenta la psique del niño, él puede realizar. Un estudio básico de la psicología infantil, una observación atenta de la conducta de sus alumnos y una buena dosis de amor a sus pequeños, que supla las posibles deficiencias, le facilitarán la tarea. El llegará a percatarse, de esta manera, de lo que significa para el escolar la presencia del *grupo*, el cual forma un ambiente en el que el niño puede expresar su yo, demostrar sus habilidades, exhibir sus cualidades de mando y experimentar las alegrías que produce el intercambio social. Y ¿cómo aprovecharse de esta significación especial que tiene el grupo? Aquí puede el docente encontrar una fuente de motivación; una organización, por ejemplo, de tareas por equipos llevará el entusiasmo a los niños, y con el entusiasmo el alcance del fin propuesto.

De la misma manera deberá servirse del interés por el *juego* que manifiesten sus alumnos, de la necesidad de proyectarse el yo, de la capacidad creadora...

La observación habrá dado a conocer también al maestro el *deseo de dominio* que los niños poseen; esta tendencia se puede aprovechar ayudando a cada uno de los escolares para que su habilidad especial les haga destacar en alguna actividad determinada. La satisfacción experimentada por el dominio obtenido en una cierta especialidad, puede compensar las desilusiones sufridas en otras esferas para las que el individuo no tiene suficiente aptitud.

La tendencia a la *rivalidad y competencia*, peleas y riñas, también puede ser aprovechada por el maestro, sabiamente encauzada, y hará uso de ella para concursos, certámenes..., competiciones de toda clase, que desempeñarán el buen papel de una motivación interesante.

¿Y qué decir de la *curiosidad*? Maravillosa palanca que el docente debe constantemente manejar. El niño no comprende la mayoría de los sucesos y objetos que a su vista se deslizan, y por eso lanza sus porqués y escucha atento las explicaciones de los mayores; su alma está ansiosa de saber. Magnífica oportunidad para el docente. Y si esta curiosidad estuviere un tanto apagada, antes

de dar solución a los distintos problemas, ha de procurar excitar esa curiosidad para que el niño sienta la necesidad de la información de su maestro.

El campo de las actitudes, de los intereses y de los hábitos, también merece, en alto grado, la atención del docente. Los niños van adquiriendo desde los primeros días sus actitudes, y ellas tienden a hacerse más firmes, adquirir más fuerza a medida que pasan los años. Terreno éste que necesita un cuidado y cultivo exquisito. Las actitudes de cooperación, rectitud, optimismo... guardan en sí especial fuerza motivadora.

4.—MOTIVOS. SUS CLASES.

El motivo comprende todo aquello que contribuye al estímulo de un movimiento; es la causa motiva. A diferencia del móvil de acción (*causa efficiens*), el motivo no supone el efecto, sino que conduce solamente a su realización.

El motivo es el que pone en marcha el proceso del aprender, y este mismo aprendizaje, motivado por la satisfacción que produce, podrá servir de nuevo motivo para la persistencia del comportamiento del sujeto en esa misma actividad del aprendiz.

El buen maestro ha de conocer las distintas clases de motivos que le pueden servir para vitalizar su tarea con una adecuada y valiosa motivación. El doctor Fernández Huerta (2) hace una clasificación:

Motivos..	{ Primarios o naturales Secundarios, específicos..	Intelectuales, información...	{ Éxitos. Fracasos.
		Emocionales-alabanza	
		Sociales-competencia	

La eficacia de la motivación artificial es directamente proporcional a la buena utilización de los motivos naturales.

En cuanto a los tres tipos de motivos incluídos en los secundarios, guardarán íntima relación entre sí; sólo se pueden considerar aisladamente de una manera teórica.

En relación con su intensidad, los hay de carácter débil y de grado elevado de intensidad, con todos los matices intermedios.

Ocurre a veces que la intensidad y la duración están en razón inversa, y así, un motivo débil es fácil que persista más tiempo que uno intenso, que, cumplido su cometido, desaparece.

Los motivos más ricos en intensidad tienen muchas veces como fruto efectos durables, permanentes. Ahora bien, aun en este grupo se puede establecer una diferencia interesante: la conducta del alumno puede quedar afectada por esta motivación intensa y acertada, en un aspecto o faceta; o pueden estos efectos permanentes referirse a la unidad personal del alumno, modificando su

(2) Artíf. cit.

vida e imprimiendo una nueva marca en su personalidad. Esta es la motivación más eficaz, la de más alto grado.

Esta consideración es de gran importancia en nuestro caso, ya que se ha de procurar que lo aprendido forme parte integrante de la vida. Mientras esta integración discente no se dé, el aprendizaje será inauténtico, superficial, pasajero.

Se ha de tener en cuenta que si para lograr esta integración de lo aprendido es necesaria la capacidad e intencionalidad de motivar por parte del discente, no es esto sólo, sin embargo, lo que se precisa, sino que también se ha de contar con un cierto grado de receptividad en el discípulo, ciertas disposiciones o tendencias que hagan posible la labor plasmadora del maestro. Muchas veces las deficiencias emotivas o la falta de disposiciones en el alumno, son obstáculo serio para que la motivación del aprendizaje realice su cometido.

Conviene considerar que la mayoría de los motivos son objetivos que sirven a la vez de medios para alcanzar fines ulteriores. Esto significa mucho en la motivación discente, porque «se puede comunicar algo del impulso del motivo final a los motivos medios, y así contribuir a desarraigar la pesadez de la labor rutinaria» (3).

Se debe distinguir entre motivo e *incentivo*. El motivo se refiere a la incitación subjetiva; el incentivo a la objetiva. El incentivo es aquello que es visto como medio para alcanzar un fin.

5.—PSICOLOGIA DIFERENCIAL Y MOTIVACION DISCENTE

El docente, al poner en juego los diversos motivos para una mayor eficiencia de sus alumnos en el aprendizaje, ha de tener en cuenta: la edad, el sexo y las características psicológicas del alumno.

Maduración y motivación han de ir siempre acordes, pues si los motivos con que se intenta influir sobre la voluntad estuviesen en desacuerdo con la etapa madurativa alcanzada por el alumno, serían contraproducentes y base de conflictos. El maestro ha de estudiar las nociones fundamentales de la psicología evolutiva para que ésta le dé a conocer las distintas etapas del desarrollo, y cómo ha de actuar con sus alumnos en cada una de ellas y las clases de motivos adecuados a cada edad.

El sexo tiene también sus distintivos específicos; puede ocurrir que lo que para un niño fuese motivación adecuada no lo fuera para una niña, aun de la misma edad. También exigen estas diferencias un conocimiento básico de las mismas.

Y, por último, la gama inmensa de las diferentes fisonomías psicológicas peculiares de cada individuo. Tomemos el ejemplo de un castigo: de qué manera tan distinta reaccionan ante él varios individuos. En unos, la reacción será provechosa, pues el efecto habrá sido formar el niño una actitud de sumisión y fidelidad; en otros, por el contrario, se puede producir una cierta actitud hostil de antagonismo, con tendencia, quizá, a repetir una y mil veces el acto

(3) SKINNER, B.: *Psicología de la Educación*, «Motivación y Aprendizaje», pág. 278.

por que se sentenció el castigo; en algunas es posible que se dé una inhibición paralizante, nada deseable...

A cada tipo de alumno convendrá, pues, un tratamiento motivador. El niño no está capacitado para obrar en cada momento conformando su conducta a un abstracto ideal; por eso el maestro ha de hacer carne ese ideal en cada momento, por una motivación que se adecúe perfectamente al niño y a su circunstancia, y de esta manera, él pondrá en acción el esfuerzo gozoso y voluntario que le ayude a alcanzar su propia perfección.

Conociendo el docente los intereses, las tendencias, móviles de la actividad espontánea, hábitos, ideales y demás fuentes de motivación correspondiente a cada escolar, sabrá emplear eficazmente la situación motivadora que le ayudará en sus propósitos didácticos.

6.—ESTIMULOS EMPLEADOS EN LA MOTIVACION DEL APRENDIZAJE

Nos limitaremos, dada la extensión del trabajo, a apuntar sólo los principales. Todos ellos han sido objeto de experimentaciones que han dado a conocer su valor positivo en el mejoramiento y progreso del aprendizaje.

Uno de los más estudiados ha sido el empleo de *alabanzas y reproches*. Su valor está basado en el deseo de parecer bien y de estimación. Son, pues, motivos emocionales. Hacen un oficio muy beneficioso en la técnica de la motivación. Sin embargo, las alabanzas no se deben prodigar en exceso, pues dejarían de estimarse y perderían su valor. Lo mismo ocurriría con las censuras y reproches.

La *competición, emulación o rivalidad* han sido también muy estudiadas. Puede considerarse entre individuos y entre grupos o equipos. La competición entre los grupos ha sido objeto de los experimentos de Hurlock. Los niños adquieren pronto el deseo de rivalidad y desean vehementemente que su equipo salga vencedor. Este espíritu de emulación va disminuyendo a medida que aparece una superioridad intelectual. Pero a esta competencia entre grupos y a la emulación entre individuos viene a sustituirles la *emulación consigo mismo*. Esta última es también digna de tenerse en cuenta en la técnica motivadora. Aquí encuentra su puesto principal el motivo intelectual del *conocimiento de los resultados obtenidos*. Los experimentos de Filho nos dicen que es provechoso para el alumno conocer los resultados de sus trabajos, y mejor todavía si estos resultados son valorados por los alumnos mismos que si los valoran los maestros y luego se los dan a conocer. «El alumno al cual se le informa a intervalos regulares de sus progresos, mantendrá una mejor actitud hacia su trabajo y se hallará más dispuesto a mejorar sus métodos de estudio» (4).

(4) SORENSON, HERBERT.: *Psychology in Education*. Mc. Graw-Hill, 1940, págs. 310-311.

7.—CASTIGOS Y PREMIOS

En cierto sentido, podríamos incluir dentro de éstos los reproches y alabanzas.

Son muy distintos los efectos de los castigos, tanto por la manera de suministrarlos como por las diferencias psíquicas individuales. Por lo mismo, unas veces los mismos tipos de castigo producen un efecto favorable y otras, por el contrario, nada satisfactorio. Han de seleccionarse los tipos de castigo, desterrando de la escuela todos de los que se derivan efectos desastrosos o bien producen una inhibición total o quebrantan el ánimo del individuo castigado, sembrando en él la semilla del odio, destruyendo la iniciativa personal o desenvolviendo el complejo de inferioridad.

Empleado con prudencia y precaución en los casos en que la necesidad lo exige, puede tener consecuencias provechosas, haciendo al sujeto dócil y aplicado. Sin embargo, por ser un medio negativo, viene a decir que aquello no se debe hacer, pero no dice lo que se debe hacer. De todas las maneras no podemos prescindir de él, ya que se hace en muchos casos necesario; pero siempre es preciso obrar con prudencia, tener en cuenta las condiciones psíquicas del sujeto y medir las consecuencias que de él se puedan derivar. Siempre se ha de huir de los castigos corporales.

Es importante señalar:

1. Que todo castigo ha de parecer consecuencia del acto.
2. El castigo no debe producir la separación del que castiga y el castigado.

Para que resulte beneficioso el castigo, ha de ser aceptado por el niño como algo razonable, y así obrará como freno ante una posible repetición del acto culpable.

8.—¿TIENE VALOR EL CASTIGO EN EL APRENDIZAJE?

La ley del efecto de Thonrdike nos contesta a esta pregunta. Esta ley afirma que si la respuesta a una situación va seguida de un sentimiento de satisfacción, la conexión entre el estímulo y la respuesta queda aumentada; por el contrario, si el efecto que sigue a la respuesta es desagradable, decrece la fuerza de esa conexión, hay tendencia a no repetirse esa respuesta. Esto se comprende si consideramos que todos los actos están impregnados de un sentimiento de placer o desagrado en mayor o menor grado, y el individuo tiende a seleccionar con preferencia aquellos actos que producen mayor placer. Y como el aprendizaje se efectúa mediante la repetición, al seleccionar el sujeto las respuestas agradables y hacerlas objeto de su repetición, consecuencia lógica es que éstas sean aprendidas e integradas, mientras que las que no producen placer no serán aprendidas.

Sin embargo, el P. James A. Van der Veldt no está conforme con Thonrdike, y señala su interpretación a los resultados experimentales obtenidos como dada desde el punto de vista del sensismo. Thondike cree que al decir al sujeto «cierto» o «falso», le *satisface* o le molesta. Dice Van der Veldt que no tiene

en cuenta el conocimiento, sino la satisfacción ciega. Para Van der Veldt el placer y el dolor producidos por el premio y el castigo no implican solamente un estado afectivo, sino también un *signo cognoscitivo* de que sea cierto o erróneo. Decir «cierto» conduce a un progreso más rápido que decir «falso», porque sólo se puede estar acertado en uno o pocos caminos, mientras que estar equivocado puede ser en muchos caminos. El que sepamos que un camino es erróneo no quiere decir que conozcamos por eso cuál es el verdadero. Van der Veldt, en sus *Cuestiones de Psicología*, hace referencia a un experimento realizado por él. Fundándose en él, dice que si se presenta una lista de sílabas sin sentido al sujeto y lee esa lista de modo mecánico, sin esfuerzo, hará poco progreso. Aun después y más representaciones su memoria será muy fragmentaria. Por el contrario, si el sujeto hace un esfuerzo por memorizar, sólo son necesarias unas pocas repeticiones para aprenderlas de memoria. Luego, concluye, el aprendizaje depende directamente de la voluntad para aprender. Sin embargo, podemos aprender algo de los accidentes cotidianos sin esa voluntad positiva de retener. Pero ese aprendizaje es ineficaz.

Los premios son mucho más aceptables que los castigos, ya que son medios positivos. Estos sí que señalan al sujeto la única solución buena a seguir. Tampoco se ha de abusar de ellos, ya que prodigándoles con exceso desmerecerían.

El premio estimula la iniciativa, anima al trabajo y proporciona la alegría por el éxito.

Se ha de procurar que no se tengan nunca como objetivos finales, sino que hagan solamente el papel de medios que ayudan a alcanzar el objetivo definitivo. No conviene de ningún modo que los niños esperen recompensa por todo lo que hagan. Por eso precisamente, las recompensas cuanto más inmateriales, mejor. El niño debe aprender a realizar el bien por el bien mismo; debe hallar una cierta satisfacción y contento en el simple hecho de ser consciente de que ha cumplido con su deber.

9.—IDEAS SOBRE LA APLICACION DIDACTICA DE LA MOTIVACION

1.—Adecuación exacta a las condiciones psicológicas, desarrollo, maduración y ambiente de los alumnos. Para ello es conveniente que el maestro maneje: nociones de psicología, de biología y de higiene escolar.

2.—Conectar y enlazar los motivos antiguos con los nuevos, con lo que se logrará mayor efectividad.

3.—Recurrir al mayor número posible de motivos para que colabore la integridad de la personalidad.

4.—Reforzar los motivos ya existentes.

5.—Esforzarse porque el discípulo conozca y comprenda el fin que ha de lograr. Cuanto más claramente se perciba éste, será mayor la motivación.

6.—Procurar que el sujeto se entusiasme con ese ideal.

7.—Integración de los objetivos intermedios, con el fin a que se tiende en sentido último.

8.—El maestro debe manifestarse entusiasmado con su tarea; el entusiasmo es siempre contagioso.

9.—El mantener al alumno informado de sus adelantos acelera y facilita el aprendizaje.

10.—Servirse del estímulo de consideración social y de los deseos de cooperación y participación en la colaboración es fundamental.

11.—Los sistemas de premios y castigos han de ser utilizados con toda prudencia y discreción.

12.—Se debe usar con más frecuencia de los motivos positivos que de los negativos.

13.—Las recompensas y los castigos deben administrarse de inmediato.

14.—Es bueno engendrar en el alumno confianza y seguridad en sí mismo, para lograr una mayor eficacia en la tarea cotidiana del aprendizaje.

BIBLIOGRAFIA

- DIET, P.: *Psychologie de la motivation*, «Presses Universitaires de France». París, 1948.
- DISERENS, C. M., y VAUGHN, J.: «Experimental Psychology of motivation», *Psychological Bulletin*, vol. 38, núm. 1 (1931).
- FERNÁNDEZ HUERTA, J.: «Motivación del aprendizaje», *Revista Española de Pedagogía*, 1952, núm. 37, págs. 61-75.
- HASTORF, A. H., y KNUTSON, A. L.: «Motivation, perception and attitude change», *Psychological Review*, 1949, págs. 88-94.
- LINDWORSKY, I., S. J.: *L'educazione della volontà*, 3.ª edizione riveduta. Morelliana. Italia, 1943.
- MUEZINGER, K. F.: «Motivation in Learning, The Function of electricshock for right and wrong responses in human subjects», *Journal of Experimental Psychology*, 1934, págs. 439-448.
- REED, H. B.: *Psicología de las materias de enseñanza primaria*. Uthea. Méjico, 1942.
- SKINNER, CH. D.: *Psicología de la educación*. Prentice Hall. New York, 1941. T. I, págs. 276 y sigs.
- SKINNER, CH. E., y colaboradores: *Readings in Psychology*. New York. Farrar and Rinehart, 1935, cap. XV.
- SOLER REAL, M.: «El problema de la motivación en el porvenir de la Pedagogía», *Bordón*, núm. 49, enero 1955, págs. 25-35.
- VAUGHN, J. y DISERENS, C. M.: «Experimental Psychology of motivation», *Psychological Bulletin*, vol. XXXVIII, núm. 1 (1931).

ROSAURA ALVAREZ DÍAZ,
Licenciada en Pedagogía.