



Mi Universidad



Mi Universidad

CUADRO SINOPTICO

Nombre del Alumno: Francisco Javier Jacob Ramírez.

Nombre del tema: Psicología Educativa (Motivación y Aprendizaje).

Parcial: 1°.

Nombre de la Materia: Psicología Educativa.

Nombre del profesor: Maricelis Galdámez Gálvez.

Nombre de la Licenciatura: Psicología.

Cuatrimestre: 2°.



6 de Febrero del 2023.

Motivación y aprendizaje

Las primeras teorías motivacionales describían a los seres humanos como impulsados por instintos o pulsiones inconscientes o manipulados por estímulos o reforzadores externos. A través de los años, la teoría y la investigación sobre motivación humana han ido enfatizando en forma creciente los factores cognoscitivos que intervienen en la conducta motivada.

Podríamos dividir la motivación en dos grandes categorías: extrínseca e intrínseca.

La motivación extrínseca:
Se refiere a la motivación que viene desde fuera del aprendiz, como aquella que es producto de programas de reforzamiento con notas, estrellitas o chocolates, por ejemplo.

La motivación intrínseca:
Es una respuesta a necesidades que están en el alumno, como la curiosidad, la necesidad de conocer, y los sentimientos de competencia y crecimiento personal.

**Motivación extrínseca:
el reforzamiento como
motivación**

Este enlace entre motivación y refuerzo se puede usar para explicar la motivación general y específica para aprender. Si el alumno tiene una larga y permanente historia de ser premiado por su esfuerzo y comportamiento en una variedad de tareas escolares, por ejemplo, lo más probable es que su comportamiento sea constante y duradero, lo que explica la motivación general para aprender.

Podemos apreciar que la efectividad de un enfoque conductista de la motivación depende de la efectividad de los reforzadores que se usen.

En los niveles pre-escolar y primer ciclo básico, a los niños les gusta trabajar por recompensas y es fácil para los profesores encontrar aquello que les gusta: la atención del profesor, las alabanzas, el tiempo libre, el juego, los videos, los diplomas, la música, etc.

Sin embargo no ocurre lo mismo con niños más grandes o con adolescentes, su desarrollo psicosocial evoluciona y ahora están más orientado hacia sus pares que hacia los adultos y la aprobación del profesor puede ser percibida como algo negativo más que positivo frente a sus compañeros.

Por otra parte, los adolescentes tienen clara conciencia de cuándo están siendo manipulados y pueden oponer resistencia o rebelarse e incluso pueden empezar a manipular ellos al profesor.

Aunque la visión conductista de la motivación puede ser razonable y se aplica bastante, tiene retractoros. Algunas oposiciones tienen que ver con la naturaleza de las escuelas y el aprendizaje.

La motivación extrínseca muchas veces limita el aprendizaje, en el sentido de que no se estudia por el deseo de aprender, sino por la recompensa

El uso excesivo de reforzamientos hace que éstos pierdan su potencia y produzcan saciedad, incluso el halago y los comentarios positivos pueden perder credibilidad reduciendo su efectividad como reforzadores.

Motivación intrínseca:
aquella que nace del interior
de cada uno.

La motivación intrínseca responde a necesidades. Las teorías cognitivas de la motivación sugieren que estamos motivados por comprender el mundo, por tener control sobre nosotros mismos.

La visión humanista sugiere que estamos motivados por la necesidad de crecimiento y desarrollo de nosotros mismos. Los factores emocionales como la pertenencia y la autoestima son importantes para los humanistas.

Teorías cognitivas de la motivación
Estas teorías explican la motivación de cada individuo centrándose en el papel que desempeñan el pensamiento, sus expectativas y su comprensión del mundo.

La necesidad de comprender
De acuerdo a las teorías cognitivas, estamos motivados por una necesidad de ordenar, predecir y comprender cómo funciona el mundo. El concepto de equilibrio de Piaget es un ejemplo de esta necesidad de orden y comprensión.

Cuando nuestros esquemas existentes son inadecuados para explicar los hechos, estamos motivados a cambiar los esquemas, y de este proceso resulta un nuevo esquema: un avance en nuestro desarrollo. Piaget plantea que los humanos tenemos tendencia natural a practicar nuestros esquemas en desarrollo.

Otra visión de esta "necesidad de conocer" es lo que se llama "motivación de curiosidad". Esto se basa en la idea de que los niños gozan con las actividades que tienen un cierto nivel de sorpresa, discrepancia o incongruencia.

Motivación de logro

El logro es una de las cosas importantes de sus vidas y utilizan su tiempo y talento para perseguir objetivos de logro en lugar de objetivos afiliativos o de otro tipo.

Atkinson postuló que la tendencia a enfocarse a un objetivo de logro o tendencia al éxito es un producto de tres factores: la necesidad de logro o motivo para el éxito, la probabilidad de éxito y el valor de incentivo del éxito.

Sin embargo, la necesidad de logro puede verse bloqueada por el motivo de evitar el fracaso. Este motivo hace que el estudiante evite las tareas de logro, esto a veces se manifiesta en la tensión que experimenta al enfrentarse a las situaciones de examen.

Los alumnos con alta necesidad de logro tienden a sentirse motivados por tareas que presentan desafíos, por lograr altas notas, por resolver problemas difíciles y por buscar nuevas oportunidades.

La teoría de la atribución

Muchas veces, después de entregar una prueba escuchamos comentarios como éstos: "Me fue terrible, simplemente no me la puedo con esta materia."

Los estudiantes en estos ejemplos tratan de entender por qué obtuvieron esas notas y en respuesta a eso crearon explicaciones o atribuciones de su éxito o fracaso: uno piensa que no es capaz, otro piensa que no se esforzó, otro que tuvo suerte y otro que se lo merece de acuerdo a su esfuerzo.

La tendencia a crear atribuciones es parte de la vida: constantemente estamos buscando explicaciones de los hechos, y estamos atribuyéndoles una causa. La teoría de la atribución es un intento de describir en forma sistemática las explicaciones que dan los estudiantes a su éxito o fracaso en la sala de clases.

Weiner encontró que las atribuciones que hacen las personas siguen ciertos patrones generales y tienden a ver las causas de sus éxitos o fracasos como debidos a cuatro factores: habilidad, esfuerzo, suerte (buena o mala) y dificultad de la tarea. Estas atribuciones pueden ser clasificadas en tres dimensiones.

Las atribuciones tienen importancia en la sala de clases porque tienen impacto en las reacciones de los alumnos ante el éxito o el fracaso. El locus de control en las atribuciones, por ejemplo, determina el sentido de orgullo y autoestima relacionados con la experiencia, mientras que la estabilidad guía las expectativas para futuros logros.

La primera es el locus de control, que puede ser interno o externo, esto quiere decir que las causas que originan el éxito o fracaso están dentro o fuera de la persona.

La segunda dimensión es estabilidad, que se refiere a la probabilidad que cambie con el tiempo.

La tercera es la extensión en que el estudiante cree que tiene control sobre la situación de aprendizaje.

La motivación desde la perspectiva Humanista

Muchas cosas, de acuerdo al modelo de motivación desarrollado por A. Maslow: estas personas lograron satisfacer los niveles más altos de necesidades humanas, la autorrealización. La autorrealización es un estado de satisfacción con uno mismo en el que las personas desarrollan su máximo potencial.

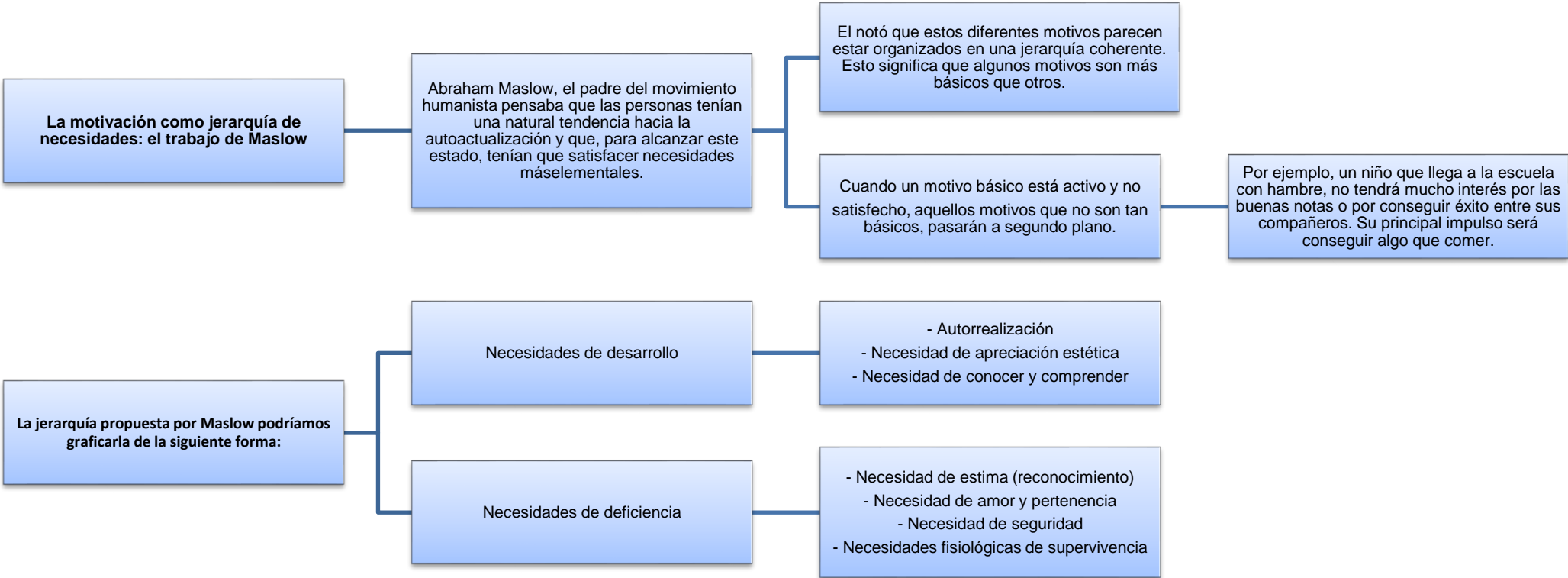
Para los humanistas, la gente está siempre motivada, pueden no estar motivadas para hacer lo que a nosotros nos gustaría que hicieran, pero están siempre motivadas para aprender.

Los humanistas ven la motivación como una fuerza interna, activa que impulsa a los seres humanos a crecer y desarrollarse.

La motivación no es algo externo que el profesor le hace al estudiante o al curso sino que es una tendencia interna, natural a integrar nuevas experiencias. Cada persona posee este "principio de crecimiento" innato que energiza y dirige todo el comportamiento humano.

Para los humanistas no existe el alumno sin motivación. El niño de quinto año que molesta a su compañero está motivado, aunque no necesariamente por lo que habla el profesor frente a él.

Los enfoques cognitivos interpretan las necesidades como deseo de comprender. La psicología humanista, en contraste, ve las necesidades como deficiencias o como algo que las personas perciben como necesario para su bienestar general.



La jerarquía de necesidades de Maslow puede dividirse en dos categorías

Las primeras cuatro las llama necesidades de deficiencia o carencia porque su ausencia energiza o mueve a las personas a satisfacerlas.

En la base de esta jerarquía de necesidades, Maslow coloca las necesidades fisiológicas: aquellas que son necesarias para preservar la vida, como la necesidad de oxígeno, de alimento, de descanso, etc. Si no satisfacemos estas necesidades vitales, ponemos en peligro la vida humana.

Las necesidades de amor y pertenencia. Esta necesidad se describe como un deseo de establecer relaciones de afecto con la gente en general y de encontrar un lugar dentro del grupo. Se puede observar en niños que recuerdan frecuentemente a su madre cuando están lejos de ella o en aquellos que buscan la aprobación del maestro.

Las necesidades de seguridad incluyen el deseo de protección de un mundo más o menos estable, seguro y ordenado. Los niños pequeños, por ejemplo, eluden situaciones que perciben como peligrosas, por eso que huyen de los extraños y de aquello que no les es familiar. De la misma manera, el temor de una guerra inminente movilizará el comportamiento defensivo del adulto.

La necesidad de estima expresa el deseo de ser considerado por los otros en lo que la persona vale. Necesitamos sentir respeto por nosotros mismos y reconocimiento de parte de otros. La no satisfacción de esta necesidad produce sentimientos de inseguridad, debilidad e invalidez.

Los tres niveles superiores Maslow los llama necesidades de desarrollo y plantea que las personas responden a ellas en forma diferente a como lo hacen frente a las necesidades de carencia.

La necesidad de conocer y comprender se observa en la curiosidad, la exploración y el deseo de adquirir más conocimientos. Cuando se expresa, esta necesidad es fuerte y va acompañada del deseo de sistematizar, organizar, analizar y relacionar.

La necesidad de autoactualización es la de ser, o llegar a ser la persona que potencialmente podemos ser. La persona llega a este nivel cuando ha podido satisfacer las necesidades anteriores en jerarquía.

Las necesidades estéticas se expresan en el gusto, agrado y práctica por manifestaciones artísticas y por el gusto por el orden, la verdad, la belleza. Esto explica, por ejemplo, por qué Miguel Angel permaneció cuatro años tendido sobre su espalda para pintar la capilla Sixtina.

LA PIRÁMIDE DE MASLOW

Necesidad de autorrealización
Desarrollo del potencial.



Necesidad de autoestima
Reconocimiento, confianza,
respeto, éxito.



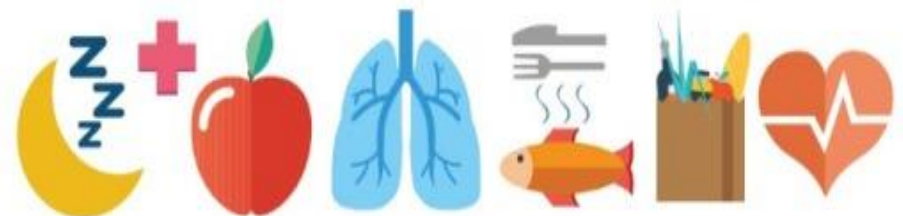
Necesidades sociales
Desarrollo afectivo, asociación,
aceptación, afecto, intimidad sexual.



Necesidad de seguridad
Necesidad de sentirse seguro y
protegido: Vivienda, empleo.



Necesidades fisiológicas o básicas
Alimentación, mantenimiento de salud,
respiración, descanso, sexo.



Orientaciones para el futuro profesor

Algunos lineamientos generales que podrían ayudar a los profesores a trabajar de acuerdo a las necesidades de los niños, son los siguientes:

- Dar al niño posibilidades de acción dentro de la sala de clases. El cuerpo del niño necesita liberación motriz, no sólo una vez por semana durante la clase de educación física. La energía del niño se puede utilizar para el trabajo escolar.

- Dar posibilidades de éxito a todos los alumnos. Cada niño tiene algún aspecto que es bueno destacar dentro del grupo curso. Aun aquellos que parecen no sobresalir en nada, muchas veces realizan esfuerzos para completar bien una tarea, y esto es digno de destacar ante un grupo.

- Incluir a los alumnos mal alimentados en los programas de almuerzo o desayuno escolar o en cualquier otro beneficio que preste su comunidad. Un niño que ha sido alimentado, está mejor dispuesto a aprender que un niño motivado por el hambre.

- Investigar cuáles son las necesidades e intereses de los alumnos a través de la observación, de conversaciones con el grupo curso y con pequeños grupos, de encuestas breves de acuerdo a su realidad, de listas de chequeo, de la expresión plástica (dibujar o modelar, por ejemplo, lo que les gusta o desean).

- Crear condiciones de seguridad y confianza en la sala de clases: un profesor impredecible, con constantes cambios de humor y reacciones inesperadas, provoca temor y desconcierto en sus alumnos. Una clase en la que los niños no saben qué se espera de ellos, provoca inseguridad y sentimientos de inferioridad.

- Permitir planificar junto al profesor y compañeros situaciones de aprendizaje que respondan a sus intereses y motivaciones.

- Ofrecer situaciones de aprendizaje grupales en las que cada niño sienta que juega un papel importante dentro del grupo. Incentivar actitudes de cooperación y aceptación al interior de los grupos. También la formación de clubes, academias, comités promueven la cooperación, el trabajo en equipo y satisfacen la necesidad de pertenencia.

- Incentivar su natural curiosidad. El niño desea ir a todas partes, saber y hacerlo todo. Formula muchas preguntas y manipula cualquier objeto que caiga en sus manos. Utilizar esta curiosidad para mantener su atención, para moldear su interés formando una experiencia consistente y completa de lo que a veces puede ser un interés superficial.

- Utilizar el juego como actividad de aprendizaje. El juego le ayuda a deshacerse de su exceso de energía, a la vez que le permite relacionarse con otros niños y ejercer sus inclinaciones creadoras. Los juegos de representación dramática, por ejemplo, son un excelente medio de aprendizaje y le da al niño posibilidades de expresión insospechadas.