



**SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL
UNIDAD UPN 042**



**LA MOTIVACIÓN Y SU INFLUENCIA
EN EL APRENDIZAJE DE LOS NIÑOS
DE NIVEL PRIMARIA**

OBDULIA VALENCIA PÉREZ

CD. DEL CARMEN, CAMPECHE, 2015



**SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL
UNIDAD UPN 042**



**LA MOTIVACIÓN Y SU INFLUENCIA
EN EL APRENDIZAJE DE LOS NIÑOS
DE NIVEL PRIMARIA**

**TESINA
PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN EDUCACIÓN
PLAN 94**

**PRESENTA:
OBDULIA VALENCIA PÉREZ**

**DIRECTORA DE TESINA
MARIA ESTHER CHABLÉ VALLE**

CD. DEL CARMEN, CAMPECHE, 2015.

DEDICATORIA

A DIOS

Por darme la fortaleza y voluntad de seguir y concluir mi preparación profesional...

A MIS PADRES

Que siempre me apoyaron para poder seguir adelante, que a pesar de las dificultades, me prestaron atención y dedicación para que mis estudios profesionales sean una realidad...

A TODA MI FAMILIA (HERMANOS Y CUÑADOS)

Por demostrarme que con mucho esfuerzo y perseverancia se puede lograr las metas deseadas....

A MIS MAESTROS:

Que gracias a su dedicación, insistencia y sabiduría, iluminaron mi camino para seguir en mi preparación y culminar una etapa más en mi formación personal y profesional.

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	5
 CAPÍTULO I. LA MOTIVACIÓN	
1.1 Concepto de motivación	9
1.2 Tipo de motivación	12
1.3 Teoría motivacionales	15
1.4 Aspectos de la motivación	22
1.5 Técnicas motivacionales	24
1.6 La importancia de la motivación en la escuela	28
 CAPÍTULO II LA MOTIVACIÓN Y SU INFLUENCIA EN EL APRENDIZAJE	
2.1 Relación, motivación y aprendizaje	33
2.2 La motivación del alumno de primaria	34
2.3 El rol motivador del docente en el aprendizaje	36
2.4 La importancia de la motivación para el aprendizaje	38
2.5 Estrategias motivacionales para favorecer el aprendizaje del niño	42
2.6 La motivación como medio logro de la eficiencia terminal en el nivel primaria....	46
 CONCLUSIONES	49
 BIBLIOGRAFÍA	51

INTRODUCCIÓN

La motivación es la ayuda que los niños requieren en un momento dado en su proceso de aprendizaje para lograr un nivel de desarrollo más alto y de un movimiento del no saber, de no ser capaz de realizarlo. La motivación es lo que induce a una persona a realizar alguna acción. En el caso de la enseñanza se refiere a la estimulación de voluntad por aprender. La motivación no se debe entender como una técnica o un método de enseñanza sino como un factor que siempre está presente en el proceso de la enseñanza.

Así como también los autores y el profesor están de acuerdo en que los alumnos motivados aprenden con mayor rapidez. La motivación debe ser considerada tanto al inicio como durante el desarrollo del curso escolar.

La influencia de la motivación en el aprendizaje es importante, por ello la finalidad de este trabajo es analizar su efecto y comprenderla para el bien de los alumnos, saber los momentos y las formas de motivar al alumno en sus actividades escolares, ya que se ha visto durante el servicio de docente de primaria la ausencia de motivación a los alumnos por parte de los agentes que los rodean como son sus padres, madres o tutores así como de sus propios docentes, aun sabiendo que por un lado es un recurso para el aprendizaje y por otro es muy importante el tipo de actividades que se les plantea a los alumnos, ya que estas también influyen en la motivación para hacerlas.

Entonces la motivación es uno de los factores de la educación por estar totalmente vinculada a la curiosidad de un tema que despierta el interés del alumno la perseverancia de las tareas, el aprendizaje y la ejecución. Es verdad que muchas veces se escucha a los maestros y maestras decir que sus alumnos están desmotivados. Pero lo cierto es que los docentes no saben cómo motivarlos, no ponen empeño en todas sus responsabilidades para el servicio del alumnado, por cada uno de los planteamientos que se tienen anteriormente se requiere investigar ¿Cuál es la influencia de la motivación en el aprendizaje de los alumnos del nivel primaria?

De acuerdo con este cuestionamiento el propósito de esta tesina es describir mediante dos capítulos a la motivación y su influencia en el aprendizaje de los alumnos del nivel primaria, haciendo una reflexión en torno a que la educación primaria que es el segundo peldaño de la educación básica y es importante que los docentes tomen en cuenta que la edad de los alumnos varían en determinadas formas y ellos necesitan de la estrecha relación entre el estudio afectivo, la motivación y el rendimiento: cuando ellos estudian de forma afectiva, obtienen una motivación; pero también una fuerte motivación por aprender los conduce hacia el estudio eficaz.

Asimismo, cuando se está motivado por aprender algo, se rinde más y a su vez, cuando más se rinde más motivación se siente, las áreas de oportunidades que en cualquier momentos se presentan en la vida escolar deben ser pautas para alcanzar los objetivos que se pretende en el alumno, porque mediante estas se podrá diseñar las actividades que impulsen a lograr los objetivos curriculares planteados.

En el primer capítulo, se habla de los conceptos, tipos, aspectos, teorías e importancia de la motivación en la escuela. Tener una motivación alta permitirá a los niños sentir que controlan su vida, realizar actividades, trabajos con gran satisfacción; también tomar en cuenta los tipos de motivación cognitivo social donde se defina como el logro del éxito hacia el alumno, la motivación extrínseca y la motivación intrínseca.

Y para saber motivar hay que considerar los aspectos importantes de la motivación así como los objetivos educativos que tiene el profesor, de forma lógica, ordenada y enriquecedora. También en este capítulo trata de varias teorías de la motivación: la de Maslow, así como las teorías homeostáticas, teorías cognitivas y entre otras. La motivación es importante en el aprendizaje del niño a nivel primaria.

En el segundo capítulo se aborda la relación motivación y aprendizaje, continuando con la motivación del alumno, el rol motivador del docente en el aprendizaje, las estrategias motivacionales para favorecer el aprendizaje, así como la motivación como medio de logro de la eficiencia terminal del nivel primaria. Para que los alumnos y alumnas

sientan interés por lo que están aprendiendo hay que motivarlos con una serie de actividades, guiarlos en las situaciones didácticas en función que les interese; el rol del maestro es entonces, el trascender el aquí y el ahora y ser el mediador del alumno, de lo que aprende y lo que enseña, también de las estrategias motivacionales para favorecer el aprendizaje del niño de primaria, la cual les ayuda en su aprendizaje y su desarrollo para mejorar su capacidad. El niño está motivado por la eficiencia del logro para alcanzar el éxito a través de su aprendizaje.

Finalmente se considera la conclusión en la cual se expresa que la actitud y acción de los docentes es de suma importancia e influye para poder cimentar la autoestima para que sea la adecuada permitiendo desarrollar aprendizajes significativos en los niños de educación primaria.

CAPÍTULO I.
LA MOTIVACIÓN

1.1 Conceptos de motivación

La palabra motivación deriva del *latín* "motivus" o "motus", que significa «causa del movimiento». La motivación puede definirse como el señalamiento o énfasis que se descubre en una persona hacia un determinado medio de satisfacer una necesidad, creando o aumentando con ello el impulso necesario para que ponga en obra ese medio o esa acción, o bien para que deje de hacerlo.

De acuerdo con Beltrán J. (1998:38), Birch y Veroff (1969:180), Maslow (1962:355), definen la motivación como la raíz dinámica del comportamiento, es decir, los factores o determinantes internos que incitan a una acción. La motivación es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta, es la acción y efecto de motivar. Es el motivo o la razón que provoca la realización o la omisión de una acción. Se trata de un componente psicológico que orienta, mantiene y determina la conducta de una persona.

La motivación tiene un componente social, es por ello que los alumnos no sólo tienen motivos de logro, también tienen motivos sociales; es decir los mundos sociales de los niños son aspectos que influyen en su vida escolar, cada día de escuela, los niños establecen y mantienen relaciones sociales ya sea con sus padres, pares, amigos, profesores, tutores y otras personas. Juegan estos un papel importante a la hora de activarse el sentimiento de afecto que van a marcar su estado motivacional y con ello sus deseos por aprender y querer ser diferente de los demás. Por consiguiente, es necesario saber que la motivación tiene una marcada relevancia en el proceso de aprendizaje, o sea en la adquisición de conocimientos significativos.

Manifiesta que, la motivación es un aspecto fundamental de la enseñanza y el aprendizaje. Los alumnos desmotivados no están dispuestos a invertir energías ni hacer el esfuerzo necesario para aprender. Los alumnos altamente motivados están siempre ansiosos por asistir a la escuela y aprender.

Planteo que la motivación es la condición necesaria para que ocurra el aprendizaje significativo y tiene además una particular importancia en el ámbito educativo adulto. El término motivación se deriva del verbo latino moveré, que significa moverse, poner en movimiento o estar listo para la acción. Para muchos esto lo induce a una persona a llevar a la práctica una acción. En el plano pedagógico podría decirse que motivación, es el conjunto de razones por las que las personas (alumnos) se comportan en la forma en lo que hacen, es proporcionar motivos, es decir motivar la voluntad para aprender. El término motivación proviene de "motivo" y éste a su vez, del verbo latino moveré, que significa movimiento, motor. En términos generales se puede decir que es todo aquello que emerge de la conducta y representa algo semejante a un motor que impulsa al organismo hacia cierta dirección. La motivación está constituida por todos aquellos factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo deseado.

Motivación es el concepto que se utiliza al describir las fuerzas que actúan sobre el individuo, o que parten de él para iniciar y orientar su conducta.

La motivación se refiere a los procesos responsables del deseo de un individuo de realizar un gran esfuerzo para lograr los objetivos organizacionales condicionados por la capacidad del esfuerzo de satisfacer alguna necesidad individual.

Después de estudiar algunas de las definiciones, todas coinciden en que: motivación es todo aquello que energiza al comportamiento humano.

La motivación es la fuerza que dirige u orienta el comportamiento hacia una o más metas. La motivación mantiene y sostiene ese comportamiento hasta la consecución de las metas.

La motivación es un proceso dinámico que impulsa a la persona, ya sea consciente o inconscientemente a adoptar conductas orientado a conseguir determinadas metas. Inicia a partir de necesidades o expectativas y el deseo de satisfacerlas conduce a actuar de determinada forma hasta lograr una correcta retroalimentación así la define.

La palabra motivación se deriva del vocablo latino moveré, que significa mover. Algunos lo consideran como un reflejo de "el deseo de satisfacer ciertas necesidades". Otros afirman que "tiene algo que ver con las fuerzas que mantienen y alteran la dirección, la calidad y la intensidad de la conducta". Por otra parte, se ha definido como algo relacionado con "la forma en que la conducta se inicia, se energiza, se sostiene, se dirige, se detiene y con el tipo de reacción subjetiva que está presente en la organización mientras se desarrolla todo esto".

La motivación puede definirse como el estado o condición que se induce a hacer algo.

En lo fundamental, implica necesidades que existen en el individuo e incentivos u objetivos que se hallan fuera de él. Un motivo como es : un estado interno que da energía, activa o mueve (y de aquí "motivación"), que dirige o canaliza la conducta hacia metas. En otras palabras, "motivación" es un término general que se aplica a una clase completa de impulsos, deseos, necesidades y fuerzas similares. De la misma manera, decir que los administradores motivan a sus subordinados es decir que utilizan las cosas que esperan satisfaga esos impulsos y deseos e induzcan a los subordinados a actuar de la manera deseada.

La Motivación como el proceso que provoca cierto comportamiento mantiene la actividad o la modifica. 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 como el proceso que provoca cierto comportamiento y mantiene la actividad o la modifica dentro del proceso enseñanza-aprendizaje. Es una fuerza psicológica que proporciona a los alumnos, una situación que los induce a un esfuerzo intencional hacia una actividad orientada a determinados resultados.

1.2 Tipos de motivación

Para Garrido (1990:32), sostiene que, el actual interés que tienen las personas por estudiar la motivación han sido impulsado por los enfoques conductual humanista y cognitiva respectivamente y, desde el ámbito de la psicología educativa, manifiesta fundamentalmente a estos tipos de motivación:

Motivación cognitivo social

Siguiendo con el mismo autor (1990:285), afirma que, en las interacciones del alumno con el medio educativo, diversos motivos que no ejercen su efecto de forma innata pueden ser adquiridos y funcionar como determinantes importantes de la conducta escolar, entre estos motivos se encuentran el motivo de logro o de rendimiento, que es la tendencia a conseguir una buena actuación (el éxito) en situaciones que implica competición con una norma, pudiendo ser la actuación evaluada como éxito o fracaso por el propio sujeto u otros.

Existe una serie de determinantes familiares que favorecen el desarrollo del motivo de logro, tales como: el estilo educativo de los padres, las prácticas de crianza de los padres y el ambiente familiar.

Aquellos padres que se interesan por las actividades escolares, que establecen con sus hijos espacios para el estudio, que les apoyan en las dificultades, que premian el esfuerzo por alcanzar el éxito, favorecen el surgimiento y desarrollo del motivo de logro

Motivación extrínseca

La perspectiva conductual enfatiza la importancia de la motivación extrínseca en el logro de los aprendizajes. La motivación extrínseca es la que se da externamente e involucra incentivos tales como, recompensas y castigos. Es por ello que algunos alumnos estudian mucho porque desean obtener buenas calificaciones o evitar la desaprobación paterna (motivación extrínseca). Santrock John (2004:27).

En educación las recompensas extrínsecas juegan un papel importante, y para aquellos alumnos a los que supone un mayor esfuerzo alcanzar rendimientos adecuados, pueden ser muy útiles, si se administran adecuadamente por el profesor, no se conceden de forma indiscriminada y, siempre que sea posible, respondan más a estímulos sociales.

Motivación intrínseca (curiosidad e interés)

Los enfoques humanistas y cognitivos resaltan la importancia de la motivación intrínseca en el logro de los aprendizajes. La motivación Intrínseca, es la que está basada en factores internos como autodeterminación, curiosidad, desafío y esfuerzo.

Es por ello que algunos alumnos estudian mucho porque están motivados internamente a lograr altos niveles en sus trabajos (motivación intrínseca).

La motivación intrínseca se basa también en necesidades innatas de competencia y autodeterminación e impulsa la interacción con ambientes diversos. Las dos formas de motivación intrínseca que tiene más relevancia en el ámbito educativo son la curiosidad y el interés, que son dos formas de motivación innata.

❖ **La curiosidad**, es la fuerza motivacional primaria en el desarrollo de la comprensión de los acontecimientos que tienen lugar en el medio y en la adaptación y dominio de éste. La curiosidad puede influir en la conducta del alumno y por ende sus aprendizajes en el aula, posibilitando además diversa funciones:

- ✓ Muestra interés por temas nuevos o los investiga personalmente.
- ✓ Observa, examina, maneja, estudia, hace preguntas o discute sobre algún tema.
- ✓ Adquiere información sobre temas nuevos y extraños.
- ✓ Persiste hasta que domina el tema

Por eso pensamos que, el desarrollo de la curiosidad se encuentra en las etapas de educación infantil y primaria y se verá favorecido por un ambiente educativo comprensivo, tolerante y relajado.

- ❖ **El interés**, es la emoción positiva experimentada con mayor frecuencia motivacional importante en el desarrollo de las destrezas, del conocimiento y de las competencias.

El interés se convierte pues, en conceptos explicativos que posibilitan hacer predicciones sobre la conducta del sujeto y que pueden ser evaluados a través de diferentes índices, entre los que se encuentran el tiempo que el sujeto invierte desarrollando una actividad y la frecuencia de aparición de una conducta espontáneas.

La motivación por medio de soborno

La motivación por medio de soborno es la que apunta al logro de recompensas externas. En este caso estamos hablando de los premios, regalos que se reciben cuando se han conseguido los resultados esperados. Lamentablemente aún existe este tipo de “motivación”, como resaltan algunos especialistas del área de educación. Mientras eso acontece en el ámbito familiar, donde los padres prometen premios si su hijo(a) saca buena notas, asisten a la clase y tiene buena conducta. Los tradicionales premios actúan como motivadores extrínsecos, segundo investigaciones, es un tipo de motivación que incentiva al hijo a estudiar a cambio de bienes materiales, dinero, viajes y etcétera. El otro refuerzo negativo acontece en el ambiente escolar, donde los profesores muchas veces hacen de la clase una competición. Ellos creen que por medio de premiaciones tales como: chocolate, objetos y etc., suscita o incita el alumno a la motivación. Es decir, la motivación que podría ocurrir de una forma espontánea y sin interés, ocurre de forma mecánica o impulsiva.

En suma, los padres son los principales protagonistas de ese acto negativo. Muchos utilizan como forma de motivación en relación a la educación escolar de sus hijos,

prometiéndoles regalos. La ridiculización es otro medio que parte de ellos resultando en vergüenza, a través de amenazas, gritos, represiones y castigos. Los hijos creen que el sentimiento de inferioridad generado por los padres al hacer comparaciones con otros compañeros de clase, diciéndoles que sus compañeros sacan mejores notas o que tienen buena conducta. Resulta en pensamientos negativos, en desmotivación, en la falta de expectativas para aprender y en la baja autoestima.

En el ámbito escolar generalmente los profesores desmotivados procuran medios fáciles de sobornar su enseñanza, o sea, recompensas por el rendimiento del estudiante que aprende y saca buenas notas a cambio de premios, incitando al engaño, así pues, los educadores creen que están estimulando el aprendizaje. Incluso, cuando no hay más recompensas, consecuentemente los alumnos dejan de demostrar interés por las actividades, puesto que, aquellos docentes que no han recibido ningún tipo de premiación realizan sus tareas sin problemas.

1.3 Teorías motivacionales

Para analizar las teorías de la motivación se hará una clasificación basándonos en los problemas que surgen en el tratamiento sistemático de la motivación y, también, en las formas en la que estos problemas han sido tratados por los especialistas. De esta manera podremos hablar de: teorías homeostáticas, teorías del incentivo, teorías cognitivas, teorías fisiológicas, teorías humanistas. Así pues vamos a tratar cada una de las corrientes por separado para ver si podemos encontrar datos fiables sobre la motivación:

- Teorías homeostáticas
- Motivación por emociones
- Teorías psicoanalíticas
- Teorías de incentivos
- Teoría homeostática de la motivación:

Este tipo de teorías explica las conductas que se originan por desequilibrios fisiológicos. Como pueden ser el hambre, la sed, pero también sirven para explicar las conductas que originadas en desequilibrios psicológicos o mentales producidos por emociones o por enfermedades mentales que también suponen la reducción de una tensión que reequilibra el organismo. La homeostasis es un mecanismo orgánico y psicológico de control destinado a mantener el equilibrio dentro de las condiciones fisiológicas internas del organismo y de la psiquis. Consiste en un proceso regulador de una serie de elementos que han de mantenerse dentro de unos límites determinados, pues de lo contrario peligraría la vida del organismo.

Así conocemos que existe una serie de elementos y funciones que han de estar perfectamente regulados y cuyo desequilibrio sería de consecuencias fatales para la vida; por ejemplo, la temperatura, la tensión arterial, cantidad de glucosa o de urea en la sangre. Estas y otras funciones están reguladas y controladas por los mecanismos homeostáticos, y cada vez que surge una alteración en uno de estos elementos y funciones, el organismo regula y equilibra la situación poniendo en marcha una serie de recursos aptos para ello. Entre los autores más representativos de esta corriente podemos señalar a Hull, a Freud y a Lewin entre otros.

• **Teoría de la motivación por emociones:**

Las emociones cumplen una función biológica preparando al individuo para su defensa a través de importantes cambios de la fisiología del organismo y desencadenando los comportamientos adecuados que sirven para restablecer el equilibrio del organismo. Cuando los estados emocionales son desagradables el organismo intenta reducirlos con un mecanismo más o menos equivalente al de la reducción del impulso. Por eso se consideran a las emociones como factores motivantes.

• **Teoría psicoanalítica de la motivación:**

Esta teoría está basada principalmente en los motivos inconscientes y sus derivaciones.

Además, según la teoría psicoanalítica las tendencias primarias son el sexo y la agresión. El desenvolvimiento de la conducta sexual sigue un modelo evolutivo que supone diversas elecciones de objeto hasta que se logra un afecto sexual maduro.

Las modernas interpretaciones psicoanalíticas encuentran un lugar más amplio para los procesos del ego que el que tenían antes. El punto de partida de Freud, máximo representante y fundador del psicoanálisis, es claramente homeostático. La tarea básica del sistema nervioso es preservar al organismo de una inundación estimular desequilibradora, y a la vez facilitar la consecución del placer y la evitación del dolor. Tanto las pulsiones (variables instintuales básicas que guían y movilizan la conducta del hombre) como el aparato que regula su acción, son conceptuadas en términos psíquicos, en el límite entre lo físico y lo mental.

Desde el punto de vista de su origen, una pulsión es un proceso somático del que resulta una representación estimular en la vida mental del individuo. La función de la pulsión es facilitar al organismo la satisfacción psíquica que se produce al anular la condición estimular somática negativa. Para ello cuenta con una capacidad energética capaz de orientarse hacia el objeto cuya consecución remueve o anula la condición, provocando así placer.

Esta teoría evoluciona a lo largo de su vida. El modelo de motivación adoptado por Freud es un modelo hedonístico de tensiónreducción que implica que la meta principal de todo individuo es la obtención del placer por medio de la reducción o extinción de la tensión que producen las necesidades corporales innatas.

La interpretación que Freud hace de la motivación se conoce con el nombre de psicodinámica, puesto que da una explicación de los motivos humanos en términos de hipotéticos conflictos activos subyacentes. Pero el principal problema de esta teoría es la falta de datos empíricos que la apoyen. Aun así ha sido muy influyente dentro de la psicología en general y de este tema en particular.

- **Teorías del incentivo:**

La explicación de la motivación por incentivos. Para empezar hay que reseñar que hay una relación profunda entre la psicología de la afectividad y el concepto de incentivo que se da al existir una conexión, más o menos total, entre los principios hedonistas y el tema de los incentivos. Un incentivo es un elemento importante en el comportamiento motivado.

Básicamente consiste en premiar y reforzar el motivo mediante una recompensa al mismo. El mono que ha realizado su numerito en el circo espera inmediatamente un terrón de azúcar, el camarero del bar espera la propina por un trabajo bien hecho, el niño que ha aprobado todas las asignaturas espera que su padre le compre la bicicleta que le prometió. Todos éstos son incentivos y refuerzos de la conducta motivada.

Los incentivos más importantes o comunes son el dinero, el reconocimiento social, la alabanza, el aplauso.

Un incentivo es un incitador a la acción, es un motivo visto desde fuera, es lo que vale para un sujeto, es lo que le atrae. Aunque la atracción puede estar fundada en operaciones distintas de la experiencia afectiva, no cabe duda que el placer y el dolor que experimentan los individuos en su interacción con las cosas forman una parte singularmente profunda de su conducta tanto apetitiva como evitativa. De la verdad Indiscutible de que los organismos tienden en líneas generales a conseguir placer y evitar el dolor han partido las interpretaciones hedonistas del incentivo.

Pero estas teorías también explican cómo algunos motivos pueden llegar a oponerse a la satisfacción de las necesidades orgánicas básicas e incluso desencadenan comportamientos perjudiciales para el organismo. Este tipo de motivación por la búsqueda del placer explicaría, por ejemplo, el consumo de tabaco, el consumo de drogas.

- **Teoría de la jerarquía de necesidades de Maslow**

Maslow, (1954:45) Es quizás la teoría más clásica y conocida popularmente. Este autor identificó cinco niveles distintos de necesidades, dispuestos en una estructura piramidal, en las que las necesidades básicas se encuentran debajo, y las superiores o racionales arriba. (Fisiológicas, seguridad, sociales, estima, autorrealización). Para Maslow, estas categorías de relaciones se sitúan de forma jerárquica, de tal modo que una de las necesidades sólo se activa después que el nivel inferior está satisfecho.

Únicamente cuando la persona logra satisfacer las necesidades inferiores, entran gradualmente las necesidades superiores, y con esto la motivación para poder satisfacerlas.

Autorrealización	Autoexpresión, independencia, competencia, oportunidad.
Estima	Reconocimiento, responsabilidad, sentimiento de cumplimiento, prestigio.
Sociales	Compañerismo, aceptación, pertenencia, trabajo en equipo.
Seguridad	Seguridad, estabilidad, evitar los daños físicos, evitar los riesgos.
Fisiológicas	Alimento, vestido, confort, instinto de conservación.

- **Teoría del factor dual de Herzberg**

Según Herzberg, Mausner y Snyderman, (1967:234) sus investigaciones se centran en el ámbito laboral. A través de encuestas observo que cuando las personas interrogadas se sentían bien en su trabajo, tendían a atribuir esta situación a ellos mismos, mencionando características o factores intrínsecos como: los logros, el reconocimiento, el trabajo mismo, la responsabilidad, los ascensos, etc.

En cambio cuando se encontraban insatisfechos tendían a citar factores externos como las condiciones de trabajo, la política de la organización, las relaciones personales, etc. De este modo, comprobó que los factores que motivan al estar presentes, no son los mismos que los que desmotivan, por eso divide los factores en:

Factores Higiénicos: Son factores externos a la tarea. Su satisfacción elimina la insatisfacción, pero no garantiza una motivación que se traduzca en esfuerzo y energía hacia el logro de resultados. Pero si no se encuentran satisfechos provocan insatisfacción.

Factores motivadores: Hacen referencia al trabajo en sí. Son aquellos cuya presencia o ausencia determina el hecho de que los individuos se sientan o no motivados.

Los factores higiénicos coinciden con los niveles más bajos de la necesidad jerárquica de Maslow (filológicos, de seguridad y sociales). Los factores motivadores coinciden con los niveles más altos (consideración y autorrealización) Leidecker y Hall, (1989)

Factores Higiénicos	Factores motivadores
<ul style="list-style-type: none"> - Factores económicos: sueldos, salarios, prestaciones. - Condiciones físicas del trabajo: Iluminación y temperatura adecuadas, entorno físico seguro. - Seguridad: Privilegios de antigüedad, procedimientos sobre quejas, reglas de trabajo justas, políticas y procedimientos de la organización. - Factores Sociales: Oportunidades para relacionarse con los demás compañeros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tareas estimulantes: Posibilidad de manifestar la propia personalidad y de desarrollarse plenamente. - Sentimiento de autorrealización: Certeza de contribuir en la realización de algo de valor. - Reconocimiento de una labor bien hecha: La confirmación de que se ha realizado un trabajo importante. - Logro o cumplimiento: La oportunidad de realizar cosas interesantes. - Mayor responsabilidad: El logro de

- Status: Títulos de los puestos, oficinas propias, privilegios.	nuevas tareas y labores que amplíen el puesto y brinden un mayor control del mismo.
- Control técnico.	

- **Teoría de McClelland**(1989:257) enfoca su teoría básicamente hacia tres tipos de motivación: Logro, poder y afiliación:
 - ✓ Logro: Es el impulso de sobresalir, de tener éxito. Lleva a los individuos a imponerse a ellos mismos metas elevadas que alcanzar. Estas personas tienen una gran necesidad de desarrollar actividades, pero muy poca de afiliarse con otras personas. Las personas movidas por este motivo tienen deseo de la excelencia, apuestan por el trabajo bien realizado, aceptan responsabilidades y necesitan feedback constante sobre su actuación.
 - ✓ Poder: Necesidad de influir y controlar a otras personas y grupos, y obtener reconocimiento por parte de ellas. Las personas motivadas por este motivo les gustan que se las considere importantes, y desean adquirir progresivamente prestigio y status. Habitualmente luchan por que predominen sus ideas y suelen tener una mentalidad “política”.
 - ✓ Afiliación: Deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas, formar parte de un grupo, etc., les gusta ser habitualmente populares, el contacto con los demás, no se sienten cómodos con el trabajo individual y le agrada trabajar en grupo y ayudar a otra gente.

- **Teoría de las Expectativas.**

El autor más destacado de esta teoría es Vroom, (1964:259). Esta teoría sostiene que los individuos como seres pensantes, tienen creencias y abrigan esperanzas y expectativas respecto a los sucesos futuros de sus vidas. La conducta es resultado de elecciones entre alternativas y estas elecciones están basadas en creencias y actitudes. El objetivo de estas elecciones es maximizar las recompensas y minimizar el “dolor”. Las personas altamente motivadas son aquellas que perciben ciertas metas e incentivos como valiosos para ellos y, a la vez, perciben subjetivamente que la

probabilidad de alcanzarlos es alta. Por lo que, para analizar la motivación, se requiere conocer que buscan en la organización y como creen poder obtener. Todo esfuerzo humano se realiza con la expectativa de un cierto éxito.

El sujeto confía en que si se consigue el rendimiento esperado se sigan ciertas consecuencias para él. La expectativa de que el logro de los objetivos vaya seguida de consecuencias deseadas se denomina instrumentalidad.

- Cada consecuencia o resultado tiene para el sujeto un valor determinado denominado valencia.

- La motivación de una persona para realizar una acción es mayor cuanto mayor sea el producto de las expectativas, por la instrumentalidad y la valencia (¿rendiré?, ¿Qué consiguiera si rindo? ¿Merece la pena?
- La relación entre el esfuerzo y el rendimiento depende de dos factores: Las habilidades del sujeto y su percepción del puesto.
- Cada persona tiene una cierta idea del nivel de rendimiento que es capaz de alcanzar en la tarea.
- Las personas esperan que quienes realicen los mejores trabajos logren las mejores recompensas.
- La fuerza de la motivación de una persona en una situación determinada equivale al producto entre el valor que la persona le asigna a la recompensa y la expectativa de su posible logro.

1.4 Aspectos de la motivación

Habría que resaltar tres importantes aspectos de la motivación humana:

La gran variabilidad intraespecífica de la motivación humana.

- Se basa en la plasticidad del comportamiento humano, donde las influencias externas determinan y modelan los impulsos y las tendencias internas. Esta

variabilidad comportamental se debe fundamentalmente a dos factores: Hay un gran número de motivos que han sido aprendidos, pero que varían mucho de unas sociedades a otras; en consecuencia, los comportamientos también son muy diferentes. En este sentido, hay que decir que dentro del grupo cada individuo tiene unos motivos específicos, que pueden ser diferentes de los del colectivo del que forma parte. En la manifestación de los motivos, muchas de las variaciones que pueden producir son debidas a causas ambientales.

- El segundo aspecto podemos concretarlo en la no existencia de una relación lineal entre el motivo y la conducta a que da lugar. En efecto, en los animales encontramos que sí existe una relación que hemos denominado lineal, es decir, se realiza una determinada conducta que satisface una determinada necesidad. En la especie humana esta relación entre el contenido de la conducta y la necesidad de la misma no es completa, debido a:

Motivos y necesidades diferente misma conducta. Diversas conductas satisfacen una misma necesidad.

- ❖ El tercer aspecto consiste en el llamado dinamismo de la motivación. Debido a la enorme cantidad de motivos que existen, se crean conflictos entre aquellas necesidades que son contrapuestas y que se activan simultáneamente.
- ❖ La conducta es dinámica y conflictiva, y resultará al final del acoplamiento de todos los motivos que pugnan por salir al exterior.

Clasificación de los Motivos.

Según el número de motivos que se consideren esenciales como causa o razón de la conducta humana, podemos hablar de motivos monotemáticos y pluritemáticos.

Motivos monotemáticos: una única y fundamental causa explicaría la conducta humana.

Pero las clasificaciones monotemáticas no bastan para explicar determinados aspectos del comportamiento humano como satisfacción de una única necesidad.

En las clasificaciones pluritemáticas las causas no importan, y la división se realizaría en dos grandes grupos: los llamados motivos biosociales y los motivos psicosociales.

- *Motivos biosociales*: Dan lugar a comportamientos motivados activos, que surgen como respuesta a necesidades biológicas, de modo que son innatos; pero además de este sustrato biológico, en su expresión intervienen factores ambientales.

Dentro de los motivos biosociales encontramos el hambre o la sexualidad.

- *Motivos psicosociales*: Provocan comportamientos que tienden a satisfacer necesidades psicológicas en el hombre, para las que no se encuentra base biológica, y donde los factores psicológicos son determinantes por medio del ambiente social.

Los motivos psicosociales pueden ser ego integrativos entre los que se incluyen la necesidad de seguridad, de adquisición, de afecto, de poder, de estimación, de autoestima, de exploración o conocimiento y necesidad de logro.

También encontramos motivos participativos que son los que satisfacen la necesidad de relación del ser humano y se da universalmente.

1.5 Técnicas motivacionales

Una 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. Es necesario recordar que motivar una clase no es, simplemente, echar mano de la motivación inicial, sino que más bien, es un trabajo de acción continua al lado de la clase y junto a cada alumno; de ahí la importancia que tiene el

conocimiento de las aptitudes y aspiraciones de cada uno, al fin de proporcionarle, en la medida de las posibilidades, trabajos que correspondan a sus posibilidades, necesidades y preferencias. Son innumerables las técnicas de motivación existentes. Y es bueno que así sea, pues el docente, en cualquier circunstancia, tendrá la oportunidad de echar mano de una u otra. Seguidamente vamos a pasar a considerar alguna de las técnicas de motivación.

a) Técnica de correlación con la realidad: El docente procura establecer relación entre lo que está enseñando y la realidad circundante con las experiencias de vida del discente o con hechos de la actualidad. Esta técnica, se confunde también con la concretización de la enseñanza. La abstracción, la teoría y la definición representan siempre la culminación o término final del proceso intelectual del aprendizaje, nunca su punto inicial o de partida. Consecuentemente, al iniciar el proceso de aprendizaje de los alumnos sobre una unidad didáctica, en lugar de partir de la abstracción de la teoría para llegar después a los hechos, sígase el camino inverso. Nuestra enseñanza, siempre que sea posible, debe articularse con los hechos del ambiente o próximo en que viven los alumnos.

El esquema fundamental de la correlación con la realidad es el siguiente:

- Iniciar la lección enfocando objetivamente hechos reales o datos concretos del ambiente físico o social en que viven los alumnos y del cual tengan noticia.
- Hacer que la teoría brote gradualmente de esos hechos o datos reales, mediante explicación y discusión dirigida.
- Una vez formulada la teoría, aplicarla a los hechos, interpretándolos y explicándolos científicamente.

b) Técnica del éxito inicial: Los pasos a seguir pueden ser:

- ✓ Planear pequeñas tareas de fácil ejecución para los alumnos.

- ✓ Preparar bien a los alumnos para ejecutarlas, facilitando las condiciones necesarias para el éxito.
- ✓ Hacer repetir esas tareas elogiándolos por el éxito.

c) Esta técnica busca crear en la conciencia de los alumnos la necesidad de aprender determinados principios, reglas o normas con los que todavía no están familiarizados. Consiste la técnica en lo siguiente:

- ✓ Presentar a los alumnos un problema o proponerles una tarea para la que no están aún capacitados. Al intentar resolver la tarea sentirán que les hace falta algo para su resolución. Por este fracaso inicial, se crea en los alumnos la conciencia de la necesidad de aprender algo más que les está faltando.
- ✓ Exponer entonces el principio, regla o norma del que carecían, explicándolo con toda claridad.
- ✓ Hacer volver a los alumnos a la tarea inicial para que lo resuelvan satisfactoriamente. Es la rehabilitación después del fracaso inicial.
- ✓ Como norma didáctica diremos que no conviene abusar de esta técnica, evitando llevar a los alumnos a frecuentes frustraciones.

d) Técnica de la competencia o rivalidad: La competencia puede ser orientada como:

- ✓ Auto superación gradual del propio individuo a través de tareas sucesivas de dificultad progresiva.
- ✓ Emulación de individuos del mismo grupo o clases.
- ✓ Rivalidad entre grupos equivalentes.

La didáctica moderna recomienda la primera y la tercera, mientras que la didáctica tradicional daba preferencia a la segunda.

e) Técnica de la participación activa y directa de los alumnos: Habrá que inducir a los discentes a participar con sus sugerencias y su trabajo:

- En el planeamiento o programación de las actividades tanto en la clase como fuera de ella.

- En la ejecución de trabajos o tareas.
- En la valoración y juicio de los resultados obtenidos.

f) Técnica del trabajo socializado: Adopta distintas formas:

- Organización de toda la clase en forma unitaria, en función del trabajo que se va a realizar.
- División de la clase en grupos fijos con un jefe y un secretario responsables, por un trabajo y por un informe que deberán presentar a la clase.
- Subdivisión en grupos libres y espontáneos, sin organización fijaLas normas para seguir en el empleo de esta técnica de incentivación podrían ser:
- Organizar a los alumnos en grupos de trabajo con mando propio.
- Distribuir los trabajos entre los grupos actuales.
- Hacer que cada grupo presente o relate a la clase el resultado de sus trabajos.
- Permitir el debate de las conclusiones a que cada grupo llegue.
- Expresar un juicio sobre el valor y mérito de los trabajos realizados por los grupos incentivándolos para que realicen trabajos todavía mejores.

g) Técnica de trabajo con objetivos reforzados: En primer lugar habrá que señalar unos objetivos, metas o resultados que la clase ha de alcanzar.

- Insistir en la relación directa entre las normas que se deben seguir y los objetivos propuestos.
- Iniciar las actividades de los alumnos y supervisar su trabajo de cerca.
- Informar regularmente a los alumnos de los resultados que están obteniendo.
- Emitir una apreciación objetiva de los resultados obtenidos poniendo de relieve “las marcas” que se vayan superando.

h) Técnica de la entrevista o del estímulo personal en breves entrevistas informales:

- Convencer a los alumnos de que no están aprovechando bien su capacidad, o del todo.

- Mostrarles la posibilidad que tienen de mejorar su trabajo.
- Sugerirles un método de estudio, con procedimientos específicos de trabajo que contribuirán a la mejora deseada.
- Comprender a los alumnos en sus esfuerzos por mejorar el trabajo que efectúan.
- Elogiar a los alumnos por los aciertos conseguidos y por el progreso realizado, inspirándoles confianza en su propia capacidad.
- Acontecimientos actuales de la vida social.
- Elogios y censuras que pueden funcionar como técnicas motivadoras si son usadas con prudencia.
- Experimentación: una tendencia común a todos es el hacer algo, esta tendencia es manantial de valiosas motivaciones.

Es evidente que las técnicas de motivación citadas, y otras no citadas, no constituyen recursos y resortes de eficacia mágica y resultados infalibles, capaces por sí mismas de producir automáticamente buenos resultados; la aplicación de las mismas supone que el profesor conoce y sabe emplear las normas psicológicas de las buenas y auténticas relaciones humanas. La motivación puede reforzarse con incentivos o estímulos externos de los cuales los más corrientes son las alabanzas y las represiones.

1.6 La importancia de la motivación en la escuela

Nunca será exagerado el énfasis que se ponga en la importancia de la motivación para el éxito escolar. Sin embargo, la influencia que ejercen los factores de la motivación no siempre es clara. No es sólo cuestión de que el niño quiera alcanzar una meta a la larga, pues si únicamente fuera eso, sería difícil explicar la enorme cantidad de niños que quieren llegar a ser neurocirujanos o veterinarios y nunca llegan a serlo. No importa cuán fuerte sea el anhelo del niño promedio de 10 años por llegar a ser, por ejemplo, neurocirujano, ya que tendrá muy pocas posibilidades de éxito si no cuenta

con los premios y el aliento adecuados a lo largo del extenso tramo que hay entre su deseo inicial de serlo y la meta, de largo plazo, de conseguirlo.

Los numerosos objetivos, intenciones, necesidades, impulsos, afanes, esperanzas y deseos que constituyen las fuerzas de la motivación en la vida de un joven no siempre operan todos en la misma dirección. Es más, muchos de los motivos que guían la conducta de los estudiantes en el salón de clases están, en gran medida, fuera del control del profesor. Por ejemplo, el deseo de aprobación de sus compañeros ha distraído a muchos niños de las tareas escolares y, por ello, dejan de esforzarse.

Las posibilidades de alcanzar el éxito en logros que exigen un esfuerzo sostenido a lo largo de muchos años de escolarización son más cuando los jóvenes pueden depender del apoyo y el aliento constantes de su familia.

El niño que puede ver, directamente, tal vez en un hermano o hermana, los premios que se derivan de la persistencia en tareas arduas de aprendizaje, encontrará con más facilidad el valor futuro que tienen los esfuerzos y los planes de largo plazo.

Distintas necesidades resultan más o menos importantes en diferentes momentos. Cómo ciertas necesidades básicas predominan sobre otros motivos y cómo diversos anhelos y deseos adquieren prominencia a medida que otras necesidades van quedando satisfechas. Según las personas actúan para satisfacer sus necesidades fisiológicas básicas y su necesidad de tener seguridad, y no es sino hasta que estas necesidades han quedado satisfechas cuando otras adquieren importancia, por ejemplo, la necesidad de amor, de pertenencia y de autoestima. Todos los niños necesitan mucho aliento y mucha atención, y su necesidad de saber y entender predomina, cuando todas las demás necesidades han quedado satisfechas.

Por tanto, los niños que tienen otras necesidades plenamente satisfechas probablemente encontrarán más fácil prestar toda su atención a las tareas escolares de aprendizaje, pues están en libertad de dirigir sus energías a satisfacer la necesidad de

"saber y entender". No obstante, también es cierto que el éxito que obtenga el niño en las tareas escolares le ayudará a satisfacer otras necesidades, por ejemplo, la necesidad de autoestima, o incluso de amor y pertenencia. En general, a los niños les agradan el elogio y el aliento. Sin embargo, hay ocasiones en las que un exceso de alabanzas, sobre todo si no vienen mucho al caso, ejerce una influencia negativa. Los niños que reciben elogios, con frecuencia, por su ingenio o inteligencia, podrían llegar a pensar que sus éxitos se deben a cualidades inherentes y dejarían de darse cuenta de que la resolución de problemas por lo común depende de los esfuerzos persistentes. Sin embargo, el chico que recibe un elogio explícito por haber tenido éxito después de esforzarse mucho, probablemente recibirá el mensaje de ese aliento y estará motivado para seguir haciendo esfuerzos en el futuro.

Incluso los premios, cuando no son los correctos, pueden tener consecuencias negativas, en lugar de positivas. Un estudio de un grupo de niños que estaban jugando en forma activa y disfrutándolo reveló que, cuando se les dijo a algunos de ellos que si seguían actuando así recibirían certificados de "jugador destacado", empezaron a ser menos creativos y activos que los niños que no recibirían premio alguno. En otra investigación se observó que cuando los profesores elogiaban a menudo los dibujos de un niño, sus dibujos empezaban a ser menos creativos y originales, y más convencionales.

Cabe establecer una diferencia entre la motivación de tipo externo (o "extrínseca") y de tipo interno (o "intrínseca"). En los ejemplos anteriores, los premios externos equivocados probablemente entorpecieron las actividades que se estaban nutriendo, satisfactoriamente, de una motivación intrínseca que giraba en torno a los intereses personales del niño. En términos generales, los estudiantes que derivan su motivación por aprender, en parte, de su curiosidad e intereses personales y de su puro entusiasmo por avanzar son, en consecuencia, alumnos más independientes que los demás y están mejor equipados para salir adelante por cuenta propia, sin necesitar un aliento constante.

Los que son independientes y maduros suelen tener un grado alto de motivación intrínseca. No obstante, esto no significa que los estudiantes maduros no necesiten de la motivación extrínseca. Después de todo, casi cualquiera necesita aliento. Incluso las personas que son particularmente creativas y exitosas con frecuencia quieren obtener elogios y recompensas materiales, y también se benefician al recibirlos.

La influencia de la motivación interna y la de la externa deben guardar un equilibrio. Cuando el educando es pequeño e inmaduro, y cuando está empezando a aprender cosas que le resultan nuevas o poco familiares, los profesores no serían nada realistas si esperaran que la motivación intrínseca del chico fuera lo bastante sólida como para cargar con la mayor parte del peso de proporcionar incentivos para el aprendizaje. En esta etapa, en la cual los educandos necesitan ayuda para arrancar en una actividad nueva, éstos apreciarán una cantidad considerable de elogios y aliento.

En otra etapa, cuando ya han alcanzado cierto grado de competencia, es probable que la actividad del aprendizaje empiece a ser más interesante y gratificante por sí misma y, en este momento, no sería benéfico poner un énfasis excesivo en los incentivos externos. Sin embargo, aun así, la mayoría de los educandos apreciarán los premios externos que se derivan del avance conseguido. Son muy pocas las personas que pueden deshacerse de ellos enteramente.

CAPÍTULO II.
LA MOTIVACIÓN Y SU INFLUENCIA
EN EL APRENDIZAJE

2.1 Relación, motivación y aprendizaje

La motivación y el aprendizaje están relacionados. Por un lado decimos que puede ser un recurso que es muy importante para el aprendizaje. Y por otro lado es muy importante el tipo de actividades que hacemos con nuestros alumnos, ya que estas también influyen en la motivación del alumnado, por todo esto podemos decir que la motivación es uno de los factores de la educación. Numerosos estudios, han coincidido que la motivación está totalmente vinculada a la curiosidad de un tema que despierta el interés del alumno la perseverancia de las tareas, el aprendizaje y la ejecución. Es verdad que muchas veces escuchamos a los maestros y maestras decir que sus alumnos están desmotivados. Pero lo cierto es que los docentes no saben cómo motivarlos, no ponen todos sus empeños en poner todas sus posibilidades al servicio del alumnado. Según Luis A. de Mattos (1957:157), El aprendizaje, como actividad personal, reflexiva y sistemática que busca un dominio mayor sobre la cultura y sobre los problemas vitales, exige de los alumnos:

- a) Atención y esfuerzo sobre áreas nuevas de observación, de estudio y actividad;
- b) Autodisciplina, con el sacrificios de otro placeres y satisfacciones inmediatas, para realizar los estudios y cumplir las tareas exigidas;
- c) Perseverancia en los estudios y en los trabajos escolares hasta adquirir el dominio de la materia de estudio, de modo que sea de utilidad real para la vida.

Para conseguir que los alumnos aprendan, no basta explicar bien la materia y exigirles que aprendan. Es necesario despertar su atención, crear en ellos un genuino interés por el estudio, estimular su deseo de conseguir los resultados, previstos y cultivar el gusto por los trabajos escolares. Ese interés ese deseo y ese gusto actuarán en el espíritu de los alumnos como justificación de todo su esfuerzo y trabajo para aprender.

Motivar es despertar el interés y la atención de los alumnos por los valores contenidos en la materia, excitando en ellos el interés de aprenderla, el gusto de estudiarla y la satisfacción de cumplir las tareas que exige.

Motivar el aprendizaje es hacer irrumpir en el psiquismo de los alumnos las fuentes de energía interior y encausar esta energía para que los lleve a aprender con empeño, entusiasmo y satisfacción. No habrá entonces coacción ni hastío, y el aprendizaje será más eficaz y lucrativo.

El Aprendizaje

Siguiendo con el mismo autor (1957:157) comenta que el aprendizaje es un proceso que da origen a ciertas actividades, o las transforma, a través procedimientos de entrenamiento (ya sea en el laboratorio o en el medio ambiente natural); esta característica lo diferencia de los cambios producidos por factores no atribuibles al entrenamiento. El aprendizaje es cambio conductual de cierta duración generado por la experiencia. Gracias a las cosas que suceden, quienes aprenden adquieren nuevas asociaciones, información, capacidades intelectuales, habilidades, hábitos y aspectos por el estilo, en lo sucesivo, actúan de manera diferente y pueden cuantificarse estos cambios.

El aprendizaje puede ser:

1. Práctico y utilitario, o trascendental y abstracto.
2. Egoísta, altruista o socializado.
3. Inmediato, o mediato y remoto.

2.2 La motivación del alumno de primaria

Para Luis A. de Mattos (1957:157). El alumno ideal, atento, interesado, estudioso y aplicado, con que sueñan todos los profesores, es el alumno debidamente motivado. En la enseñanza moderna la más importante función del profesor será la de crear las condiciones psicológicas y ambientales necesarias para que esa motivación se logre en el espíritu de los alumnos, facilitándoles un aprendizaje auténtico y eficaz. Sin ella, los alumnos no estarán en condiciones de aprender con provecho.

Potencial motivador: no todos los alumnos tienen, sin embargo la misma capacidad para interesarse por los estudios para interesarse por los estudios

El papel de la motivación en el logro del aprendizaje significativo se relaciona con la necesidad de fomentar en el alumno el interés y el esfuerzo necesarios, siendo labor del profesor ofrecer la dirección y la guía pertinentes en cada situación. Sería ideal que la atención, el esfuerzo y el pensamiento de los alumnos estuvieran guiados por el deseo de comprender, elaborar e integrar significativamente la información, es decir, que se orientara claramente por una motivación de tipo intrínseca; pero un profesor experimentado sabe que esto no siempre, ni exclusivamente, es así. Ya anticipamos que, en gran medida, la orientación de los alumnos está determinada por su temor a reprobado o por la búsqueda de una aceptación personal, lo cual es una realidad no sólo porque el alumno así lo haya elegido, sino porque lo ha aprendido en el contexto de las prácticas que se fomentan en la escuela.

De esta manera, lo cierto es que la motivación para el aprendizaje es un fenómeno muy complejo, condicionado por aspectos como los siguientes:

- ✓ El tipo de metas que se propone el alumno en relación con su aprendizaje o desempeño escolar, y su relación con las metas que los profesores y la cultura escolar fomentan.
- ✓ La posibilidad real que el alumno tenga de conseguir las metas académicas que se propone y la perspectiva asumida al estudiar.
- ✓ Que el alumno sepa cómo actuar o qué proceso de aprendizaje seguir (cómo pensar y actuar) para afrontar con éxito las tareas y problemas que se le presenten. Los conocimientos e ideas previas que el alumno posee de los contenidos curriculares por aprender, de su significado y utilidad, así como de las estrategias que debe emplear.
- ✓ Las creencias y expectativas tanto de los alumnos como de sus profesores acerca de sus capacidades y desempeño, así como el tipo de factores a los que atribuyen su éxito y fracaso escolar.

- ✓ El contexto que define la situación misma de enseñanza, en particular los mensajes que recibe el alumno por parte del profesor y sus compañeros, la organización de la actividad escolar y las formas de evaluación del aprendizaje.
- ✓ Los comportamientos y valores que el profesor modela en los alumnos, los cuales pueden facilitar o inhibir el interés de éstos por el aprendizaje.
- ✓ El ambiente o clima motivacional que priva en el aula y el empleo de una serie de principios motivacionales que el docente utiliza en el diseño y conducción del proceso de enseñanza-aprendizaje.

2.3 El rol motivador del docente en el aprendizaje

El profesor debe facilitar el acercamiento del alumno a una comprensión profunda y a una conciencia del conocimiento recién adquirido, para que éste pueda emitir un juicio razonado con respecto al uso del material recibido. Al inicio del proceso educativo, el profesor debe tener en cuenta la capacidad de aprendizaje de cada alumno. Sin embargo, ser consciente de esta capacidad no es suficiente en sí mismo, hace falta interés y voluntad por parte del alumno para que el proceso sea eficaz. Es obvio suponer que damos por supuesto interés y voluntad por parte del profesor en el desempeño de su tarea. Por su parte, el alumno debe estar lo suficientemente motivado para sacar el máximo rendimiento de proceso de enseñanza de aprendizaje en el que se encuentra inmerso.

El profesor debe plantearse una triple acción motivadora:

- I. Suscitar el interés.
- II. Dirigir y mantener el esfuerzo.
- III. Lograr el objetivo de aprendizaje prefijado.

Por muchas razones más la actitud y acción de los docentes es de suma importancia; se poder cimentar la autoestima que sea la adecuada permitiendo desarrollar aprendizajes en los niños en la escuela. Pero a todo esto existe algo de vital importancia que hay que tomar en cuenta: La actitudes del docente frente al grupo, con

los alumnos, deberá ser consciente y asumir con responsabilidad y de manera disciplinada actitudes durante su clase, dentro del aula. Las palabras que empleé jugarán una función muy importante que encerrarán la estabilidad del grupo; deberá evitar palabras que hieran, humillen, o burles a algún alumno que no cumpla con sus exigencias escolares. De este modo mantendrá la autoestima abierta al fortalecimiento. Será necesario hacer mención de que muy a pesar de la intromisión de los derechos humanos y los cambios en la educación; suele suceder que por la presión del grupo en ocasiones el docente no mide las consecuencias y le dice: “burro”, “flojo” al niño que no le cumple, eso permite el desorden y la burla y señalamiento de los demás, parece no ser de importancia, pero el alumno señalado queda marcado psicológicamente provocando que no le responda y cumpla su propósito.

En la edad escolar se tiene que dar atención especial y un gran apoyo a los hijos, pues son años críticos en su desarrollo. Por lo tanto, la autoestima es un factor entre otras que asientan la confianza para permitir establecer relaciones aceptables, que asuman con facilidad aprendizajes que los llevarán a su formación escolar en la escuela primaria; de no ser así, con una autoestima desalentadora solo se alcanzará el fracaso escolar en algunos niños; he ahí lo necesario que es tener un grupo con la autoestima estable.

Es importante que durante los primeros años de vida del educando se fortalezca su autoestima y esto es tarea de padres y maestros a la par, ya que de eso depende la forma de actuación de cada individuo dentro de la sociedad y le proporcionará las herramientas para desempeñarse en un futuro en el campo laboral.

Una autoestima alta es característica de niños felices y pueden aprender fácilmente, un niño con problemas de autoestima tiene bajo rendimiento escolar y necesita un poco más de esfuerzo y apoyo familiar y del docente para incrementar rendimiento escolar.

El mejor profesor y el más motivador es aquel que predica con el ejemplo personal. Pues nadie da lo que no tiene. Si el profesor no está lo suficientemente motivado muy

difícilmente podrá motivar a sus alumnos. Por esto no hay que exigir a los alumnos algo que el profesor nunca ha hecho. Es preciso que haya coherencia entre lo que se dice y lo que se hace. El profesor debe presentarse como un "ser perfectible", aceptando sin complejos que nadie es perfecto, ni siquiera los profesores, por lo que, a veces, tiene que reconocer públicamente sus propios errores, cuando los haya habido, y pedir disculpas a quien haya podido ofender sin darse cuenta. Los profesores que son considerados motivadores, tienen estas características:

- ✓ Son los que cultivan la confianza y el respeto mutuo, favorecen el trabajo en equipo y en colaboración, son espontáneos, competentes, sonrientes, dispuestos, calmados, dinámicos, entusiastas, justos, interesantes y desinteresados, tolerantes, exigentes.
- ✓ Son los que investigan siempre, se reciclan y se adaptan a los cambios.

2.4 La Importancia de la motivación para el aprendizaje

Es de suma importancia empezar con los conceptos de motivación y aprendizaje. En psicología y filosofía, *motivación* son los estímulos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación, o sea, es impulsar a alguien a iniciar acciones, encaminadas a conseguir objetivos y a persistir en el intento hasta alcanzarlo. Cuanto al *aprendizaje* se dice que es un proceso que puede ser conceptualizado de forma sintética, es el modo con que las personas adquieren nuevos conocimientos, desarrollando competencias y cambiando el comportamiento.

La familia

Se puede decir que cada familia es un mundo y cada una de ellas, aunque con características comunes entre sí, tiene su propio estilo, normas, valores y costumbres. Lo mismo sucede en la forma de enfocar la educación hacia los miembros que la conforman. Mientras que la mayoría le da más importancia a los bienes materiales

como un elemento indispensable para su bienestar, otras, que son la minoría, se inclinan al logro de una superación académica con tales expectativas.

Recordemos que es en la familia en donde el niño va desarrollando y dándole forma a su personalidad, es decir, es el principal factor que influye en su formación. También creo importante agregar que la imagen de sí mismo repercute en lo que los demás integrantes de su entorno piensan de él. Entonces el contexto familiar influye en la forma de abordar, día a día, por parte de los alumnos, el trabajo que se realiza en el salón de clases.

Se considera que el ambiente del hogar moldea las actitudes iniciales de los niños hacia el aprendizaje y ahí es donde se fomenta la curiosidad, las preguntas y la exploración, por lo tanto ellos reciben el mensaje de que los estudios tienen una razón de ser y que son una fuente de satisfacción personal.

El padre es el proveedor de los alimentos, del vestido, de la casa, etc. Pero generalmente, la mayoría, se desliga de participar en la revisión y supervisión de las tareas, de libros y de libretas, así como de mantener un diálogo frecuente con los profesores de sus hijos. Cuando un padre se ha preocupado por establecer lineamientos y actividades que le permitan a su familiar adquirir y apropiarse de valores, principios y conductas que motiven todas las acciones que realice, entonces ya se tiene un camino avanzado en la vida del niño.

La familia es el primer entorno en donde el niño interactúa y adquiere sus primeros conocimientos y experiencias. Es el lugar por excelencia en el que se prepara todo lo que los padres piensan le será de utilidad en su futuro, sin embargo, en una gran cantidad de hogares no centran su atención y dedicación a este rubro. Simplemente el padre piensa que está cumpliendo con mandarlo a la escuela, proporcionándole los alimentos y los materiales necesarios, sin tomar en cuenta que ser un buen padre requiere de una serie de atenciones que faciliten y permitan una formación y un desarrollo óptimo para su desempeño académico.

He aquí el rol del padre de familia y su importancia como motivador en el desempeño escolar de sus hijos. Queda claro que no participa como un verdadero motivador, ya que el niño asiste al colegio sin la motivación necesaria para aprovechar al máximo todos los contenidos que el programa especifica en cada grado escolar. Se sabe de antemano que cuando el papá dedica una gran parte de su tiempo en convivir e interactuar con sus hijos crea vínculos que los identifica y le va formando una autoestima que le brindará la seguridad necesaria en cualquier situación que se le presente.

Por ello de la importancia de la autoestima como actitud valorativa hacia uno mismo; o sea la consideración, positiva o negativa, de sí mismo. Estos juicios auto evaluativos se van formando a través de un proceso de asimilación y reflexión por el cual los niños interiorizan las opiniones de las personas socialmente relevantes para ellos (los padres, maestros, etc.) y las utilizan como criterio para su propia conducta.

La autoestima, cuando se encuentra bien desarrollada, da la sensación de bienestar y orgullo. Entonces ¿De qué depende básicamente una buena autoestima?. Pues depende de uno mismo y de que se trabaje en su desarrollo. Aquellas personas que basan su bienestar en lo que reciben de los demás, tendrán mayor dificultad para confiar en sí mismos, saber detectar que es lo que necesitan y que quieren hacer. Por lo tanto, mientras se trabaje en uno mismo, como por ejemplo en aquello que se quiere llegar a ser y se sea congruente con las necesidades, más fácil será mantener una autoestima adecuada. Se habla de las personas que se responsabilizan de su bienestar personal y mantienen actividad para llegar a sus metas; estas personas manejarán mejores niveles de autoestima.

La pasividad es el peor enemigo de la autoestima. Por eso al ser congruentes y activos con nuestra propia vida, con responsabilidad y disfrute, traerá consigo la sensación de tranquilidad, de que sabemos cuidarnos a nosotros mismos, el auto respeto y la confianza.”

La autoestima no es sino el sentimiento de valía personal, que resulta fundamental para disfrutar de la vida. Es la forma en que una persona se valora, se siente bien, se estima y a lo que es capaz de hacer refleja el sentimiento de satisfacción e insatisfacción que deriva de dicha valoración. La autoestima es positiva cuando una persona se adapta con éxito a las dificultades de la vida cotidiana y es negativa cuando de una persona se siente incapaz de hacer frente a los problemas diarios.

Cuando una persona tiene una autoestima positiva, se siente capaz y satisfecha consigo misma, mantiene unas relaciones adecuadas con los demás y acepta las críticas sin ver intenciones ocultas en las conductas del resto de las personas. Por el contrario, cuando una persona tiene la autoestima negativa, se siente inútil, no se acepta a sí misma, está irritable, es poco espontánea en las conductas sociales, tiene un temor exagerado a las críticas y desconfía profundamente de los demás.

Los pensamientos negativos contribuyen a minar la autoestima de una persona. Sin embargo, la autoestima se centra en la valoración que cada persona se tiene a sí misma y que influye en su modo de actuar y en su desempeño. Se basa en el conocimiento de sí misma que le sirve para relacionarse con la gente y afrontar situaciones nuevas.

El desarrollo de la autoestima comienza con la confianza, el respeto, la aceptación y el cariño que cada persona se tiene y que aprende con los lazos afectivos y el reconocimiento de capacidades y logros que los padres y familiares ofrecen desde la infancia.

La autoestima se manifiesta también en actitudes como: cuidar el cuerpo propio, reconocer triunfos y aciertos, aceptar errores, enfrentar problemas, conocer cualidades y defectos, luchar por ideales y metas, reconocer las cualidades de amigos y compañeros, al impedir que nos traten o abusen de uno.

Si no se fortalece la autoestima, se puede estar en riesgo de ser manipulados, menospreciados y rechazados, o incluso a estar propensos a ser víctimas de abusos y violencia. La autoestima ayuda a vencer sentimientos negativos y mantener una actitud positiva ante la vida.

2.5 Estrategias motivacionales para favorecer el aprendizaje del niño

En la actividad escolar los profesores, o en el día a día los padres, cuando se encuentran con alumnos/hijos que parecen no tener interés alguno por aprender comportamientos responsables como consumidores se recurre a diversas estrategias (promesa de regalos, amenaza con castigos, elogios, se procura que participe más, se utiliza material audiovisual, etc.). Sin embargo, con frecuencia se trabaja intuitivamente ya que no se tiene claro qué hacer y porqué. Puesto que la conducta está dirigida a una meta, una forma de empezar es analizar las metas que pueden cubrirse con la actividad escolar y en el contexto de dicha actividad.

Relacionadas con la tarea

En clase podemos encontrar alumnos que cuando no entienden algo lo preguntan Directamente; cuando han de comenzar una tarea se plantean ¿cómo puedo hacerlo?. Cuando se encuentran con alguna dificultad se plantean cómo superarla; o que, cuando han terminado una tarea nueva que han sido capaces de resolver, la repasan para que no se les olvide el proceso para otra ocasión. Cuando estos comportamientos son frecuentes y espontáneos, aunque con ellos no vayan a conseguir nada más, podemos inferir que lo más probable es que su interés principal, su meta sea aprender. Los comportamientos descritos muestran que la atención se centra en la tarea, en incrementar sus conocimientos en relación con algún aspecto concreto *incrementar la propia competencia*. En otras ocasiones, podemos observar que un alumno está leyendo o examinando un libro totalmente absorto. Algún aspecto de la información que allí aparece (novedad, naturaleza de la materia, etc.) atrae la atención del alumno. En este caso, lo que determina la actividad no es tanto el interés por

incrementar su competencia cuanto la propia actividad en la que se siente a gusto, y cuyo fin está básicamente en sí misma: *Motivación intrínseca*.

Relacionadas con la posibilidad de elegir; en ocasiones se puede observar también cómo aunque la tarea pueda proporcionar una oportunidad para aprender o para abstraerse, basta que sea impuesta sentirse obligados lo que les hace rechazar la tarea. Por el contrario, si los alumnos tienen la posibilidad de ser ellos quienes elijan entre varias alternativas, se incrementa su interés por la tarea. Este interés se manifiesta en que, tras seleccionar el tema en el que van a trabajar o la forma de realizarlo, buscan más información, intercambian más información sobre el tema con los compañeros, etc. Estos hechos ponen de manifiesto que, con independencia de que esté en juego la consecución de otro tipo de metas, para muchos alumnos experimentar que se actúa con cierta autonomía y no obligado es una meta importante que puede condicionar su mayor o menor dedicación al trabajo que han de realizar.

Al alumno le gusta estar en posesión de -al menos- cierto control de la situación y hacer la tarea porque uno mismo -y nadie más- la ha elegido. Motivación de control.

Relacionadas con la autoestima

En otras ocasiones el alumno está pendiente de sí mismo, o mejor dicho, de conseguir una evaluación positiva de la propia competencia. Es el caso del alumno que desea salir a la pizarra para demostrar lo que sabe (al profesor, a sus compañeros y a sí mismo), o del que enseña sus notas cuando han sido buenas. Estos comportamientos están poniendo de manifiesto que lo que se busca es "experimentar el orgullo y la satisfacción que sigue al éxito", recibiendo una valoración positiva de su competencia actual (Motivación de logro).

Los primeros estudios de la motivación en el ámbito educativo consideraron que el determinante principal del interés con que los alumnos afrontan la realización de una tarea tenía que ver con la capacidad para experimentar orgullo tras el éxito o vergüenza tras el fracaso. Las diferencias individuales en estas características que son

independientes, interactúan con las expectativas de éxito y con el grado de incentivo que puede suponer conseguir el éxito o evitar el fracaso en una tarea determinada. Este incentivo está en relación inversa con la probabilidad de éxito.

Sociales

En cuarto lugar está la situación en que el alumno está pendiente de lo que piensen y digan otros. Así, un comportamiento que también puede observarse en el ámbito escolar es el del alumno que sólo hace las tareas cuando está delante el profesor (o en casa alguno de sus padres). En última instancia lo que estos alumnos están demandando es atención, una palabra amable, un gesto de aceptación y aprobación. Su preocupación no es tanto recibir una aprobación positiva por sus éxitos cuanto comprobar que es aceptado socialmente, o evitar ser rechazado (metas sociales).

Esta búsqueda de aprobación o evitación del rechazo se produce tanto en relación con los adultos como con los propios compañeros. Es más, pueden entrar en conflicto las búsquedas de aprobación de unos y otros (la etiqueta de "el empollón de la clase" puede hacerle ganar la aceptación del profesor, pero a la vez puede tener como consecuencia el rechazo de algún grupo de clase). Alguien que con la actividad escolar únicamente pretende conseguir metas externas, está buscando la instrumentalidad o utilidad de dicha actividad.

Es el caso del alumno que se pregunta por qué tiene que aprender idiomas si no tiene pensado salir nunca al extranjero, o que chantajea a sus padres diciéndoles que sólo aprobará si le compran la bici para el verano. Su preocupación, su objetivo último está más orientado a la utilidad de la situación, que interpretan como un medio para conseguir cualquier cosa que pueda ser recompensante (dinero, premios, exenciones de obligaciones), o evitar cualquier cosa que pueda ser aversiva (evitar el castigo con que ha sido amenazado). Sólo hacen sus tareas cuando se les amenaza o se les promete alguna recompensa por ello.

Ejemplos de utilización de estrategias motivacionales:

En relación a la forma de presentar y organizar la tarea.

- *Activar la curiosidad y el interés del alumno por el contenido* del tema a tratar o de la tarea a realizar. El objetivo es disfrutar con la realización de la tarea por su novedad o porque se experimenta el dominio sobre ella. Se intenta así fomentar la *motivación intrínseca*. Una forma de hacerlo es presentar información nueva, sorprendente, incongruente, que le desafíe para que “le enganche”. A modo de ejemplo: Juan y Luis tienen 12 años, son amigos y van a la misma clase. Ambos necesitan un chándal y unas zapatillas para la clase de Educación Física. Sus padres les han dado el mismo dinero a ambos: 100 euros. ¿Cómo es posible que mientras que el primero sólo se ha comprado las zapatillas, el segundo haya podido comprarse las zapatillas, el chándal y aún le haya sobrado algo de dinero?

En relación a los mensajes que el profesor da a sus alumnos

Antes de la tarea, se debe intentar orientar la atención de los alumnos hacia el proceso, por ejemplo diseñando un plan para fomentar el uso adecuado de la luz en casa. Durante la realización de la tarea hacia la búsqueda y comprobación de los posibles medios para superar los obstáculos; y después de haberla realizado se debe informar de lo correcto o incorrecto del resultado pero centrando la atención del alumno en el proceso seguido; en lo que se ha aprendido y en que siempre nos merece confianza. Además es conveniente promover explícitamente que el alumno vea la inteligencia-capacidad como algo modificable, y que aprenda a atribuir resultados a causas internas, modificables y controlables (es decir, al esfuerzo).

Estrategias motivadoras para producción textual en niños.

La escritura es una actividad propia de los seres humanos por lo tanto, es una herramienta utilizada para comunicarnos al igual que la forma oral. Los niños no tienen problema en utilizar la forma oral, pues hace parte de su cotidianidad, pero escribir si genera aburrimiento e inseguridad, incluso a los adultos. Góngora (2014:118) nos ilustra acerca de unas técnicas motivacionales cuando de escribir se trata.

1- Debemos inculcar al niño que la escritura es una actividad lúdica y divertida. Esta enseñanza debe darse tanto en la escuela como en el hogar.

2- Importante incentivar al niño hábitos de lectura, esto hace que asocie la magia de la lectura con la escritura.

3- El tema de escritura preferiblemente debe ser un tema libre, deben ser temas que le apasionen.

4- El sitio donde van a realizar la escritura debe ser de su elección.

5-Contexto sociocultural. Para que el aprendizaje sea significativo y de igual forma, el proceso de escritura, se deben tener en cuenta varios factores de forma individual, por ejemplo actitud, inteligencia, atención, motivación, gustos, personalidad, destrezas etc.

2.6 La motivación como medio de logro de la eficiencia terminal en el nivel primaria

La medida en que los niños desean trabajar bien en el aula de clase, influye en sus actividades y, en consecuencia, en su grado de éxito, en toda una gama de circunstancias. Evidentemente, casi todos los niños quieren tener éxito y la mayoría de ellos se esfuerzan por conseguirlo. No obstante, existen diferencias sustanciales entre las personas y la fuerza de su motivación para alcanzar logros.

Estas diferencias suelen ser bastante estables y los niños que se esfuerzan por triunfar con frecuencia se convierten en adultos que también están motivados para trabajar bien. Esto no significa que los niños hereden un nivel dado de motivación para alcanzar logros. Las diferencias que existen entre las personas, en esta dimensión, parecen ser adquiridas, en gran medida, como consecuencia de las primeras experiencias del pequeño. La motivación de logro suele ser fuerte en el caso de jóvenes que tienen padres que han sido cariñosos y solidarios, que han dado a sus hijos muchos premios y aliento, que han fomentado que sean independientes, desinhibidos y que tengan confianza en sí mismos, y también que tomen sus propias decisiones. Sin embargo, el solo fomentar la independencia y la autoconfianza no

basta, sobre todo si los padres son negligentes o fallan en dar a sus hijos suficiente apoyo, o si tienden demasiado a las críticas. Lo decisivo es fomentar la independencia y la autoconfianza y combinarlas con mucha ayuda y apoyo.

Si bien el deseo de alcanzar logros es general, las formas que éste adopta difieren no sólo de una persona a otra, sino también en una misma persona en momentos distintos. Una serie de necesidades, de fuerza variable, se combinan para formar en los educandos una motivación general por alcanzar logros. David Ausubel (1968) sugirió que, en un contexto escolar, la motivación de logro tiene, por lo menos, tres componentes.

El primero es el impulso cognitivo, que se refiere a los efectos motivantes que tiene el hecho de que el educando encuentre que la tarea es interesante o que está relacionada con la necesidad de competir del individuo. El impulso cognitivo está "dirigido a la tarea", en el sentido de que el motivo para prestarle atención y para involucrarse en la actividad es intrínseco de la propia tarea. Algunos autores han sostenido que la escolarización tiende a destruir la curiosidad y el interés por aprender que el niño manifiesta cuando ingresa en la escuela por primera vez (Bruner, 1972; Bates. 1979).

El segundo componente de la motivación de logro en el salón de clases es el fortalecimiento del ego. En opinión de Ausubel, los factores que fortalecen el ego son los que se refieren a lo que sienten los educandos en cuanto al estatus, la autoestima, el ser adecuado y el tener éxito. Estos factores pueden motivar el aprendizaje, pero en forma indirecta, por medio de hechos que son externos a la tarea de aprendizaje misma, como serían las calificaciones altas, los elogios y otras recompensas. Estos factores suelen tener, sin lugar a dudas, una influencia positiva en el aprendizaje, pero de manera indirecta. Sin embargo, como dependen en gran medida de otras personas, no aportan mucho a la independencia del estudiante ni al control de sí mismo como educando.

El tercero de los componentes de la motivación de logro es la afiliación, la cual busca captar la aprobación de los demás. Esta fuente de influencia puede aumentar el efecto de los otros factores que contribuyen a la motivación de logro u oponerse a él. Por ejemplo, cuando el niño actúa de modo que busca captar la admiración de sus compañeros y ser aceptado como "uno de la pandilla", ello podría ser incompatible con la conducta de estudio que activa el impulso cognitivo

CONCLUSIONES

En cuanto al aprendizaje escolar se refiere, respecto a la motivación, que ésta, es sumamente importante, que marca una enorme diferencia en las posibilidades de éxito que tendrá el alumno en casi todas las situaciones de aprendizaje, y que es muy raro encontrar alumnos que alcanzan niveles elevados de logros sin estar muy motivados.

La motivación no es algo simple y sencillo, tiene muchos tipos y clases de influencias y éstas ejercen distintos efectos dependiendo de una serie de factores, entre otros el tipo de actividad involucrada y su significado e implicaciones para la persona de que se trate.

Las distintas influencias de la motivación pueden operar juntas, unas con otras o unas contraotras. Los miedos y las ansiedades pueden frenar a los alumnos, a pesar de que tengan intenciones de triunfar. La falta de confianza en la capacidad propia para hacer bien las cosas o el temor al fracaso pueden impedir al educando tanto como la falta de conocimientos o de habilidades mentales.

Entre las influencias de la motivación para tener un buen aprendizaje podemos detectar que es necesario que el niño tenga: La propia autoestima; esto le hará un enorme bien a toda la familia. Es necesario tener en cuenta que para construir una autoestima alta, es necesario comenzar con la propia.

Las palabras tienen un impacto del que muchas veces no se es consciente, pues estas pueden herir. Por lo tanto, las palabras tienen un gran poder para fortalecer o debilitar la autoestima de una persona.

Es la oportunidad de superar retos; el sentirse capaz de hacer bien las cosas refuerza la autoestima del niño. Cada vez que el niño intenta y logra algo, su confianza se fortalece y mientras más competente se considere, más satisfecho estará y más se arriesgará a resolver situaciones en las que pueda equivocarse.

En este trabajo se señala que el amor; en la primaria, el niño necesita sentir que pertenece y tiene un lugar en su familia, que ahí es importante, único, insustituible. Como se ha hablado de la motivación y el aprendizaje están muy relacionados, por otro lado decimos la motivación que puede ser un recurso muy importante para el aprendizaje escolar, podemos decir que la motivación escolar es un proceso en el que una conducta se dirige hacia una meta.

Durante mi servicio como docente del nivel primaria se presentó la necesidad de encontrar las mejores estrategias, técnicas, palabras que alienten a los alumnos a motivarse por el estudio, por esforzarse en realizar las tareas asignadas, así como el compromiso por formarlos educativamente.

El profesor debe de fomentar las técnicas de acuerdo a las necesidades de los alumnos debe ser mediador de acuerdo a cada actividad, él debe ser el eje de la enseñanza en el cual, los alumnos despierten un gran interés y deseo de participación sin perder el sentido de que cada alumno debe ser autónomo de su propio aprendizaje y que ellos necesitan el apoyo de sus padres, madres o tutores y que esto es una labor en común que tiene un solo fin, formar a ciudadanos que tengan un mejor interés por mejorar la educación del país.

“Decide lo que quieres hacer, se tú mismo.

El protagonista de tus decisiones, emocionate

de hacer las cosas porque así lo has decidido,

y no porque alguien lo haya decidido por ti”

Anónimo

BIBLIOGRAFÍA

BELTRÁN, J. Claves psicológicas para la motivación y el rendimiento académico.

En M.1998.

BIRCH, V. La motivación: un estudio de la acción. Marfil S.A. Alcoy España, 1969.

MASLOW, A. motivación y personalidad Madrid. Díaz Santos, S.A 1962.

GARRIDO, I. Motivación, emoción y acción educativa, L. Mayor y F. 1971.

TORTOSA,D. Ámbitos de aplicación de la psicología motivacional. Bilbao, 1990.

SANTROCK, J. Psicología de la educación. Mac Graw Hill. Colombia, 2004.

MASLOW, A. Motivación y personalidad, Sagitario 1954.

HERZBERG, B. La motivación del trabajo. John Wiley, Nueva York, 1967.

LEIDECKER, J. Motivación: buena teoría, pobre aplicación en A. Janes,
Barcelona, 1989.

MCCLELLAN, D. Estudio de la motivación Humana, Madrid Narcea 1989.

VROOM, V. Work and Motivation, John Wiley, Nueva York, 1964.

MATTOS, L. Los objetivos o planteamiento. Aurora, Rio de Janeiro, 1957.