

UPN

SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA
UNIVERSIDAD PEDAGOGICA NACIONAL

UNIDAD 252



*“ELEMENTOS ESTRUCTURALES Y DIFERENCIALES
ENTRE LOS ENFOQUES CONDUCTISTAS Y COG-
NOSCITIVISTAS DE LA MOTIVACION DEN-
TRO DEL AMBITO EDUCATIVO*

REALIZADO POR:

YOLANDA ARAMBURO LIZARRAGA

ANA LIDIA LEJARZA ORTIZ

MARGARITA GRAVE OSUNA

*INVESTIGACION DOCUMENTAL PRESENTADA
PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO
EN EDUCACION PRIMARIA*

MAZATLAN, SIN., 1990

DICTAMEN DEL TRABAJO PARA TITULACION

MAZATLAN , SINALOA , 27 DE JUNIO DE 19

**C. PROF. (A)
P R E S E N T E ;**

YOLANDA ARAMBURO LIZARRAGA
ANA LILIA LEJARZA ORTIZ
MARGARITA GRAVE OSUNA

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales de esta Unidad y como resultado del análisis realizado a su trabajo,

intitulado: "ELEMENTOS ESTRUCTURALES Y DIFERENCIALES ENTRE LOS ENFOQUES CONDUCTISTAS Y COGNOSCITIVISTAS DE LA MOTIVACION DENTRO DEL AMBITO EDUCATIVO".

opción INVESTIGACION DOCUMENTAL

A propuesta del Asesor Pedagógico C. Profr. (a) GILBERTO GALINDO HERNANDEZ

, manifiesto a usted que reúne los requisitos académicos establecidos al respecto por la Institución.

Por lo anterior, se dictamina favorablemente su trabajo y se le autoriza a presentarlo ante el H. Jurado que se le designará al solicitar su examen profesional.



S. E. P.
UNIVERSIDAD PEDAGOGICA
NACIONAL
UNIDAD 252
MAZATLAN

A T E N T A M E N T E

PRESIDENTE DE LA COMISION DE EXAMENES PROFESIONALES DE LA UNIDAD U P N 252

Leonides Hernández Salays
Profr. Leonides Hernández Salays

C.e.p. El Departamento de Titulación de LEPEP.

I N D I C E

CONTENIDO	PAGINA
INTRODUCCION	1
CAPITULO I:	
LA MOTIVACION SEGUN LA TEORIA DEL REFORZAMIENTO.....	5
CAPITULO II :	
LA MOTIVACION SEGUN LAS TEORIAS COGNOSCITIVAS.....	22
CAPITULO III:	
COMPARACION ENTRE LA TEORIA DEL REFORZAMIENTO Y LAS TEORIAS COGNOSCITIVAS DE LA MOTIVACION.....	37
CAPITULO IV:	
PRINCIPIOS DE LA TEORIA DEL APRENDIZAJE OPERANTE Y DE LAS TEORIAS COGNOSCITIVAS EN LA SOLUCION DE ALGUNOS PROBLEMAS EN EL AULA CONST.	46
CAPITULO V:	
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	55
B I B L I O G R A F I A	59

I N T R O D U C C I O N

" Las necesidades fundamentales del niño son una miniatura de las necesidades de la sociedad.

Cualquier esfuerzo por estudiar la motivación individual constituye por tanto, una puerta que se abre al estudio de la motivación - de la humanidad". Frank L. K.

El estudio de la motivación es de particular interés para el maestro ya que es ésta, la que le ayudará a captar en su justa medida, el verdadero significado de la conducta de sus alumnos.

El maestro que no tiene conceptos, sobre la motivación humana, se expone a tener errores en su trabajo.

La motivación, la enseñanza y el aprendizaje, son complejos procesos interrelacionados. Aunque nunca carecemos totalmente de motivación, no obstante estamos motivados en diferentes formas y hacia diferentes objetivos.

En el sentido más amplio el modo en que cada uno aprende o se motiva depende de, en parte de fuerzas exteriores (extrínsecas) con las que el individuo interactúa constantemente y en parte de sus propias características psicológicas y funcionales (intrínsecas).

La motivación es un conjunto de variables internas y externas que determinan las diferentes conductas.

Esta nos explica la forma de comportarse en las personas, en determinadas maneras o momento, por ello entra en ella, la activación que impele

a los individuos a actuar.

La motivación es solo una condición de la enseñanza pero de insustituible importancia, porque mediante ella se consigue que el alumno concentre toda su energía en un asunto determinado cuya asimilación le resultará entonces mucho más fácil y agradable y de ella depende la continuidad de la enseñanza.

Este trabajo tiene como fin responder:

¿CUALES SON LOS ELEMENTOS ESTRUCTURALES Y DIFERENCIALES ENTRE LOS ENFOQUES CONDUCTISTAS Y COGNOSCITIVISTAS DE LA MOTIVACION DENTRO DEL AMBITO EDUCATIVO?

Y sus objetivos son:

-Establecer las características de la teoría del Condicionamiento operante y su relación con la motivación

-Ofrecer información acerca de las teorías cognoscitivas y su relación con la motivación.

-Exponer algunos autores cognoscitivistas y sus aportaciones en motivación.

-Comparar la motivación en el condicionamiento operante y en las teorías cognoscitivas.

-Ejemplificar algunos problemas educativos y darles solución con la ayuda de la teoría del condicionamiento operante y de la motivación.

La presente tesis se apoya en resultados investigaciones realizadas en diferentes libros.

Para poder lograr estos objetivos dividí mi trabajo en los siguientes capítulos:

CAPITULO I: La motivación según la teoría del reforzamiento.

En este capítulo se nos habla de las características del condiciona-

miento operante de Skinner, así como los diversos programas de reforzamiento que tienen aplicación dentro del campo educativo.

CAPITULO II: La motivación según las teorías cognoscitivas.

En este capítulo hablaremos sobre la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva de Leon Festinger, y por su influencia en educación de Jerome Seymour Bruner y Jean Piaget.

CAPITULO III: Comparación entre la teoría del reforzamiento y las teorías cognoscitivas de la motivación.

Enumeraré las características diferenciales de ambas teorías.

CAPITULO IV: Principios de la Teoría del aprendizaje operante y de las teorías cognoscitivas en la solución de algunos problemas en el aula.

Mostraré la importancia de que el maestro conozca ambas teorías para de ésta manera soluciones mejor los problemas que se le presenten en el aula.

CAPITULO V : Conclusiones y Sugerencias.

Se harán conclusiones sobre cada uno de los capítulos anteriores así como pequeñas sugerencias.

La presente tesis se apoya en investigaciones realizadas en diferentes libros. Una de sus finalidades es el de ser útil a la persona que la lea y motivarlos a conocer más sobre este tema y sobre todo a aplicar lo mucho o lo poco que aprendamos.

CAPITULO I

" LA MOTIVACION SEGUN LA TEORIA DEL REFORZAMIENTO "

Se ha utilizado el reforzamiento no sólo para explicar el aprendizaje operante sino también la motivación, la conducta motivada no es otra cosa que conducta aprendida y el reforzamiento explica ambas.

Explican la conducta en términos de respuesta observable y estímulos reforzadores observables. Según la forma de comportarse de las personas depende únicamente de las relaciones establecidas entre estímulo-respuesta.

Para conseguir una motivación y un aprendizaje adecuado en la clase es importante conocer los principios fundamentales del condicionamiento o perante.

En la actualidad, la teoría del condicionamiento operante de Skinner ha llegado ser importante dentro del control de la conducta mediante circunstancias que premian o refuerzan y sobre la recompensa y su influencia en la frecuencia y la intensidad de las respuestas.

Skinner, consideró que la conducta es controlada por medio de las -- fuerzas ambientales, no niega que las fuerzas internas puedan a veces determinar la conducta, ni que la tendencia de todas la ciencias a buscar -- causas interiores ha tenido buenos resultados.

Una de las razones fundamentales por las que Skinner decidió centrar se en los factores ambientales antes que en los internos reside en la información que puede obtenerse, ~~así para el análisis científico de los fac~~ tores que determinan la conducta.

Skinner consideró que las variables independientes de ese orden podrían investigarse mediante los instrumentos habituales de la ciencia. Admitió que esas variables pueden influir en forma sutil sobre el comportamiento, pero consideró que no es posible explicar en forma acertada la --

conducta sin investigarse.

El método empleado por Skinner al investigar las variables externas que controlan la conducta consiste en los que él denominó un análisis --- causal o funcional.

A juicio de Skinner, las leyes de la conducta consisten en las relaciones causa-efecto entre las variables independientes (hechos ambientales externos) y las variables de respuesta (dependientes). Consideró que una síntesis de esas leyes en términos cuantitativos proporciona una imagen amplia de los organismos como sistema de conducta.

A. ENFOQUE DE SKINNER: CONTIGUIDAD / REFUERZO

Skinner postuló la existencia de dos tipos distintos de aprendizaje tipo pavloviano, aprendizaje instrumental.

El aprendizaje tipo pavloviano, un estímulo antes neutral adquiere - el poder de suscitar una respuesta que originariamente era causada por otro estímulo. El cambio se produce cuando el estímulo neutral es seguido o reforzado por él. Skinner considera que el condicionamiento de este tipo (Condicionamiento Clásico) es el medio por el cual nuevos estímulos -- pueden llegar a suscitar estados emocionales o motivacionales.

El aprendizaje instrumental.- Skinner considera que en el condicionamiento operante, el organismo actúa en su medio, modificándolo en cierto modo, y cree que la mayor parte del comportamiento humano es del tipo operante, condicionamiento instrumental porque las respuestas desempeñan una función instrumental en la determinación de una consecuencia.

La diferencia entre Condicionamiento Operante y el Clásico es que el C.O. no considera que la mayoría de las respuestas sean provocadas por estímulo.

"La Conducta operante cambia principalmente a causa del medio social

(historia ontogénica), mientras que la conducta respondiente parcialmente influida por el medio ordinario, está determinada en mayor medida por la historia filogenética del individuo. " (1)

La Conducta Operante es emitida espontáneamente por el organismo -- que sigue tal cual conducta. Una respuesta operante puede contraer una relación con un estímulo en particular, y esta ocurrencia puede incluso ser controlada en parte por ese estímulo. En ese caso se le denomina es tímulo Discriminativo, (E_d o E_+).

Este estímulo sirve para señalar al organismo cuando es muy proba-- ble el refuerzo para emitir una operante específica.

Los estímulos discriminativos sirven para guiar la conducta y cons-- tituye la base del aprendizaje discriminativo, en aquellos casos en que se combinan con estímulos que señalen que la emisión de una operante tie ne escasas probabilidades de ser reforzado.

En el condicionamiento de tipo Respuesta los estímulos pueden ac--- tuar como estímulos discriminativos, que dicen al organismo dónde y cuán do debe esperar un refuerzo.

REFUERZO.- Acto en el cual se manifiesta la consecuencia de un re-- forzador.

REFORZADOR.- Es todo aquellos que aumenta la probabilidad de recu-- rrencia de una respuesta.

Skinner atribuye características reforzadoras a los estímulos que a compañan a los refuerzos primarios. Además, antes de que un estímulo -- puede llegar a ser refuerzo secundario, debe acompañar a un refuerzo ---

(1) C.B. Ferster, Mary Carol Peirot, Principios de la Conducta, Ed. Trillas 1976, pag. 110

primario, sino además precederlo.

Si un refuerzo condicionado ha sido comparado con refuerzos apropia dos para muchas condiciones, es probable que por lo menos un estado de privación prevalezca en una ocasión ulterior. En consecuencia, es, más probable que se presente una respuesta.

Somos reforzadores automáticamente al margen de cualquier privación particular, cuando logramos controlar con éxito el mundo físico.

En consecuencia Skinner recurre a un principio de contigüidad para ofrecer una explicación conveniente de aquellas conductas que parecen ca recer de relación con el refuerzo inmediato.

B. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Skinner elaboró cierto número de leyes sumamente eficaces para predecir y controlar una amplia gama de conducta de varios organismos, entre ellos los humanos.

MOLDEAMIENTO: Skinner sostiene que el condicionamiento operante mol dea la conducta tal como un escultor moldea un trozo de arcilla.

Si un refuerzo sólo consiste en algo que aumenta la probabilidad de ocurrencia de un operante dado, no parecería haber ninguna manera eviden te de que se agregan respuestas totalmente nuevas al repertorio de ope-- rantes del organismo. Skinner elude este problema definiendo al operan-- te como una clase de movimientos.

En el proceso de moldeamiento sólo se refuerzan a aquellos movimien tos cuya dirección coincide con la nueva respuesta que se desea.

GENERALIZACION: El moldeamiento se funda en la tendencia del orga-- nismo al no dar exactamente en cada oportunidad la misma respuesta, al - no emitir sólo las respuestas dadas precisamente a continuación de un

refuerzo se denomina generalización del estímulo a la correspondiente -- tendencia de los estímulos similares al estímulo discriminativo original a influir sobre la tendencia del organismo a responder similarmente.

Un concepto clave de Skinner es el de moldeamiento, o método de aproximación sucesiva, que supone respuestas de refuerzo que coinciden en la dirección de la respuesta deseada final.

El moldeamiento depende de la generalización de la respuesta, o tendencia de las respuestas a variar de un ensayo a otro.

" CINCO REGLAS QUE GOBIERNAN LAS CONTINGENCIAS

ENTRE RESPUESTAS Y REFORZADORES "

- A) Dar un refuerzo a una respuesta constituye un refuerzo positivo.
- B) Dar un refuerzo no contingente produce condicionamiento supersticioso.
- C) Dar un estímulo adverso.
- D) Eliminar el reforzador positivo contingente de una respuesta de castigo.
- E) La eliminación de un estímulo adverso contingente de la emisión de una respuesta es refuerzo negativo. " (2)

(2) Teorías del Aprendizaje, U.P.N. 1988 pag. 140

REFORZADORES, CONTINGENCIAS Y PARADIGMAS EXPERIMENTALES

C O N T I N G E N C I A			
Tipo de Reforzador	Reforzador Presentado	Reforzador Suprimido	Reforzador no contingente de respuestas
Reforzador Positivo	Refuerzo Positivo (aumento de las - tasas de respues - ta)	Castigo o Ex- tinción (dis- minución de - la tasa de -- respuesta)	Condicionamien <u>to Supersticio</u> so (aumento de las tasas de - respuestas).
Estímulo Adverso	Castigo (disminu- ción de las tasas de respuesta)	Refuerzo Negativo (au- mento de las tasas de res <u>puesta</u>).	Condicionamien <u>to Supersticio</u> so (las tasas de respuestas pueden aumen-- tar o disminuír)

Este cuadro muestra las combinaciones de las clases de refuerzos y - de tres congingencias asociadas con el nombre técnico de cada combina---- ción. (3)

En general Skinner se opone al empleo de contingencias de castigo -- por entender que son ineficaces y tienden a provocar efectos secundarios indeseables, como el de inhibir las conductas deseadas.

(3)

Leland C. Swenson, Teorías del Aprendizaje, Ed. Hobbs, 1968, pag. 111

La extinción del condicionamiento operante consiste en aquella situación en que la contingencia original entre una respuesta y un reforzador toca a su fin.

C. PROGRAMAS DE REFORZAMIENTO

Una de las aportaciones de más importancia de Skinner son sin duda alguna, los programas de refuerzo y el estudio detallado de cada uno de ellos. Esto lleva una dedicación completa a estudiar la forma en que se presenta el refuerzo.

De tal manera que ese análisis, es tan poderoso en los efectos delineados en él, que probablemente haya sido la principal contribución de Skinner a nuestra comprensión de las variables que influyen sobre el aprendizaje.

Los programas de Reforzamiento son:

- PROGRAMA DE REFUERZO CONTINUO
- PROGRAMA DE RAZON FIJA
- PROGRAMA DE INTERVALO FIJO
- PROGRAMA DE INTERVALOS VARIABLES
- PROGRAMA DE RAZON VARIABLE
- PROGRAMA MULTIPLE DE REFUERZO
- PROGRAMAS ENCADENADOS
- PROGRAMA CONCURRENTES DE REFUERZO

PROGRAMA DE REFUERZO CONTINUO (RC)

Un programa continuo de reforzamiento es aquel que se refuerza cada aparición de la conducta. Una de las mayores ventajas de reforzar con tal constancia es la rapidez con que se puede cambiar una conducta. El principal inconveniente es lo poco que tarda en producirse la extinción cuando no se dispensa el refuerzo. Un programa continuo de reforzamiento

le proporciona gran cantidad de información sobre lo que se haga, por lo tanto, lo más probable es que se desarrolle la conducta con gran rapidez, si deja de administrar el refuerzo varias veces seguidas, acabará por deducir que "ya no compensa seguir haciendo esto" y la conducta recientemente establecida se dará con menor frecuencia, o tal vez desaparecerá -- por completo.

EJEMPLO: Elogiar cada ejercicio correcto, que el alumno realice.

PROGRAMA DE RAZON FIJA (RF)

Es una cadena de respuestas homogéneas. El Programa de Refuerzo Continuo, es un caso particular de un Programa de Razón Fija en que la razón responde a un reforzador.

Las características del desempeño en condiciones de aplicación de este programa son: adquisición rápida de la respuesta, saciedad rápida y retardo de las tasas de respuesta inicialmente altas, y rápida extinción una vez concluido el reforzador.

En el programa de la Razón Fija, el refuerzo es determinado por la emisión de la operante final del número específico de operantes necesarias para la administración de cada refuerzo. Skinner sostiene que la mayoría de las operantes se compone de una secuencia de movimientos en que el movimiento terminal reforzado directamente proporciona una realimentación de estímulos (tanto externos como internos) que adquieren propiedades de reforzadores condicionados. Cuando la mayoría de las respuestas son similares como en el caso de RF, constituyen una cadena de respuestas homogéneas. En cualquier cadena, el primer eslabón sólo tiene propiedades de estímulo discriminativo, en tanto que el último eslabón sólo posee propiedades de refuerzo. Los eslabones de la cadena se mantienen unidos

entre sí debido a que sus propiedades de reforzador condicionado y estímulo discriminativo se superponen entre sí.

EJEMPLO: El profesor puede elogiar al alumno cada tres lecciones en las que se haya portado bien a los haya realizado correctamente.

PROGRAMA DE INTERVALO FIJO (IF)

Los programas de Intervalo Fijo son deterministas, como lo son los programas de RF. Los programas de IF se preparan con la ayuda del reloj, el refuerzo es previsto por la primera respuesta que se presenta al concluir el lapso correspondiente a un IF medido a partir del ED original o de último refuerzo. Tal como el programa de RF el IF produce un tipo de conducta muy confiable y ordenada.

En comparación con el programa de RF el IF, provoca una tasa de respuestas bajas. Si se considera que los eslabones incluyen los intervalos de tiempo (llamado tiempos entre respuestas o TERs) puede formularse la siguiente explicación de las distintas tasas de respuesta. En los programas de RF, cuantas más respuestas se emiten por unidad tiempo mayor es el refuerzo que pueda obtener el organismo que actúa. Cuando las respuestas están próximas entre sí los TERs son cortos y como esas irrupciones de respuestas tienen mayor posibilidad de convertirse en reforzadores condicionados que los TERs largos.

EJEMPLO: Elogiar el rendimiento semanal si ha sido bueno, de cada uno de los alumnos.

PROGRAMA DE INTERVALOS VARIABLES (IV)

Este programa de intervalo variable provoca una tasa de respuestas moderada y firme. La tasa de respuestas moderadas está en función del --

refuerzo de los TERs largos.

El programa de IV se escribe bajo una forma taquigráfica. Puesto -- que el tiempo al cabo del cual se debe emitir una respuesta para obtener refuerzo es variable, el número asignado al IV, representa el tiempo medio del intervalo, es decir, la suma de todos los posibles lapsos correspondientes a los intervalos, dividida por el número de éstos.

EJEMPLO: Elogiar la primera vez el miércoles, la segunda el viernes la cuarta el martes, si el rendimiento ha sido bueno.

PROGRAMAS DE RAZON VARIABLE (RV)

El último de los programas de refuerzo simples es el programa de razón variable (RV). El programa de RV produce una resistencia extremadamente alta a la extinción. Tan poderoso es este programa que no sólo la tasa es extremadamente alta, además, si la razón es gradualmente extendida de las consideraciones sobre el costo de la respuesta se torna irrelevante.

Las tasas de respuesta son más altas con los programas de razón que con los de intervalo.

EJEMPLO: Un estudiante cuyo trabajo se ha reforzado con programas variables no está seguro de cuando recibirá el próximo refuerzo. Por lo tanto probablemente repetirá su conducta con la esperanza de que "quizás se le recompense otra vez" Elogiar cada 3, 10, 20, 23, 30, etc. ejercicios.

PROGRAMAS MULTIPLES DE REFUERZO

" Un programa múltiple de refuerzo consiste en dos o más programas independientes presentados sucesivamente al sujeto en los que

cada programa es caracterizado por un estímulo discriminativo específico---
co. " (4)

Habitualmente las tasas de respuesta a estos programas múltiples son determinadas primordialmente por las características de los componentes - del programa, si bien pueden darse algunos aspectos de interrelación.

EJEMPLO: Una clase de Educación Física, una clase de Español, y su desempeño en cada uno de ellas de acuerdo al refuerzo dado

PROGRAMAS ENCADENADOS

Existen dos tipos de programas encadenados al ascendaje y el descendaje. En ambos tipos el número de respuestas necesarias para el refuerzo cambia en función del tiempo transcurrido desde el último refuerzo, en -- forma que aumenta o decrece respectivamente.

EJEMPLO DE TIPO ASCENDENTE: Son las tasas de capacidad para leer que se exigen a un niño para otorgarle tal o cual nota, y de - esta manera avanzará o pasará de grado.

EJEMPLO DE TIPO DESCENDENTE: " Sería una clase donde el docente se - cansa de tratar de motivar a los alumnos para satisfacer - un criterio de exigencia superior y disminuye este. De a-- cuerdo con ese programa el alumno que más se demore en pre- sentar su trabajo será el que necesitará empeñarse menos - para obtener determinada nota. " (5)

PROGRAMAS DE REFUERZOS DIFERENCIALES

Aquellos programas que aportan refuerzos sólo para pausas específi-- cas de respuesta se denominan programas diferenciales, por lo general se

(4) Leland C. Swenson, obra citada, pag. 126

(5) Teorías del Aprendizaje, op. cit. pag. 149

se emplean tres programas de este tipo.

- PROGRAMA DE REFUERZO DIFERENCIAL DE ALTAS TASAS - Es el programa - "contra el reloj" sólo se refuerzan muy altos niveles de respuestas, este tipo de programa en que los refuerzos se presentan de una manera muy rápida.

- PROGRAMA DE REFUERZO DIFERENCIAL DE NIVELES BAJOS - Las propiedades de este programa se conocen detalladamente, en este sistema se refuerzan los TERs de cierta longitud específica. El RDB consiste en que el sujeto emita la operante específica, se ha reforzado, emita una interrupción de respuestas adicionales que no son reforzados porque los TERs son demasiado cortos, para después extinguirse parcialmente y finalmente ser reforzados cuando se presenta, por efecto de una recuperación espontánea, una respuesta aislada.

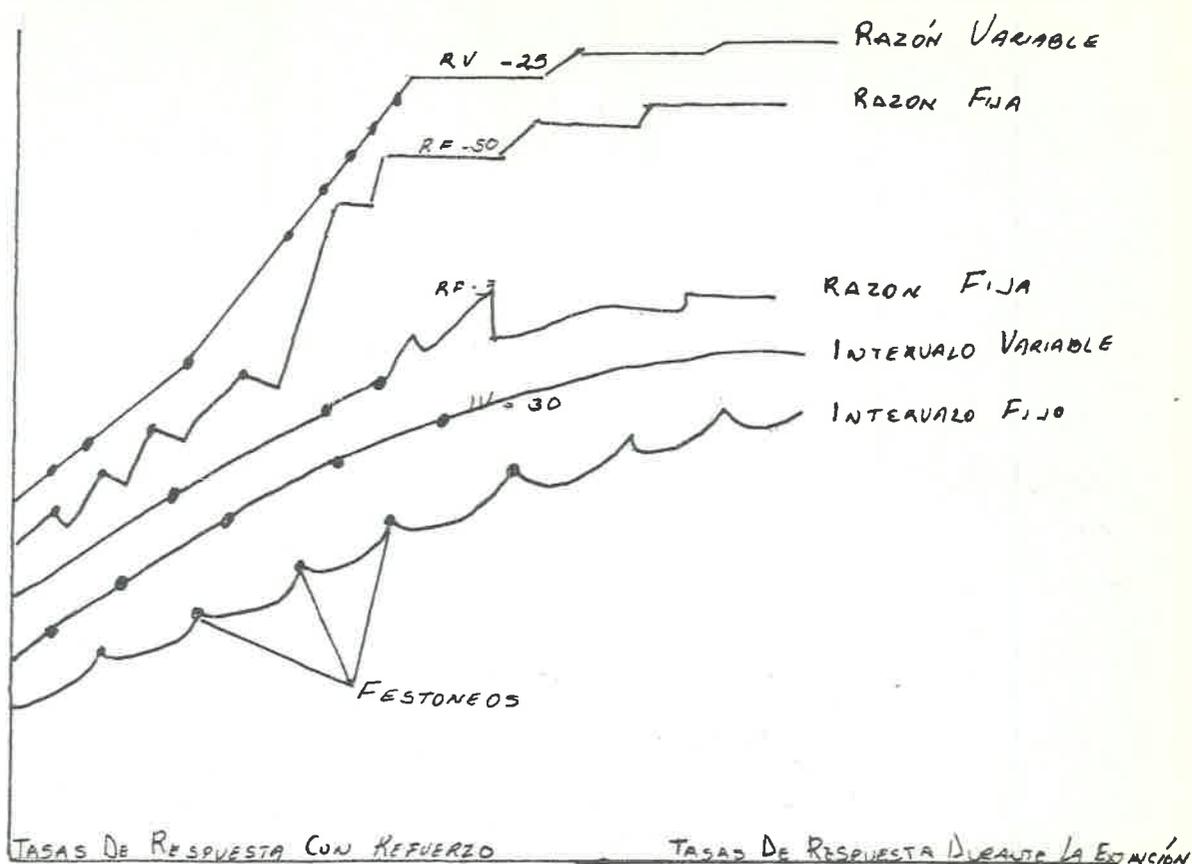
- PROGRAMA DE REFUERZO DIFERENCIAL DE OTRAS RESPUESTAS (RDO) . - Este sistema hace depender el refuerzo de la emisión de conductas distintas de conductas indeseables específicas. Se trata de un programa sumamente útil para controlar las conductas desorganizadas de niños perturbados y/o retrasados.

PROGRAMA CONCURRENTES DE REFUERZO

Los programas concurrentes refuerzan independientemente dos o más tipos de respuesta de acuerdo con las exigencias de dos o más programas independientes en el mismo instante.

EJEMPLO: Un ejemplo sería las tasas relativas de charlar con los amigos y estudiar para los exámenes.

SKINNER.- REFUERZO O CONDICIONAMIENTO OPERANTE



El Festoneo.- Es la pausa y aceleración entre las tasas de respuesta. La presentación de refuerzos es indicada mediante puntos.

Las líneas oblicuas indican tasas de respuesta altas, y las horizontales indican tasas de respuesta cero. Recuérdese que la pluma de un registrador acumulativo, se mueve continuamente hacia la derecha, al transcurrir el tiempo, y se mueve hacia arriba cada vez que el organismo emite un operante. (6)

La gráfica de refuerzo o condicionamiento operante (Skinner) tiene como fin mostrar las diferentes respuestas que se producen en los distintos programas creados por Skinner.

(6) Leland C. Swenson, Op. Citada., pag. 119

D. REFORZAMIENTO DE LA EDUCACION

El uso del reforzamiento en las instituciones educativas, es inevitable, las personas favorecen la repetición de determinadas conductas, simplemente interactuando entre sí. Por lo tanto, ni siquiera los que desaprueban los programas formales de manejo de contingencias pueden permitirse el lujo de ignorar los principios del Reforzamiento. Los profesores - tanto si están a favor de las técnicas operantes como si no - deberían -- plantearse con todo detalle; 1) Qué refuerzos utilizan en sus clases, --- 2) Cuándo y cómo los utilizan, 3) Los posibles perjuicios que puedan ocasionar los efectos secundarios de los refuerzos externos y 4) Las venta-- jas de suprimir o cambiar los refuerzos externos.

1) NATURALEZA DE LOS REFUERZOS.- " Cualquier respuesta que aumente - la probabilidad de que una conducta se repita es un refuerzo " (7)

Los refuerzos pueden dispensar aquellas personas que gozan de autori- dad, como los padres y los profesores, el propio individuo o sus iguales y compañeros. Hay que tener en cuenta todos estos factores cuando se --- quieran elegir y utilizar refuerzos.

Otro aspecto muy importante que se debe considerar a la hora de esco- ger un refuerzo es el nivel de desarrollo del estudiante. → 0948 - chv
Papel.

POR EJEMPLO: La mayoría de nosotros suponemos que las personas les - gusta que se les elogie sinceramente por un trabajo bien hecho. Pero a un niño de diez años puede sentirse molesto si un profesor le elogia pública- mente por ser muy aplicado. Debido a la presión de sus iguales y a las posibles bromas que le gasten, podría dejar de trabajar y, como sus compa- ñeros , dedicarse menos a los estudios. El uso eficaz del reforzamiento

(7) Margaret M. Clifford Enciclopedia Práctica Pedagógica, Ed. Oceano, 1984, V2, pag. 411

exige saber, entre otras cosas, ^{individuos.} lo que los distintos ~~alumnos~~ consideran - como recompensa.

2) CONDICIONES DE LOS REFUERZOS EDUCATIVOS.- La forma y el momento en que se dispensan los refuerzos son muy variables.

En ciertas ocasiones las condiciones pueden estar expuestas con toda exactitud, como un programa de manejo de contingencias perfectamente definido. Otras veces no se puede especificar, como es el caso de un profesor que elogia espontáneamente a sus alumnos cuando cree que se están comportando bien.

Las técnicas de reforzamiento pueden pretender cambiar una sola conducta o varias. Se pueden utilizar con todos los alumnos o sólo con un número determinado de ellos. Las condiciones en que se dispensen los refuerzos pueden venir dictadas al azar por el humor de una persona o pueden estar regidas por directrices bien definidas.

En el caso de un amplio programa escolar, en el que las condiciones de reforzamiento las establece un director, un orientador o un administrador del programa, el profesor puede estar obligado a utilizar determinadas técnicas de reforzamiento. En otros casos, tendrá bastante libertad para elegir y administrar los refuerzos.

3) PELIGROS POTENCIALES.- Se corre el riesgo de que el uso de refuerzos perjudique la motivación intrínseca o automantenida.

En muchos casos el reforzamiento material o la vigilancia de la atención han sido la causa de que los individuos no hiciesen algo para lo que con anterioridad estaban intrínsecamente motivados.

Otro peligro es que los profesores que están en contra de los programas de reforzamiento impuestos puedan aplicarlos ineficazmente.

Por otra parte, un profesor que conoce los poderosos efectos de re--

forzamiento puede utilizarlo continuamente, como algo que cura todos los males. Otro riesgo es, que los programas de reforzamiento se conviertan en un sustituto de la buena enseñanza.

Debe ser responsabilidad de los profesores al determinar lo que se tiene que aprender y el establecer las recompensas del aprendizaje, pero éstos, en su preocupación por el uso de las técnicas de reforzamiento, -- pueden descuidar su responsabilidad de enseñar y estructurar lo que se debe aprender.

4) RETIRADA DE REFUERZOS.- Temer que un alumno dependa demasiado de refuerzos externos, no es razón suficiente para no utilizarlos en absoluto. Hay momentos en que el uso del reforzamiento puede ser más eficaz -- efectivo y económico que las demás alternativas disponibles.

Además, se puede procurar prevenir una excesiva dependencia, así como los efectos secundarios no deseables que comporta.

CAPITULO II

LA MOTIVACION SEGUN LAS TEORIAS COGNOSCITIVAS

La teoría cognoscitiva considera que la conducta motivada es regida por la comprensión que tiene el individuo del entorno en el que vive, que basadas en el pasado y modificadas por las circunstancias del presente influyen en las esperanzas que puede tener sobre le futuro.

" Las teorías cognoscitivas influyen en el nivel de aspiración (relacionadas con la fijación de una meta individual), la disonancia (encargada de los impulsos el cambio asociados con las desarmonías que persisten frecuentemente despues de que se ha hecho una elección), y las teorías de la esperanza-valor (que tratan de la realización de una decisión cuando - son tenidas en cuenta las probabilidades y el costo de los riesgos) "(8)

Dentro de las teorías cognoscitivas consideramos sumamente importante conocer todo lo relacionado con la Disonancia Cognoscitiva.

León Festinger, formuló una teoría de la motivación conocida como -- Teoría de la Disonancia Cognoscitiva, la cual fué publicada por primera vez en 1957. La parte medular de ésta teoría consiste en afirmar que los seres humanos buscan un estado de armonía en sus cognisciones. La palabra cognición se refiere a "cualquier conocimiento, opinión o creencia acerca del ambiente , acerca de la propia persona o acerca de su conducta." (9) Las relaciones en nuestras cogniciones pueden ser relevantes o irrevelantes. Por ejemplo : saber que un libro A es mejor que el B y comprar el libro B, son dos cogniciones, y según la teoría: disonantes. Por otra parte, saber que un libro A es mejor que otro libro B y creer --

(8) Hilgard. E. R., Introducción al Psicología, Ed. Morata, 1966, VI pag.229
(9) Festinger Leon, " A Theory of Cognitive Dissonance ", 1957, pag. 3

que es mejor robarlo que comprarlo, ésto constituye una cognición irrevelante. Consideramos revelantes a los elementos cognoscitivos cuando se dice que se encuentran en disonancia si al considerarlos exclusivamente a ellos el contrario de uno aparece a continuación del otro.

* Dentro de la teoría de Festinger es sumamente importante la diferencia entre conflicto y disonancia. Antes de tomar una decisión una persona se encuentra en un estado de conflicto. Durante este tiempo previo a la decisión, la persona ve los pros y los contra que se le presentan, haciéndolo de una forma objetiva. Ya tomada la decisión, los elementos consonantes de la opción escogida tiende a ser supervalorados, mientras que los ejemplos cognoscitivos que entran en disonancia con la alternativa rechazada tienden a ser devaluados.

Otro aspecto es sin duda el que se refiere al momento en que se inician los mecanismos de reducción de la disonancia y a la rapidez con que éstos se desencadenan. Festinger afirma que después de haber tomado una decisión, el surgimiento de los mecanismos de reducción de la disonancia se registran inmediatamente, manifestándose también en este mismo periodo el fenómeno del arrepentimiento ulterior a la decisión.

Zajonc (1968) presentó un muy acertado resumen de las principales -- proposiciones de la teoría de Festinger, en la cual afirma que:

1. "La disonancia cognoscitiva es un estado desagradable.
2. En presencia de la disonancia cognoscitiva, el individuo intenta disminuirla o eliminarla y se comporta de modo tal que evite acontecimientos que la aumenten.
3. En presencia de la consonancia, el individuo adopta una conducta capaz de evitar acontecimientos que provoquen la disonancia
4. La severidad o intensidad de la disonancia cognoscitiva varía --

de acuerdo con la importancia de las cogniciones en relación disonante entre sí y con el número relativo de cogniciones que se encuentran en relación disonante.

5. La fuerza de las tendencias presentadas en 2. y 3. es una función directa de la intensidad de la disonancia.

6. La disonancia cognoscitiva sólo puede ser reducida o eliminada a través de a) la introducción de nuevas cogniciones; o b) del cambio de las cogniciones existentes.

7. La introducción de nuevas cogniciones reduce la disonancia --- cuando a) las cogniciones introducidas aumentan el peso relativo de uno de los sectores y disminuyes la proporción de elementos cognoscitivos disonantes o B) Cuando las nuevas cogniciones alteran la importancia de los elementos cognoscitivos que se encuentran en relación disonante entre sí.

8. El cambio de las cogniciones existentes reduce las disonancias y a) su nuevo contenido hace que éstas sean menos contradictorias entre sí, o b) su importancia se ve disminuída.

9. En caso de que no sea no sea posible la inclusión de nuevas cogniciones, ni el cambio de las existentes a través de un proceso pasivo, se recurrirá entonces a conductas que tengas consecuencias cognoscitivas que favorezcan a un estado disonante. La búsqueda de nueva información es un ejemplo de tal conducta."⁽¹⁰⁾

La teoría de la disonancia se ha perfeccionado gracias a la gran --- contribucción de Brehm y Cohen la cual consistió en: La idea del compromiso (commitment) y la noción de volición (volition), ya que si no existen

(10) Rodríguez Arnoldo, Psicología Social, Trillas, 1978, pag. 147.

éstas , en un grado razonable en lo que se refiere a las cogniciones relevantes de tipo disonante no se podrá decir que existe disonancia cognoscitiva. El compromiso consiste en la manifestación de la fuerza motivadora de reducción a la disonancia, y , la volición es un elemento fundamental en la determinación de la existencia y de la magnitud de la disonancia.

La disonancia se presenta en cada persona de distinta manera; por ejemplo cuando una persona tiene su forma de pensar definida y se le expone a una información contraria, la disonancia se puede o no presentar, ya que ella puede aceptar que de un mismo hecho existan diferentes puntos de vista (no existe disonancia); pero para otras será una situación disonante.

La disonancia cognoscitiva tiene múltiples aplicaciones algunas de ellas son :

- La disonancia como resultado de las decisiones.
- La disonancia producida por un "hecho cumplido" (Fait Accompli)
- La disonancia producida por el compromiso de una persona con una conducta contraria a sus principios, debido a la recompensa ofrecida.
- La disonancia resultante de la exposición a posiciones contrarias a las asumidas por una persona.
- La disonancia resultante del esfuerzo o del sufrimiento no recompensado.
- Diferencias individuales y reacción a situaciones disonantes.
- Disonancia en las Instituciones Educativas.

" LA DISONANCIA RESULTADO DE LAS DECISIONES "

La teoría de la disonancia trata de aclarar lo que ocurre psicológicamente a continuación del proceso de decisión. En la mayoría de los ca-

so cuando una persona ha tomado una decisión reduce la consiguiente diso-
nancia haciendo hincapié en los aspectos positivos del objeto elegido y
quitando importancia de los negativos.

" En un estudio que se realizó, se permitió elegir a un grupo de es-
tudiantes universitarios entre desarrollar un tema o hacer un examen tipo
test. Una vez que se hubieron decidido, se les proporcionó una serie de
artículos e informes sobre los pros y los contras de ambos tipos de prue-
bas. Los estudiantes mostraron una clara preferencia por leer los artícu-
los que recalcan las ventajas del tipo de prueba que había elegido ---
(Mills, Aronson y Robinson, 1959). Por lo tanto, existen algunos datos --
que indican que las personas están motivadas a escoger toda aquella infor-
mación que respalde sus creencias o elecciones, a fin de reducir la diso-
nancia." (11)

" LA DISONANCIA PRODUCIDA POR UN HECHO CUMPLIDO (FAIT ACCOMPLI)

Algunas veces nos hemos visto envueltos en situaciones que no pode--
mos cambiar y que no son de nuestro agrado, en cuanto más responsables --
nos consideremos de habernos involucrado en esta situación, mayor será -
la disonancia que se experimente. El modo de reducir la disonancia con--
siste en reevaluar el atractivo del comportamiento y considerarlo más posi-
tivamente.

EJEMPLO: A un niño no le gusta bailar, pero tiene que hacerlo porque
forma parte de las materias de su curso (al hacerlo se produce un estado
de disonancia), ésta disminuirá al considerar el niño que pasará de curso
y poco a poco le gustará más su clase.

(11) Margaret M. Clifford, Enciclopedia Práctica Pedagógica, Océano,
1984, V2, pag. 416

" LA DISONANCIA PRODUCIDA POR EL COMPROMISO DE UNA PERSONA CON UNA -
 CONDUCTA CONTRARIA A SUS PRINCIPIOS DEBIDO A LA RECOMPENSA OFRECI
 DA "

En algunas ocasiones una persona es inducida a comportarse de modo contrario a sus principios a cambio de alguna recompensa. " De acuerdo con la teoría de la disonancia cognoscitiva, la magnitud de la disonancia será tanto mayor cuanto menor sea el incentivo capaz de hacer que la persona se comprometa con una conducta contraria a sus valores . "(12). Dicho de otra manera cuando la recompensa es mayor, menor es la disonancia resultante de un compromiso contrario a la posición personal y en consecuencia es menor el cambio de actitud.

Un experimento clásico de este tipo de disonancia es el realizado -- por Festinger y Carlsmith (1959) el cual describiré brevemente a continuación : Se realizó con dos grupos experimentales se les ofreció a uno un dólar, a otro veinte dólares por decirle a otra persona (que supuestamente se iba a someter a idéntica tarea) que dicha tarea era muy interesante. El grupo de control no recibió y no realizaron ninguna otra actividad que volver a hacer los mismo que habían hecho. Los resultados del experimento demostraron que los del grupo experimental que recibieron un dólar juzgaron la tarea mucho más interesante, que el grupo de control y el de el otro grupo de 20 dólares, en sí ambos grupos calificaron dicha actividad muy negativamente.

" LA DISONANCIA RESULTANTE DE LA EXPOSICION A POSICIONES
 CONTRARIAS A LAS ASUMIDAS POR UNA PERSONA "

"Festinger afirma que cuando una persona se encuentra con una opi--

(12) Rodríguez Arnoldo, Op. cit. pag. 151

nión contraria a la suya u punto de vista diferente es expresado por personas de Status más o menos semejantes, experimentará disonancia cognoscitiva.

De esta proposición se dice que con objeto de evitar el surgimiento de un estado de disonancia, buscamos exponernos a situaciones consonantes con nuestros puntos de vista y evitamos aquella información que los contradice. " (13), Por Ejemplo: Si alguien acaba de comprar un automovil y lee revistas donde vengan anuncios de automóviles, éste leerá aquellos anuncios donde enaltecen la marca del automóvil que compró. para evitar estar en disonancia.

" LA DISONANCIA RESULTANTE DEL ESFUERZO O DEL SUFRIMIENTO NO RECOMPENSADO "

Cuando una persona realiza un esfuerzo con la esperanza de obtener algo que espera sea bueno, una vez alcanzado, éste carezca de atractivo, sin lugar a dudas se produce una situación disonante. De acuerdo con la teoría de la disonancia cognoscitiva se produce inevitablemente, una motivación para armonizar dicho estado incongruente. Un ejemplo de este tipo de disonancia es el realizado por Aronson y Mills (1959), en el cual se invitó a un grupo de estudiantes universitarias a participar en una discusión sobre Psicología y sexo; Se organizaron dos grupos, uno de los cuales fue sometido a pruebas embarazosas, después de que aprobaron dichas pruebas se hizo un solo grupo (con las sometidas a preguntas embarazosas y con las que no realizaron este tipo de prueba) para que escucharan una discusión grabada, pero esto fue realizado de tal manera que las estudian

(13) Ibid, pag. 157

tes pensaron que la discusión se estaba realizando en dicho momento. La discusión fue tediosa y mediocre. Después de concluída la discusión se les pidió que indicasen en las escalas apropiadas en que grado les había interesado la discusión: Las muchachas que realizaron un test suave la discusión se les hizo aburrida y tal como es considerado por la teoría de la disonancia, las muchachas que realizaron una prueba embarazosa juzgaron atractiva e interesante la discusión, ya que era la única vía que les quedaba para reducir la disonancia.

" DIFERENCIAS INDIVIDUALES Y REACCION A SITUACIONES DISONANTES "

Sin lugar a dudas las características de la personalidad desempeña un papel importante en la teoría de la disonancia cognoscitiva, y por ende, en los fenómenos sociales en donde se apliquen tales principios y teorías.

"O.J. Harvey es uno de los psicólogos que más se han dedicado al estudio de las diferencias individuales y de su relación, las predicciones derivadas de la teoría de Festinger. En sus experimentos sobre el particular, Harvey ha utilizado, como elemento diferencial de la variable personalidad, las diferencias individuales relativas al sistema conceptual de cada uno. La abstracción-concreción, por ejemplo, ha sido destacada -- por Harvey como un elemento de la distinción importante entre las personas, puesto que las variaciones a lo largo del continuo abstracción-concreción determinan, en gran medida, las diversas maneras a través de las cuales las personas de las cuales las personas organizan e integran los estímulos provenientes del mundo exterior. " (14)

Después de diversos experimentos se llegó a la conclusión de que las

(14) Ibid, pag. 161

personas que tienen personalidad más concreta son más sensibles a la disonancia y buscan reducirla con más intensidad que las personas con personalidad más abstracta.

" LA DISONANCIA EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS "

El maestro sin lugar a dudas puede crear un estado de disonancia que dé lugar a un cambio deseable en la forma de comportarse un alumno, así como también alentando el desarrollo intelectual.

Por ejemplo: Para cambiar la conducta de un alumno que se piensa no es digno de confianza, tenderá a ajustarse a esta expectativa. Sin embargo si el primer día de clases un profesor le coge por sorpresa y el pide que hagan un recado que requiera mucha confianza, El se enfrentará a un problema: ¿Soy o no soy indigno de confianza? ¿Sabe este maestro que tipo de persona soy? Si el niño decide hacer el recado y portarse bien, se producirá la siguiente disonancia: " En realidad no soy de fiar, pero acaba de actuar de una manera digna de confianza". Con esto se iniciaría quizás el primer paso que daría el niño para la reafirmación de su autoestima. El profesor le ofrecerá entonces otras oportunidades que puedan motivarlo a cambiar realmente.

El profesor puede también provocar un estado de disonancia con el -- fin de alentar el desarrollo intelectual, algunos ejemplos sería creando situaciones contradictorias de algun dato. De acuerdo con el tema y con la forma en que el profesor motive a sus alumnos, de éstos se harán más críticos, receptivos y abiertos.

Por su influencia dentro de la educación consideramos importante conocer lo relacionado a la motivación por Bruner y Piaget.

En los trabajos de Bruner existe el supuesto de que cuando un maestro presenta a sus alumnos una tarea de aprendizaje, todo lo que necesita

es explicar cuidadosamente cuáles son sus metas, y los estudiantes estarán, ipso facto, suficientemente motivados para ver plenamente esta tarea, con la cualificación de que la motivación recibirá ayuda si es el medio cultural que ejerce presión favorable para los esfuerzos intelectuales.

Las aportaciones de Bruner sobre la motivación son sobre el nivel -- más conveniente de la motivación . Su principal pretensión es que hay una especie de " medio ideal ", por el cual el maestro debería luchar.

" En algún lugar entre la apatía y la salvaje agitación, hay un óptimo nivel de atención suscitada, que es ideal para la actividad - en la clase. La frenética actividad fomentada por el proyecto competitivo tal vez no deje pausa para la reflexión, la evaluación y la generalización, mientras que el método excesivo, con cada estudiante esperando pasivamente su turno, produce aburrimiento y en último término apatía " (15)

Bruner distingue la motivación día por día, del establecimiento de un interés a largo plazo en su más amplio sentido. La motivación a corto plazo se puede inducir por varios medios (películas, ayudas audiovisuales y otros dispositivos) , sin necesidad de mucha imaginación o dirección a largo alcance por parte del maestro. Esta clase de motivación surge de considerar la enseñanza como si fuera un juego de manos. Bruner hace incapié solamente en las metas a largo plazo, siendo el objetivo de cualquier materia la estructuración como se ha descrito anteriormente. La motiva--ción ha de ser la mecha que arde lentamente o el humeante fuego del bos--que que resiste todos los esfuerzos por apagarlo.

(15) Jerome Seymour Bruner, El Proceso de la Educación, Uteha, 1963, pag.110

Significa una especie de tenaz persistencia que se mueve lentamente, aunque no tan lentamente, que impida que el estudiante se dé cuenta que está progresando hacia algo de real importancia. Es una motivación que permite pensar con precisión y cuidar los resultados.

Bruner considera que para lograr mejores resultados motivacionales es necesario:

Incrementar el interés inherente a las cuestiones de enseñanza, infundiéndole en el estudiante un sentido de descubrimiento, traduciendo lo que tenemos que decir a las formas de pensamiento apropiadas al niño. - Esto equivale a desarrollar en el niño un interés en lo que está aprendiendo y una serie apropiada de actitudes y valores respecto a la actividad intelectual en general. " Más bien si la enseñanza se imparte bien y lo que enseñamos vale la pena que se aprenda, hay fuerzas activas en nuestra sociedad contemporánea que suministrarán el impulso exterior que hará que los niños se incorporen más en el proceso del aprendizaje." (16)

Piaget identifica tres procesos o funciones decisivos que intervienen en el aprendizaje y la adquisición de conocimientos: 1) La equilibración, o motivo para buscar un equilibrio, 2) La asimilación aproximadamente similar a la generalización del estímulo, en el sentido de que encaja entradas nuevas en los esquemas (conceptos o reglas para el procesamiento de la información ya existentes, y 3) la acomodación, o formación de nuevos esquemas " (17)

Si bien en la teoría de Piaget el aprendizaje por experiencia es similar a los mecanismos propuestos por la mayor parte de las teorías cong-

(16) M.L. Bigge, M.P. Hunt, Bases Psicológicas de la Educación, Trillas 1982, pag. 648

(17) Gorman Richard M. Introducción a Piaget, Paidós, 1975, pag. 75

nitivas, él ha agregado un nuevo mecanismo, más complejo llamado equilibración, que a su juicio constituye el factor fundamental del desarrollo necesario para coordinar la maduración, la experiencia física del ambiente y la experiencia social del ambiente. Se trata de una necesidad innata del equilibrio entre el organismo y su ambiente, así como de equilibrio dentro del organismo. Es un proceso progresivo autorregulado, que posee poderosas propiedades motivacionales.

La equilibración es un proceso responsable del desarrollo intelectual en todas las etapas de la maduración y es igualmente, el mecanismo por cuyo efecto el niño pasa de una etapa del desarrollo a la siguiente. En general, consiste en una serie de cambios dinámicos que el niño efectúa en respuesta a situaciones que contraponen los esquemas internos existentes. La desconfirmación o desequilibración deja al niño en estado de desequilibrio y le proporciona el motivo para reestructurar sus esquemas. Los nuevos esquemas pueden aportar nuevas aptitudes intelectuales cualitativamente distintas de las aptitudes anteriores. El avance de una etapa del desarrollo a la siguiente es definida por los nuevos esquemas adquiridos en esa forma, es decir como resultado de una desequilibración y del proceso de equilibración (el motivo de establecer el equilibrio).

EJEMPLO DE EQUILIBRAMIENTO:

SITUACION: El experimentador presenta al niño (siete años) una bola de masilla.

- 1) Se da a la masilla la forma de una salchicha y el niño dice que hay más masilla porque es más largo. (Se centra en la longitud)
- 2) Se estira la "salchicha" cada vez más; el niño dice que ahora - hay menos masilla porque es más delgada. (toma en cuenta el grosor)

3) Se reduce la "salchicha" a un largo normal y luego se le vuelve a estirar; el niño admite que la salchicha puede "alargarse", (se da cuenta de que al estirla se vuelve más delgada).

4) Se le da forma de una bola, se le estira para formar la salchicha y se la hace muy delgada. El niño dice que la cantidad de masa es la misma, que la longitud compensa el menos grosor (conserva la cantidad) "

El niño reacciona activamente cuando observa ciertos cambios que contradicen su creencia inicial en la conservación, se corrige poco a poco y al final logra comprender y sentirse satisfecho (se lleva a un equilibrio), se corrige frente a un conflicto con su explicación original o como dice Piaget, se "regula" con lo que se llega a la reversibilidad operacional es decir, logra conservar la cantidad y comprende que existe una reciprocidad entre la longitud y el grosor. Piaget denomina a este proceso de autorregulación "equilibración" (18)

El proceso de inicio con la formación de una estructura o manera de pensar apropiada a un determinado nivel; una perturbación externa o forma de pensar apropiada a un determinado nivel; una perturbación externa o intromisión en este modo de pensar y de estructurar las cosas que le permite una nueva comprensión y satisfacción, en una palabra un estado de nuevo equilibrio.

Para entender como se produce el desequilibrio, es necesario comprender otros dos términos de Piaget: ASIMILACION Y ACOMODACION.

La ASIMILACION: Consiste en el proceso normal por el cual un individuo integra datos nuevos del aprendizaje anterior. Igual que los teorí--

(18) Richard M. Gorman, Op.Cit. pag. 76

cos de la Gestalt, Piaget considera que las nuevas percepciones se presentan dentro de un marco de una estructura válida anterior o preexistente. El niño desarrolla esquemas (categorías cognitivas), donde almacena información nueva, cuando algo no logra encajar en las casillas existentes, es preciso crear otros nuevos.

La ACOMODACION: Es el proceso de alterar las categorías básicas del pensamiento, o de modificar alguna actividad debido a las demandas ambientales y el resultado final de esa alteración es la equilibración, -- que por lo general conduce a una mejor adaptación al medio.

CAPITULO III

" COMPARACION ENTRE LA TEORIA DEL REFORZAMIENTO Y
LAS TEORIAS COGNOSCITIVAS RESPECTO A LA MOTIVA
CION "

Los conductistas siguen explicando la motivación en términos de relaciones estímulo-respuesta y los teóricos contemporáneos cognitivos consideran la conducta desde el punto de vista de las percepciones, expectativas y valores de la persona, sin lugar a dudas ésta es una diferencia significativa e importante entre ambas teorías.

Consideramos de suma importancia para llevar a cabo una buena motivación conocer las características importantes y diferenciales entre al teoría del reforzamiento y las teorías cognoscitivas, para lograr aplicarlas adecuadamente en nuestra práctica diaria.

En el conductismo la conducta motivada no es otra cosa que la conducta aprendida o la conducta es explicada en términos de respuestas observables y estímulos reforzadores. Existen tres factores importantes para llevar a cabo un buen reforzamiento:

- Para motivar la conducta de una persona un factor decisivo es la elección de un refuerzo apropiado.
- Los programas de reforzamiento influyen en la rapidez con que se pueda cambiar la conducta.
- Establecimiento de un vínculo entre el refuerzo y la conducta deseada.

Uno de los representantes más actuales del conductismo es Skinner con su teoría del condicionamiento operante.

La conducta es controlada por medio de las fuerzas ambientales, sin negar a veces la influencia de las fuerzas internas, logran el control de la conducta mediante circunstancias que premian o refuerzan. El cam-

bio de la conducta operante se da principalmente a causa del medio social.

La motivación es la necesidad de actuar que resulta de un estímulo.

Dentro del condicionamiento operante se utiliza mucho la palabra refuerzo y reforzador, pero ¿qué son?. El refuerzo es el acto el cual se manifiesta como la consecuencia de un reforzador, que es todo aquello -- que hace que aumente la probabilidad de recurrencia de una respuesta.

Los principios fundamentales de la teoría del reforzamiento son el de moldeamiento y generalización. El moldeamiento consiste en moldar la conducta y la generalización es la tendencia que tiene el organismo a -- responder similarmente a estímulos parecidos.

Skinner se opone al uso del castigo como medio para controlar el -- comportamiento ya que considera mucho más importante y eficaz el refuerzo positivo, ya que éste no presenta efectos secundarios no deseados. -- El único efecto real del castigo es la supresión temporal de una respuesta.

Un aspecto importante y fundamental para los trabajos de Skinner es la respuesta, ya que el problema está en cómo controlarla y manipularla las condiciones que alterarán los ritmos de respuesta. Al producirse la respuesta el refuerzo aumentará su probabilidad de repetición o reincidencia. Dos hechos importantes sin lugar a dudas dentro de esta teoría son la producción de respuesta y sus consecuencias inmediatas; es decir, el refuerzo o la ausencia de refuerzo.

Una de las aportaciones más importantes de Skinner han sido sus programas de refuerzo.

- PROGRAMA DE REFUERZO CONTINUO
- PROGRAMA DE RAZON FIJA

- PROGRAMA DE INTERVALO FIJO
- PROGRAMA DE INTERVALO VARIABLE
- PROGRAMA DE RAZON VARIABLE
- PROGRAMA MULTIPLE DE REFUERZO
- PROGRAMA ENCADENADOS
- PROGRAMA REFUERZOS DIFERENCIALES
- PROGRAMA CONCURRENTES DE REFUERZO

" PROGRAMA DE REFORZAMIENTO SIMPLE "

PROGRAMA	CONCEPTO	EJEMPLO	VENTAJA	DESVENTAJA
CONTINUO	Se refuerza cada aparición de la conducta	Elogiar cada trabajo correcto.	Condicionamiento rápido	Se da una extinción muy rápida.
RAZON FIJA	Cadena de respuestas homogéneas y se responde a un reforzador.	Elogiar cada dos ejercicios correctos	Extinción lenta.	Condicionamiento lento
INTERVALO FIJO	Cuando la conducta deseada se obtiene -- después de de terminado --- tiempo.	Elogiar al término de la semana si se ha obtenido un buen rendimiento.	Extinción lenta	Condicionamiento lento.
INTERVALO VARIABLE	Se utiliza cuando se varía la longitud de los intervalos entre la administración de los refuerzos.	Elogiar cada dos días si el rendimiento ha sido -- bueno..	Extinción muy lenta	Condicionamiento muy lento.
RAZON VARIABLE	El refuerzo se aplica en periodos de tiempo.	La primera vez se elogia, la segunda al quinto ejerc. etc.	Extinción muy lenta	Condicionamiento muy lento.

LOS PROGRAMAS COMPUESTOS SON:

PROGRAMA MULTIPLE DE REFUERZO: Consiste en dos programas independientes con que se presentan sucesivamente al sujeto.

PROGRAMAS ENCADENADOS: El número de respuestas para el refuerzo cambia en función del tiempo transcurrido desde el último refuerzo.

Los programas de refuerzos diferenciales sólo aportan refuerzos para pausas específicas de respuestas.

Los programas concurrentes de refuerzo refuerzan independientemente dos o más tipos de respuesta.

El profesor puede utilizar en su aula aquellos programas que más se adapten a la misma.

Dentro de las teorías cognoscitivas de la motivación destaca sin lugar a dudas la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva y las aportaciones - Jerome Seymour Bruner y Jean Piaget.

Las Teorías Cognoscitivas sostienen que los que induce a actuar a las personas con sus consideraciones y puntos de vista sobre determinada situación. Consideran que las características personales, factores ambientales determinan la forma en que se comportarán.

La motivación es considerada como un producto de desequilibrio para lograr una meta,

" La meta puede ser positiva o negativa, algo que se quiere lograr o algo que se quiere e vitar. Cuando una barrera, es decir un obs táculo se interponen directamente en el camino de la realización de una meta, física o psicológica, la persona sufre una tensión. Intenta remediarla salvando o evitando la b barrera. La tendencia a liberar la tensión prosiguiendo hacia la meta e incluyendo la

superación de las barreras que se presentan en la ruta, es la motivación. "(19)

La teoría de la disonancia cognoscitiva fue formulada por Leon Festinger. Esta teoría explica cómo cambian las personas sus condiciones -- (pensamiento, actitudes y creencias). Festinger propuso que las acciones de una persona están gobernadas por sus cogniciones y por el deseo de mantener un equilibrio o armonía entre ellas. La disonancia es un estado motivacional de descontento y la persona que se encuentre en tal estado se sentirá motivada a reducir la disonancia, en sus cogniciones. -- Llamamos cognición a cualquier conocimiento que tenga la persona sobre sí o su conducta. La intensidad de la disonancia variará de acuerdo con la importancia de las cogniciones.

La disonancia cognoscitiva podemos reducirla o eliminarla a través de nuevas cogniciones o cambiando las existentes. No podemos hablar de disonancia cognoscitiva si no existe un grado razonable de compromiso y de participación de una persona.

La personalidad de cada ser humano determina su grado de disonancia y la manera en que responde a éste, lo que para alguien puede ser realmente disonante para otros quizás no. Se cree que en cuanto más confiada se siente una persona en relación con determinado asunto, menos evitará exponerse a situación disonante.

Las aportaciones que se le han hecho a esta teoría son las de Grehm y Cohen y consiste en si no existe un grado razonable de compromiso y de participación de una persona en lo que se refiere a las cogniciones relevantes de tipo disonante, no se puede hablar de disonancia. "De igual

(19) M.L. Bigee, M.P. Hunt, Op. Cit. pag. 397

modo, la magnitud de la disonancia es una función directa de la libre deliberación (volición) de la persona para vincularse (comprometerse) con determinadas situaciones." (20)

La teoría de la disonancia cognoscitiva tiene múltiples aplicaciones en los fenómenos sociales., algunas de ellas son: Disonancia como resultado de las decisiones, ésta se presenta después de haber hecho una elección sobre determinado asunto y donde lo que escogamos lo valorizamos más y lo rechazado tendemos a desvalorizarlo. La disonancia producida por un hecho cumplido es el grado de responsabilidad que nos atribuimos por encontrarnos en una situación irremediable. La disonancia resultante de la exposición a posiciones contrarias asumidas por una persona: ésta se presentará siempre y cuando la persona que nos dé una opinión diferente sea de un medio social parecido al nuestro. La disonancia resultante del esfuerzo o del sufrimiento no recompensado consiste en que sí -- realizamos un esfuerzo por lograr algo, y al hacerlo ésto no es lo que se esperaba, se producirá un estado disonante, el cual trataremos de disminuirlo supliéndolo con alguna actividad que realicemos en ese momento.

En nuestras aulas podemos crear situaciones disonantes, mediante la reflexión, de preguntas contradictorias lo cual ocasionará que nuestros alumnos sean más críticos, abiertos y receptivos a las opiniones de o---tros, también se pueden crear estados disonantes para lograr cambios en la forma de comportarse de los alumnos.

Dentro de los teóricos cognitivos están las aportaciones hechas por Bruner y Piaget a la motivación.

Bruner afirma que existen diferentes niveles dentro de la motivación

(20) Arnoldo Rodríguez, Op. Cit. pag. 147.

y el maestro le corresponde encontrar el "medio ideal" para obtener óptimos resultados. Para Bruner es importante realizar una motivación a largo plazo para lograr una estructuración de la materia, ya que con una motivación a corto plazo se aprende algo con rapidez, se memorizan y no se analizan lo que se necesita aprender.

Piaget considera como un factor decisivo dentro del aprendizaje, la equilibración que son cambios que el niño efectúa en respuestas a situaciones que entran en desequilibrio con los esquemas internos que el posee. La asimilación, proceso mediante el cual el niño integra los nuevos datos a los que el poseía y la acomodación que como se dio antes es la formación de nuevos esquemas.

CAPITULO IV

**PRINCIPIOS DE LA TEORIA DEL APRENDIZAJE OPERANTE
Y DE LAS TEORIAS COGNOSCITIVAS EN LA SITUACION
DE ALGUNOS PROBLEMAS EN EL AULA.**

Diariamente en nuestra práctica, los profesores nos encontramos con diversos problemas que dificultan nuestro trabajo, nosotros tratamos de solucionarlos y buscamos siempre la mejor manera de lograrlo, a continuación veremos diversos problemas, a través de la aplicación de la teoría - del aprendizaje operante y de la teoría cognoscitiva.

PROBLEMAS SOLUCIONADOS CON LA TEORIA DEL APRENDIZAJE OPERANTE

- Una maestra de primer año tiene un problema de comportamiento con una niña, éste consiste en que la niña no se adapta al grupo y por lo tan to hace berrinche frecuentemente.

POSIBLE SOLUCION: Existen las condiciones que justifican el uso del reforzador, al estar la niña en primer año tiene la capacidad de respon-- der al reforzamiento social de un adulto, esta afirmación se apoya en el hecho de que la maestra mande a la niña a su escritorio, este sirve de re forzador, los berriches que son la causa principal del problema son fácil mente observables.

- A mediados del ciclo escolar surgió un problema de conducta dentro del grupo de tercer año, éste es de que el alumno se salía constantemente del salón de clases sin permiso del maestro, quien después de utilizar di ferentes tipos de técnicas como llamarle la atención constantemente, dia logar con él, etc. optó por la siguiente solución:

El enviarlo a la dirección, probablemente en él se realice un cambio notorio de conducta, la cual responde positivamente con ayuda del reforza dor social.

" El maestro es una fuente potente de reforzador social, el reconoci

miento del maestro en forma de alabanza, palmadita en la espalda, sonrisa es un reforzador efectivo para la mayoría de los pequeños"⁽²¹⁾ En los diferentes problemas de conducta que nos encontremos en nuestra aula.

En el jardín de niños nos encontramos con diferentes tipos de conducta en los infantes, uno de ellos es el comportamiento dentro del salón, - para mejorar la conducta opté por premiar a los niños con diferentes estímulos, para la buena conducta su estrellita y para la mala conducta su sello con un diablito.

-Enrique es un alumno de cuarto grado, tiene problemas en la clase - de matemáticas, con las divisiones; comprende el proceso de la división pero generalmente sus resultados están mal.

El maestro podría mejorar esto, haciendo que Enrique realice muchos ejercicios relacionados con la división.

Cuando el maestro ha utilizado todos los recursos a su alcance y no obtiene buenos resultados, podría utilizar como último recurso la siguiente " CAJA DE LA DIVISION "

	DIVISOR
1	25
2	50
3	75
4	100
5	125
6	150
7	175

25/672467

(21) James, M. Royer, Psicología del Aprendizaje, Limusa, México 1980
pag. 34

Esta caja consiste en que el divisor será multiplicado por los números del 01 al 09 así el niño tomará cuando inicie la división dos cifras y se fijará en la caja cuál es el número menor o igual al divisor, este número se escribirá en el cociente, y así se dividirá sucesivamente hasta terminar la operación.

- Un maestro tiene problemas con el cumplimiento de tareas de sus alumnos, por ello busca la mejor manera de hacerlos cumplir con éstas.

Estructura un programa de fichas, consistente en que por cada tarea elaborada se le otorgue una ficha determinada y al finalizar la semana el alumno escogerá de una lista el premio deseado.

Esta lista debe constar con actividades propias y agradables para el alumno algunas de ellas son:

- TRABAJO INDEPENDIENTE
- AUTORIZACION PARA JUZGAR DURANTE LA HORA DEL ESTUDIO
- UN PRIVILEGIO ESPECIAL DURANTE LA HORA DEL ESTUDIO
- AUTORIZACION PARA TRABAJAR EN EQUIPO CON UN AMIGO ESPECIAL
- SALIR ANTES DE LA HORA DE LA SALIDA.

El reforzamiento de fichas usa cosas que pueden ser cambiadas por cosas tangibles (dulces, juguetes,) más frecuentemente que el reforzamiento social porque éste tiene poco impacto. las fichas deben darse inmediatamente después que se realiza el comportamiento deseado.

-Sergio es un niño muy inaguantable y le gusta llamar la atención de sus compañeros, es por esto que siempre que el profesor esta dando su clase, Sergio interrumpe levantando su mano y gritando "YO" , "YO"

" La mejor estrategia que podríamos tomar en este problema sería ignorandolo, esto se basa en la suposición de que los humanos son organismos que buscan el reforzamiento. Si una conducta particular no es refor-

zada, se repetirá con menos frecuencia. Desde el punto de vista del maestro, la idea es identificar o quitar los reforzadores que estimulan conductas impropias en los estudiantes."

- Roberto es un genio prometedor de la clase de química de la Srta. Ana. Un buen día Roberto decide que sería muy divertido dejar caer un pedazo de sodio puro en un recipiente lleno de agua. El resultado es la gran cantidad de calor que se genera junto con el hidrógeno el cual es muy explosivo.

A pesar de esto Roberto deja caer el sodio en el agua y se divierte con chisporroteo y salpicadura que se produce.

La maestra puede actuar de la siguiente manera: No dejando entrar a su clase a Roberto, si ha Roberto le gusta la clase, el castigo puede ser suficiente para evitar que vuelva a repetir dicho comportamiento.

- En un salón de clases de sexto año, un día viernes les toca Educación Física, el maestro sale a la dirección cuando regresa encuentra a tres niños aventando la pelota.

El maestro deberá tomar como medida el no dejar participar a los alumnos en la clase de Educación Física.

En este caso como en el anterior se justifica el uso del castigo porque su conducta inadecuada es tan intensa que pone en peligro a otras personas o alumnos. " El maestro no debe ignorar tales comportamientos y debe utilizar el castigo para suprimirlo" (22)

El castigo debe utilizarse únicamente en situaciones extremas.

A. PROBLEMAS SOLUCIONADOS CON LAS TEORIAS COGNOSCITIVAS

-Un maestro de sexto ha notado últimamente que sus alumnos obtienen ba

(22) Ibid, pag. 39

jas calificaciones en " Resolución de Problemas ", los niños dominan las o peraciones básicas.

Para solucionar este problema: es aplicar la teoría cognoscitiva del aprendizaje adecuadamente ya que los alumnos no pueden relacionar la infor mación recibida a situaciones desconocidas ya que no comprenden los problemas. Por ello una manera de mejorar esto sería exponer el material de manera que la relación conceptual entre el nuevo material y el aprendizaje con anterioridad sea claro y explícito.

- Un maestro de sexto grado tiene problemas en su grupo, en la clase de Español, con la paráfrasis.

Una manera de solucionar esto, es utilizando la teoría cognoscitiva basada en la aplicación de la comprensión de algunos textos. Esto se lo--
graría leyendo algunas lecturas y que el niño explique lo que entiende de ellas, esto se basa en el principio de la teoría cognoscitiva que dice que " como maestros , se debe proporcionar a los alumnos tanta práctica fre---
cuenta para usar la información como para recordarla. "(23)

- A un grupo de quinto año se le dió una clase de Ciencias Naturales sobre la clasficicación de las plantas Criptógamas y Fanerógamas, al día siguiente el profesor les hizo una evaluación que consistió en llevar diferentes tipos de plantas y que el alumno las clasificará, una gran cantidad de niños obtuvo bajas calificaciones.

Es por ello que el profesor llegó a la conclusión después de haberles preguntado a sus alumnos las características de las plantas, y ellos res--
ponden correctamente a estas preguntas, entonces comprendió a su vez que no aplicaron lo conocido a situaciones desconocidas, por lo tanto se debe

(23) Ibid, pag. 143

aplicar la teoría cognoscitiva.

- Un grupo de cuarto año tiene fama en su escuela de ser un grupo problema en todos los sentidos (conducta y aprendizaje)

Dicho grupo pasará a quinto grado, y una forma de lograr, quizás, que el grupo cambié como primera medida el maestro debe llevar a cabo la aplicación de la teoría de la disonancia cognoscitiva, consistiendo ésta, en que el maestro desde el primer día hable con sus alumnos sobre lo que espera de ellos, la confianza que deposite en éstos realizando actividades que requieran responsabilidad.

Los alumnos estarán entonces en un estado de disonancia, consistiendo éste, en que ellos se plantearán preguntas como: ¿Sabe este profesor que tipo de personas somos y la fama que tenemos? ¿Debería o no debería mos---trar que soy como pensaba que era?

Si el alumno decide cambiar, se habrá producido el primer cambio necesario para mejorar este grupo.

- El profesor de sexto grado está enseñando la fuerza de gravedad a - sus alumnos, después de dedicarles algún tiempo al tema hace 2 preguntas a sus alumnos en el examen (1) ¿Cuál es la forma para el aceleramiento de un objeto tirado desde determinada altura? (2) Si se tirara una pluma y una bola de acero desde la misma altura en el vacío, ¿Cuál tocaría primero el suelo?. Todos los alumnos tuvieron éxito en contestar la primera pregunta, mas sin embargo en la segunda la mayoría dijo que la pregunta " de acero" tocaría primero el suelo.

El profesor debe aplicar en este caso la teoría cognoscitiva porque los alumnos han dominado la fórmula que predice la velocidad con que cae - un objeto, pero no se dan cuenta de que en un ambiente sin aire la masa -- del objeto no tiene relación con su velocidad.

- Una clase de matemáticas de sexto grado donde el maestro explicó el tema de las escalas, después realizó una pequeña evaluación consistiendo - ésta en calcular las dimensiones reales de figuras dadas en fotografías, - conociendo la medida real de uno de los objetos que aparecen en ella.

Los resultados de la evaluación fueron negativos, el maestro tratando de encontrar su error elaboró un ejercicio consistente en reproducir las - figuras a escala, obteniendo a su vez buenas calificaciones, por lo que llegó a la conclusión de que no había aplicado lo aprendido y por tanto, es necesario utilizar la teoría cognoscitiva.

- Un maestro de sexto grado en su clase de matemáticas para evaluar Areas y volúmenes, Volúmenes y Capacidad, les anotó un ejercicio donde habla de un tinaco que no tiene su tapadera, se les pedía que calcularan AL, AT, V, CAP., Todos resolvieron bien volumen y capacidad pero la mayo-- ría obtuvo bajas calificaciones en Area Lateral (AL), Area Total (AT).

El profesor debe aplicar en este caso la teoría cognoscitiva, porque consiste en la aplicación de las fórmulas de AL y AT.

" El Sr. Almaraz de una clase de biología en Secundaria en la que dedica cierto tiempo al estudio de la genética. Durante el curso ha explicado la teoría genética sobre la herencia, y ha dedicado un tiempo considerable al concepto de genes recesivos y dominantes. Pruebas de recuerdo so-- bre este contenido han demostrado que los alumnos pueden repetirlo.

Hacia el final del semestre el Sr. Almaraz decidió llevar a cabo un experimento. El y sus alumnos cruzaron una planta de chícharo de flor --- blanca con otra de flor roja. Antes de que los nuevos chícharos comenza-- rán a florecer el Sr. Almaraz les dijo a sus alumnos que predijeran de que color iba a ser la nueva flor.

¡ Todos los alumnos predijeron que la flor sería rosa !

Se debe aplicar la teoría cognoscitiva. Porque " Como se recordará la teoría de Mendel, el color de las flores en las plantas de chícharos se determina por los genes dominantes y recesivos, siendo dominante el rojo. "

Si las plantas paternas tuvieran dos genes rojos, sería rojas todas las flores de las nuevas plantas. Si la planta paterna tuviera un gene rojo y otro blanco, algunas de las plantas nuevas tendrían flores rojas, y otras las flores blancas. La planta paterna con flores blancas tendría naturalmente dos genes blancos.

El hecho de que los alumnos predijeran flores de color rosa, indica que aunque podrían verbalizar lo esencial de la teoría genética no la habían comprendido al punto de poder predecir eventos desconocidos. La teoría cognoscitiva del aprendizaje resulta útil, precisamente en este tipo de situaciones "(24)

" La teoría cognoscitiva del aprendizaje puede aplicarse cuando los alumnos no pueden aplicar lo que han aprendido a problemas o a situaciones nuevas.

Dos cosas podrían ser la causa de este fallo, primero, los alumnos -- pueden ser incapaces de integrar la formación en estructuras previas de conocimiento y por lo tanto no pueden entenderla. Segundo es posible de que no hayan hecho el esfuerzo cognoscitivo necesario para llevar a cabo el -- proceso de integración."(25)

Esta teoría sugiere que las estructuras del conocimiento se establecen durante el crecimiento del niño.

(24) Ibid, pag. 143

(25) Ibid pag. 142

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

En esta parte de mi trabajo me parece sumamente importante resaltar algunas de las características principales de los capítulos anteriores, así como indicar o hacer posibles sugerencias.

CONCLUSIONES DEL CAPITULO I :

En éste capítulo vimos los principios fundamentales del condicionamiento operantes de Skinner y su relación con la motivación. La conducta es explicada sólo a través de respuestas observables y estímulos reforzadores observables. La respuesta es un aspecto importante ya que el problema consiste en como controlarla y manipular las condiciones que alterarán dicha respuesta.

La motivación es concebida como la necesidad de actuar que resulta de un estímulo.

Las aportaciones más importantes de Skinner a la educación han sido a sus programas de refuerzo que a continuación se describen: a) Programa de refuerzo continuo. b) Programa de Razón fija. c) Programa de Intervalo fijo. Ch(Programa de Intervalo Variable. d) Programa de Razón Variable. e) Programa Múltiple de Refuerzo . F) Programas Encadenados. G) Programa de refuerzos diferenciales. h) Programas concurrentes de refuerzos.

Dentro de las instituciones educativas se pueden utilizar como reforzadores para estimular las conductas apropiadas los siguientes: Alabanzas, afecto físico, elogios, reconocimiento de sus progresos, premios como: dulces, estrellitas, juguetes, concederles mayor tiempo a los niños en su actividad preferida como tiempo extra en recreo, salir antes de su hora de salida, destinarlo a responsabilidades preferidas en cla-

se y solamente en casos muy extremos y bajo determinadas circunstancias - el castigo.

CONCLUSIONES DEL CAPITULO II :

Dentro de las teorías cognoscitivas por su influencia dentro de la motivación destaca la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva formulada por Leon Festinger. La disonancia es un estado motivacional de descontento o desequilibrio, la persona que se encuentre en tal estado se siente motiva da a reducir la disonancia, lo podrá hacer cambiando una o más de sus --- creencias , añadiendo nuevas cogniciones o modificando su conducta. Como dijimos anteriormente, la teoría de la disonancia cognoscitiva tiene múl- tiples aplicaciones en los fenómenos sociales como: La disonancia como re sultado de las decisiones, la disonancia producida por un "hecho cumplido" la disonancia producida por el compromiso de una persona con una conducta contraria a sus principios, decido a la recompensa ofrecida, la disonan- cia resultante de la exposición a posiciones contrarias a las asumidas -- por una persona, la disonancia resultante del esfuerzo o sufrimiento no recompensado, y la disonancia en las instituciones educativas con la cual crearemos niños con más creatividad, abiertos y críticos.

Consideré importante los trabajos realizados por Jerome Seymour Bru- ner (Niveles de la Motivación) y Piaget (Equilibración)

El maestro debe engendrar actitudes de confianza, autoconfianza, se- guridad, pertenencia al grupo a su escuela.

CONCLUSIONES DEL CAPITULO III :

En este capítulo hice una comparación sobre los enfoques conductis- tas y cognoscitivistas de la motivación, por lo cual, llegué a la conclu- sión que para obtener buenos resultados en nuestra práctica diaria en ne cesario utilizar ambos tipos de motivación (intrínseca y extrínseca), ya

que se complementan y sin motivación no hay aprendizaje.

CONCLUSIONES DEL CAPITULO IV :

Este capítulo trata de la importancia de que los profesores conozcamos las teorías del aprendizaje conductista y cognoscitiva para poder solucionar los problemas que se nos presenten en nuestras aulas ya que sin lugar a dudas nuestra preparación hará que mejoremos la educación en nuestro país. Se dieron pequeños ejemplos de problemas, la solución a ellos, así como en que las bases que apoyan esta solución.

Es conveniente sugerir en general que el maestro debe tomar conciencia del papel tan importante que tiene la motivación dentro de la educación y que para obtener buenos resultados debemos saber como utilizarla.

Considero importante la actualización sobre diversos temas o problemas que se nos presenten; por lo que sería magnífico, que nos documentáramos más, hiciéramos talleres en nuestra escuela, y sobre todo, que lo aprendido lo lleváramos a la práctica.

Es importante hacer notar que éstos no son los únicos enfoques que existen de la motivación; pero son los que consideré con la mayor influencia dentro de nuestro campo: **LA EDUCACION.**

B I B L I O G R A F I A

B I B L I O G R A F I A

BALLER WARREN R. CHARLES DON C.
Psicología del Crecimiento y Desarrollo Humano
Ed. Universitaria
Madrid 1965

BIGGE M. L., HUNT M.B.
Bases Psicológicas de la Educación
Ed. Trillas
México 1982.

BRUNNER JEROME SEYMOUR
El Proceso de la Educación
Ed. Uteha
México 1963

CLAYTON THOMAS E.
Psicología de la Enseñanza y el Aprendizaje
Ed. Hobbs
Buenos Aires 1968

DICCIONARIO DE LAS CIENCIAS DE LA EDUCACION
Ed. Santillana, Tomo 2
España 1983

ENCICLOPEDIA PRACTICA PEDAGOGICA
Vol. 2
Ed. Oceano, 1984

ENCICLOPEDIA TECNICA DE LA EDUCACION
Ed. Santillana 1987
Vol. 2

FERSTER C.B., MARY CAROL PERROT
Principios de la Conducta
Ed. Trilla
México 1976

GORMAN RICHAR M.
Introducción a Piaget, guía para maestros
Ed. Paidos
Buenos Aires 1975.

GREEN DONALD ROSS
Psicología de la Enseñanza
Ed. Uteha
México 1976

HAMACHEK DON E.
La Motivación en la Enseñanza y el Aprendizaje
Ed. Colegio
Argentina 1970.

HILGARA ERNEST R.
Teoría del Aprendizaje
Ed. Fondo de Cultura Económica
México 1961

HILL WINFREA F.
Teorías Contemporaneas del Aprendizaje
Ed. Paidos
Argentina 1976

KELLY WILLIAM ANTHONY
Psicología de la Educación
Ed. Morata
España 1961

KUETHE JAMES L
Los Procesos de Enseñar y Aprender
Ed. Paidós
Argentina 1971

LELANA C. SWENSON
Teorías del Aprendizaje
Ed. Paidós
Argentina 1984

MELVIN H. MARX, WILLIAM A. HILLIX
Sistemas y Teorías Psicológicas Contemporáneas
Ed. Paidós
Argentina 1983

RODRIGUEZ ARNOLDO
Psicología Social
Ed. Trillas
México 1978

ROYER JAMES M. ALYAN RICHARD G.
Psicología del Aprendizaje
Ed. Limus
México 1980