

## PRINCIPIOS GENERALES DEL APRENDIZAJE Y MOTIVACION

En todo proceso de enseñanza y aprendizaje la motivación juega un rol de suma importancia, toda vez que facilita la enseñanza del profesor y el aprendizaje de los alumnos.

La motivación es indesligable del proceso de enseñanza-aprendizaje en los distintos niveles de la educación y sus principios generales son:

**1) SIGNIFICANCIA.-** El alumno probablemente estará motivado para aprender aquello que le resulta significativo, siendo éste un asunto personal en tanto un curso de instrucción se pueda relacionar con las experiencias pasadas del alumno (objetivos de la asignatura), sus metas futuras y sus intereses y valores, lo que se puede lograr mediante la **ADMINISTRACION PARTICIPATIVA** que es un esquema organizacional que le permite a la persona afectada por una determinada decisión, tener voto para tomar dicha decisión, habiendo proliferado el uso de este sistema en la industria, por cuanto los psicólogos industriales han informado que la gente trabaja más cuando ha ayudado a planear el trabajo, pudiéndose usar el mismo concepto y procedimiento para el dictado de un curso, haciendo participar al alumno con su voto respecto a muchas decisiones que afectan su aprendizaje permitiéndoles, por ejemplo, participar en la decisión de determinar los objetivos de enseñanza, entre el conjunto de éstos elaborados por el profesor, quién a su vez deberá haber previsto que todos los objetivos puestos a consideración de sus alumnos para que escojan algunos,

tienen la misma finalidad preconcebida por el profesor, de tal manera que dará igual escoger cualquiera de ellos; y cuando ésto no sea posible hacer, por lo menos el profesor debe recoger la opinión de sus alumnos, especialmente para la modificación de objetivos y aplicación de la metodología de clase.

En resumen, hacer aprendizaje significativo implica el uso de tres técnicas:

- A) Relacionar la experiencia pasada del alumno con el aprendizaje.**
- B) Relacionar los intereses y valores del alumno con el aprendizaje.**
- C) Relacionar las metas del alumno con el aprendizaje.**

**2) PRERREQUISITOS.-** Es más probable que un alumno aprenda algo si llena todos los prerrequisitos, pues el aprendizaje anterior del alumno es el factor más importante que determina el éxito o fracaso del aprendizaje (habilidades prerrequeridas).

**3) MODELAMIENTO.-** Es más probable que el alumno aprenda una nueva conducta si se le presenta un modelo de desempeño que pueda observar e imitar, pues «los niños tienen más necesidades de modelos que de críticas».

**4) COMUNICACION ABIERTA.-** El alumno tiene mayores probabilidades de aprender, si la presentación está estructurada de tal forma que los mensajes del instructor están abiertos a la inspección de los alumnos, existiendo para ello las siguientes sugerencias:

- A) Exprese los objetivos del curso a sus alumnos, pues entre otras cosas los objetivos indican a los alumnos exactamente a lo que deben poner atención.**
- B) Indique las relaciones existentes de señales e induzca a sus alumnos para que estén seguros de que entienden lo que se les está diciendo.**
- C) Procure ilustrar su contenido de enseñanza con fotografías, láminas, o películas relacionadas con el tema, y evite hacer lo contrario (ilustraciones que no vienen al tema).**

**D) Trate de estimular todos los canales sensorios, estructurando los medios visuales y auditivos de tal modo y forma que el alumno pueda ver y oír el contenido.**

**E) Haga a los alumnos preguntas para verificar la comunicación.**

**5) INNOVACION.-** Un alumno tiene mayor probabilidad de aprender si se atrae su atención con presentaciones novedosas, como por ejemplo; voz modulada, alternancia e ilustraciones del tema, metodología distinta, tareas diferentes y evaluaciones variadas.

**6) PRACTICA ACTIVA ADECUADA.-** Es más probable que el alumno aprenda si toma parte activa en la práctica encaminada a alcanzar un objetivo instruccional. La mayor parte de la enseñanza incluye un agente activo y un alumno pasivo, y para evitarlo se sugiere lo siguiente:

**A) Pida a los alumnos que contesten preguntas. Pregunte a la mayor cantidad de alumnos posible. Haga que los alumnos pongan la respuesta por escrito y que algunos de ellos las respondan oralmente.**

**B) Pida a los alumnos organizar o reorganizar la información encontrada en sus lecturas.**

**C) Establezca laboratorios y situaciones de aprendizaje inmediatamente cuando los objetivos del curso así lo requieran.**

**7) PRACTICA DISTRIBUIDA.-** El alumno tiene mayor probabilidad de aprender si su práctica es programada en periodos cortos, distribuidos en el tiempo. Es mejor hacer que el alumno estudie francés o estudie ciencias durante una hora por la mañana y por la noche, en lugar de hacerlo estudiar durante un largo periodo de tiempo con cortas interrupciones.

**8) DESVANECIMIENTO.-** El alumno tiene mayor probabilidad de aprender si las indicaciones de la instrucción son retiradas gradualmente, de este modo el alumno aprenderá a conducirse por sus propios medios, si es que previamente el profesor lo ha ayudado con variados recursos.

**9) CONDICIONES Y CONSECUENCIAS AGRADABLES.-** Un alumno tiene mayor probabilidad de continuar aprendiendo si las condiciones de la instrucción son agradables, debiéndose eliminar los aspectos negativos de la instrucción, acentuándose después los aspectos positivos.

**10) MOTIVACION PERMANENTE.-** El alumno tendrá mayor probabilidad de aprender, si está constantemente motivado, mediante el uso de variables adecuadas.

## **COMO EVITAR LAS CONSECUENCIAS Y CONDICIONES AVERSIVAS**

- 1) Los alumnos se aburren por la falta de estímulo y variedad de repetir un contenido de la misma manera; cuando sus compañeros le han pedido repetir el tema al profesor por no haberlo comprendido; también se aburren por la espera a veces interminable para el inicio de la clase; y, por el tono monótono y sin modulación de la voz del profesor.**
- 2) Los alumnos se aburren también cuando se encuentran sujetos a condiciones físicas desagradables como el calor o frío extremos en el salón de clase; por tener que permanecer en un solo lugar; por las distracciones en el ambiente; y, el castigo corporal ocasional. Todo ello hace posible que las condiciones físicas de la clase sean desagradables.**
- 3) Los alumnos se frustran en situaciones donde se hacen demandas inalcanzables e irracionales y de las que no se le permite escapar, como por ejemplo: el dar a los alumnos información que no cumple con los prerrequisitos; pedir un buen desempeño cuando los alumnos se encuentran fatigados; esconder la información necesaria a los alumnos; re-probarlos continuamente; y, el pedirles que pongan atención cuando no pueden oír ni ver.**
- 4) Cuando los alumnos son lastimados emocionalmente, como por ejemplo; cuando el profesor evita el contacto personal**

con su alumno; el hacer comparaciones públicas de mal gusto; burlarse del trabajo de sus alumnos; hacer chistes crueles; llamarlos por su apodo; amenazarlos con reprobarlos; insultarlos y ofenderlos.

## **ALGUNOS RESULTADOS DE LAS CONDICIONES Y CONSECUENCIAS AVERSIVAS**

- 1) El Alumno evita Ir a clases.**
- 2) Evita aprender el curso o éste se le hace más difícil.**
- 3) No le gusta el curso y le toma fobia.**
- 4) Aparecen conductas desadaptadas.**
- 5) Aparecen mecanismos de conformismo y resignación.**
- 6) Hay llanto, timidez, sumisión, desconfianza de sí mismo, frustración y notoria falta de productividad en el estudio.**

## **ESTABLECIMIENTO DE CONDICIONES AGRADABLES**

¿Qué hace populares a algunos profesores?. Aunque existen marcadas diferencias en el estilo de enseñanza entre los profesores populares, cada uno a su manera hace el aprendizaje agradable para los alumnos; algunos los hacen reír, son amenos, contagian su entusiasmo, provocan curiosidad intelectual, etc., mientras que otros simplemente dan buen trato al alumno.

Todo ello tiene que ver con la personalidad del profesor, pero al margen de este aspecto de personalidad, Robert Davis, Lawrence Alexander y Stephen Yelón, autores del libro Diseño de Sistemas de Aprendizaje, recomiendan lo siguiente:

**1) ASIGNE TAREAS DESAFIANTES DURANTE LA CAPACITACION.-** Una tarea desafiante no es demasiado fácil ni demasiado difícil, porque si la tarea es muy fácil el alumno se aburrirá, y si es muy difícil se

frustrará; por lo que es importante saber discriminar la tarea en función del conocimiento, habilidades y aptitudes de cada alumno (enseñanza individualizada).

**2) PROPORCIONE A LOS ALUMNOS EL CONOCIMIENTO DE LOS RESULTADOS.-** Debiéndose abarcar lo que hicieron bien y lo que hicieron mal, así como la indicación para hacerlo mejor.

El conocimiento de los resultados sirve para mejorar el desempeño y para dar incentivos al trabajo, siendo preciso informar al alumno de sus notas y darle sus pruebas.

**3) RECOMPENSE LOS ESFUERZOS DE LOS ALUMNOS.-** Desgraciadamente muchas conductas deseables de los alumnos son ignoradas y no recompensadas, mientras las conductas indeseables e inadecuadas son recompensadas, mediante la llamada de atención o prestarle atención, por ejemplo.

Este problema ocurre en el aula y en el hogar frecuentemente, por cuanto padres de familia y profesores no saben reforzar para mantener e incrementar las conductas correctas y adecuadas del niño sino por el contrario, prestan atención y con ello refuerzan, las conductas incorrectas e inadecuadas. Si el niño se porta bien, no le hacen caso y lo ignoran pero si se porta mal sí le hacen caso y lo atienden.

Siendo este proceder totalmente equivocado y causante de mayor desorientación en el niño, quien muchas veces se porta mal intencionalmente para que le presten atención o para llamar la atención del papá, la mamá. o el profesor.

## **CONCEPCIONES ERRONEAS SOBRE LAS RECOMPENSAS**

- 1) Las recompensas no son solo objetos concretos como el dinero, la comida, regalos, pues muchas recompensas son sutiles e intangibles ,como brindar atención, la oportunidad de nuevas experiencias y el ejercer poder.
- 2) El logro no es siempre la propia recompensa del sujeto, sino que se convierte en tal por asociación con otras recompensas.

- 3) Las recompensas deben ser a la medida del individuo, considerando que diferentes personas tienen diferentes gustos de tal modo que la recompensa de uno o para uno no puede serlo también necesariamente para otro.
- 4) Las recompensas no son un soborno, ni tampoco un motivo de chantaje.
- 5) Recompense una acción deseable después de detectar su ocurrencia tan pronto como le sea posible. La efectividad de un reforzador cualquiera, dependerá directamente del tiempo oportuno de su entrega; recomendándole que el estímulo reforzador se entregue o se brinde tan pronto como ha ocurrido la conducta adecuada, es decir, contingente a ella.
- 6) El recompensar a un alumno cada vez que contesta correctamente es excelente para iniciar la conducta, pero no es necesario para mantener la participación todo el tiempo, pues las recompensas intermitentes a cierto número de respuestas o cada cierto tiempo, es la mejor forma de mantener un alto Índice de participación en el transcurso del tiempo.

En resumen, los profesores pueden hacer su clase placentera de tres formas:

**A) Pueden establecer tareas desafiantes.**

**B) Pueden generar retroalimentación en sus Alumnos.**

**C) Pueden recompensar sus esfuerzos.**

## MOTIVACION

Según Good y Brophy, es un constructo hipotético que explica el inicio, dirección, intensidad y perseverancia de la conducta encaminada hacia el logro de una meta; significando para el caso, constructo hipotético, una invención útil.

Motivar es activar y dar energía al organismo, pudiendo ser los motivos o impulsos innatos y aprendidos, que despiertan una actividad o la inician, dirigida a determinadas finalidades o incentivos. El término

incentivo está referido a los objetivos empleados para controlar o dirigir la conducta motivada.

Para el conductista Paul Thomas Young, la motivación sería un complejo proceso en el que se advierten tres momentos:

- 1) Iniciar o provocar conductas.**
- 2) Mantener una actitud progresiva.**
- 3) Ensayar una actividad en una dirección determinada.**

Es decir, la motivación comprendería todos los factores que programen, inicien y modifiquen la conducta con relación a un fin.

El motivo puede definirse como un estímulo o un conjunto de estímulos externos e internos, reales o imaginados, que reflejándose en el cerebro bajo la categoría de necesidad, deseo o anhelo, excita a actuar y dirige la actividad que tienda a satisfacerla.

La motivación, como decía Ancona, es un problema íntimo de cada persona y va con su tipo de personalidad.

Motivar es activar la conducta de los organismos, no teniendo una influencia directa en el aprendizaje, pero sí indirecta por facilitarlos, dice Skinner.

Para Dollard y Miller, la motivación simplemente es un estímulo fuerte.

Para Hull, la motivación es una pluralidad de estímulos que tienen el carácter energizante y regulador de la conducta.

## **CARACTERISTICAS DE LA MOTIVACION**

- 1) ES CICLICA.-** Por lo que se entiende que los motivos nacen de necesidades fisiológicas y psicológicas, que cuando se satisfacen producen la desaparición del motivo.
- 2) ES SELECTIVA.-** Un motivo opera tanto para hacer la conducta como la experiencia selectiva en el organismo, de acuerdo con lo que necesita o prefiere.

- 3) **ES HOMEOSTATICA.**- Que significa el mantenimiento del equilibrio fisiológico.

## CLASIFICACION O TIPOS DE MOTIVACION

- 1) **MOTIVOS BIOSOCIALES O PULSIONES PRIMARIAS.**- Que son de naturaleza biológica como la respiración, el hambre, el sueño y la sexualidad.
- 2) **MOTIVOS PSICOSOCIALES O PULSIONES SECUNDARIAS.**- Como la sociabilidad, afecto, aprecio, trabajo, amor, respeto, etc.

Con respecto a estos dos tipos de motivación y en especial a los motivos biosociales, específicamente el del hambre, es conveniente señalar que el Hipotálamo interviene a fondo en el dominio del hambre, pues la extirpación o destrucción del centro inhibitor o Núcleo Ventromedial, provoca la ingestión excesiva de alimentos o HIPERFAGIA, mientras que la estimulación eléctrica del mismo Núcleo Ventromedial, quita el hambre o **AFAGIA**.

Jung, sostenía que el hombre es movido por las necesidades nutritivas y gregarias.

Adler, creía que la motivación o el impulso del poder como compensación de los sentimientos de inferioridad se desarrollaban en la infancia y constituían el principal motivo humano.

William James decía que el hombre no está plenamente consciente de sus motivos y que gran parte de su conducta es instintiva.

## TEORIA DE LAS NECESIDADES Y LA MOTIVACION

1) **HENRRY A. MURRAY.**- Fue uno de los primeros en estudiar las necesidades humanas, y reunió en una lista 20 necesidades llamadas también **VARIABLES DEL IMPULSO**, clasificándolas en psicógenas y viscerógenas, figurando entre ellas las siguientes:

Abatimiento- logro - afiliación - agresión - autonomía - contrataque - deferencia - defensa - dominio - exhibición - evitación de daño - evitación de todo lo negativo - actitud positiva - orden - juego - rechazo - sciencia (buscar sensaciones eróticas y disfrutarlas) - sexo - sucuencia (buscar ayuda, protección y simpatía)-y comprensión.

Asimismo, Madsen observa que el desarrollo de la personalidad es describible como una combinación de presión y necesidad.

**2) ABRAHAN MASLOW.-** Enunció que cada persona posee una naturaleza intrínseca y sumamente resistente al cambio, y que la naturaleza del sujeto tiene propiedades comunes a toda la especie y otras que son peculiares a él.

Maslow, en su pirámide jerarquizó las necesidades, aspecto tratado en el capítulo correspondiente a Desarrollo de la Personalidad, pero que sintetizaremos así:

- A) NECESIDADES FISIOLÓGICAS.-** Sueño, hambre, sed, sexo, respiración, etc.
- B) NECESIDADES DE SEGURIDAD.-** Ausencia de ansiedad y otros riesgos.
- C) NECESIDADES DE AMOR.-** Aceptación por parte de los padres, pareja y otros.
- D) NECESIDADES DE ESTIMA.-** Experiencia de dominio, seguridad y confianza.
- E) NECESIDADES DE AUTORREALIZACIÓN.-** Expresión creativa de sí mismo, logros y autocontrol personal.

**3) WEINER Y LA TEORÍA COGNOSCITIVA DE LA MOTIVACIÓN.-** Weiner sostiene que la forma en que una persona concibe lo que va a suceder es un factor tan importante de su conducta futura como la realidad objetiva de lo que realmente ocurre, pues las percepciones cognoscitivas realmente influyen en la conducta a través de las ideas.

**4) MC VICKER HUNT Y LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA.-** Pone en tela de juicio la suposición de que toda la conducta tiene una motivación, y rechaza la opinión de que el organismo humano permanece inactivo mientras no reciba él estímulo, sosteniendo además las fuentes de

la motivación intrínseca, la misma que nace dentro de la persona sin necesitar ningún tipo de estímulo externo.

**5) FESTINGER Y LA TEORIA DE LA DISONANCIA COGNITIVA MOTIVANTE.-** La teoría de la disonancia cognoscitiva propugnada por Festinger se centra en un aspecto de la motivación intrínseca, y ocurre cuando dos cogniciones psicológicamente incompatibles como opiniones, actitudes y creencias se presentan al mismo tiempo. Ej. Cuando se presentan estímulos de información y actividad contrarios a la opinión que el sujeto tiene de si y para si mismo, que se ilustra en el caso del sujeto que desea fumar a pesar de saber que el cigarrillo es dañino para la salud y produce cáncer, sin embargo prende el cigarrillo y fuma.

La teoría de la disonancia afirma que a toda costa procuramos justificar nuestras decisiones, a modo de un mecanismo de defensa.

Festinger sostiene en 1957 que la posible relación entre elementos cognitivos puede tener efectos motivacionales, siendo sus elementos básicos creencias o conocimientos que pueden o no estar relacionados entre sí (relación consonante o concordante y relación disonante o discordante).

Para Festinger dos elementos se hallan en un estado de disonancia, entendiendo por elementos a las cogniciones, si de la observación de uno sigue la del otro.

Ampliando los alcances del ejemplo citado del fumador, puede proponerse la situación en la que se da por un lado “el hecho o percepción de que estoy fumando”, y por otro lado “el conocimiento de que fumar produce cáncer”. Estas dos cogniciones son sin duda alguna disonantes, pues el que fuma experimenta disonancia, ya que el conocimiento “estoy fumando y no deseo enfermarme” es antagónico y disonante con la cognición “el fumar produce cáncer”

Festinger afirma que la disonancia es un asunto de carácter motivacional, ya que genera conductas tendentes a reducir la disonancia mediante la alteración o transformación de las partes discrepantes.

Esta situación de pensar hacer algo y no hacerlo o lo contrario de no pensar o desear hacer algo y luego hacerlo, es caso típico de disonancias cognitivas.

**6) MOTIVACION EFECTUANTE DE WHITE.-** Robert White en la década del 50, le dio el nombre de motivación efectuyente al proceso de inserción de motivos en virtud de esa competencia para relacionarse recíproca y efectivamente con el medio.

La motivación efectuyente impulsa a una persona a explorar o experimentar, cuando se presenta la oportunidad de ejercitar esas conductas, debiéndose considerar que las oportunidades no son las mismas para el animal que para el hombre, ni tampoco la forma de ejercitar las conductas de satisfacción, especialmente de orden estético y cognoscitivo que son necesidades propias en la conducta del hombre y son básicas para su existencia, pues los problemas éticos y morales son específicamente humanos e integran cada vez más nuestros sistemas motivacionales.

Ello establece una diferencia entre la motivación animal y humana, con salvedad en algunos casos de las motivaciones biofisiológicas.

Robert White en 1957, introdujo también el concepto denominado **CONCEPTO DE COMPETENCIA**, por el que se debe entender la capacidad del organismo para relacionarse recíprocamente en forma efectiva con el medio ambiente, adquiriendo esta capacidad el ser humano gradualmente en el curso de su vida, en tanto que en los animales, cuya adaptación es precaria y elemental, puede ser innata.

La adaptación humana es activa y se integran en ella procesos complejos que conducen a modificar profundamente el medio ambiente, no sólo en lo que atañe al mundo físico, sino también al campo psicológico de las relaciones interpersonales.

El ser humano es artesano de su medio, no sólo porque es capaz de cambiarlo en lo material, sino también porque modifica situaciones psicológicas por causas diversas que lo motivan a buscar modos distintos de interacción; a los motivos que se crean por el ejercicio de esa capacidad de competencia, White los agrupó bajo el nombre de Motivación Efectuyente.

Este concepto de competencia permite distinguir en forma significativa diferencias entre lo psicológico humano y lo biológico animal, que son fundamentales para formular una teoría psicológica de la motivación.

Ello ocurre porque en las situaciones concretas que obligan a provocar cambios en la interacción, surgen motivos que incorporan posibilidades inéditas para conductas más operantes, como por ejemplo, explorar, experimentar, establecer otro tipo de relación.

La Motivación Efectuante tiene dos condiciones específicamente humanas:

- A) Es duradera.-** Que significa un contraste con las motivaciones que responden a necesidades biológicas, que son periódicas y cubren el tiempo necesario para satisfacerlas y luego cesan o desaparecen.
- B) Es activa.-** En contraposición a la inercia y al estatismo de las motivaciones animales, este concepto de actividad permite comprender el acrecentamiento del nivel de estimulaciones y oportunidades con la creación de nuevos motivos para experiencias de comportamientos no usuales.

Esta discrepancia explica las diferencias radicales que se observan en las motivaciones humanas, y que llevaron a Ancona a formular el concepto de que la motivación es un problema íntimo de cada persona, dentro de las que se pueden incluir las motivaciones laborales o de trabajo que son propias del ser humano.

## **CARACTERISTICAS MOTIVACIONALES DEL TRABAJO**

Los rasgos fundamentales de la actividad del trabajo como agente motivacional son las siguientes:

- 1) Su carácter teleológico ajustado a fines determinados que existen previamente en la mente de quien trabaja, a pesar de que en la realización surjan propiedades nuevas que no fueron tenidas en cuenta en el proceso de planificación.
- 2) Su carácter social que surge de la necesidad de ajustar el esfuerzo personal a los requerimientos de la sociedad, hecho que se pone aún más de manifiesto con el desarrollo de las fuerzas productivas y su productiva complejidad.

- 3) Su carácter concreto, es decir, con un objetivo preciso que contempla los medios para su realización y una práctica consecuente con los mismos.
- 4) La expectativa de ser evaluado, incrementa el estímulo motivador para hacer o desempeñar mejor el trabajo.
- 5) El espíritu de mejora y ascenso de categoría que conlleva un incremento de la remuneración, constituye otro importante factor motivacional del trabajo.
- 6) La motivación del prestigio personal significada en la calidad óptima del trabajo realizado, que hace posible considerar a ciertos trabajadores como "indispensables".

Kurt Lewin afirmaba que el medio tenemos que entenderlo como un producto de la actividad del hombre, pues el medio en el cual interactuamos no está allí porque sí, sino que ha sido creado por el hombre, toda vez que él crea las situaciones y luego ellas se estructuran como medios llamados sociales; vale decir, que el hombre es por sí mismo actor constitutivo de su propio medio, que a su vez se convierte en la determinación de sus actos y de su conciencia.

Por ello Lewin habla del medio psicológico y del medio material, concibiendo una oposición de situaciones entre ambos, y criticó la idea que al satisfacer la necesidad desaparece la motivación, que fue trasladada así abusivamente al ser humano como si este fuera un animal más.

## MOTIVACION ESCOLAR

Los Maestros pueden manipular diez condiciones fundamentales de motivación escolar:

- 1) **Las tareas asignadas al alumno que deben interesarlo para resolverlas, teniendo un grado aceptable de dificultad.**
- 2) **Considerar la opinión del alumno sobre sus tareas, en tanto se debe comprobar que el alumno comprende lo que debe resolver.**
- 3) **El Rapport del maestro con el grupo, que es el sentimiento de confianza y comprensión mutua entre profesor y alumno que permite una Interacción e Integración correcta.**

- 4) **La estructura del premio, debiéndose buscar la identificación de estímulos más reforzantes a través de la observación, procurando darlos grupal e individualmente.**
- 5) **Para motivar todo el año al alumno es preciso variar métodos, sistemas y estrategias de enseñanza, procurando la autoevaluación supervisada del alumno y la competencia entre ellos.**
- 6) **Darle buen trato al alumno es de por sí un estímulo motivador importante de íntima relación con el rendimiento académico.**
- 7) **Valorar frecuentemente la opinión del alumno respecto al proceso de enseñanza-aprendizaje que lo afecta, e incorporar estas opiniones en la práctica docente.**
- 8) **Estar a la expectativa para apoyarlo y ayudarlo en cualquier asunto que lo aflija y preocupe al alumno.**
- 9) **Ganarse su confianza y estimación demostrándole cariño.**
- 10) **Repetirle el tema o la clase que no entendió, es motivarlo y comprometerlo a aprender.**

## **MOTIVACION Y CONDUCTA**

Una Psicología que no conceda a la motivación un lugar central en sus preocupaciones, no merece calificarse de ciencia de la conducta, afirma Jaime Arnau, autor del libro *Motivación y Conducta*, del que voy a tomar textualmente por su importancia gran parte de este acápite del presente capítulo.

Fue Freud quien a finales del siglo pasado formuló la teoría de que la actividad humana se hallaba movida por una "Fuerza Interna" y que esta fuerza o energía, dirigía las actividades hacia determinados objetos. Sin embargo, fue Watson en 1919 y Kuo en 1924, quienes desencadenaron la lucha contra el instinto, afirmando que el instinto era un reflejo o algún tipo de aprendizaje y que la conducta podía explicarse en términos de asociación o asociacionistas, sin referencia a ninguna energía interna.

**EL IMPULSO.-** Sustituye al término instinto. Walter Cannon a partir de un estudio sobre la sed y el hambre, llegó a la formulación de la **TEORIA LOCAL DE LA MOTIVACION**, destacando la importancia de las motivaciones internas o estimulaciones internas en la conducta humana.

Para Cannon, el impulso es un estado fisiológico del organismo provocado por un objeto-meta que determina la dirección de la conducta.

Margan en 1943, propuso la noción del estado motivador central, para explicar las diferentes clases de fenómenos motivacionales implicando el estudio de la satisfacción.

Para Warden, el impulso viene definido en función de las veces que un animal pasa o supera su obstáculo; para la mayoría de psicólogos, el impulso es definido como un hipotético estado motivacional o fisiológico del organismo.

Fue Hull en 1943, quien gracias a su gran esfuerzo teorizador dio al impulso, las propiedades de un auténtico «Constructo» teórico capaz de explicar los diversos aspectos de la conducta.

**TEORIA MOTIVACIONAL DE HULL.-** Su teoría pasó por tres etapas; en el primer periodo, ocurrido en la década del año 1930, su teoría fue estrictamente asociacionista; posteriormente empieza a tomar forma una nueva teoría del impulso que cristalizaría en una de sus principales obras *The Principles of Behavior* o los Principios de la Conducta que aparece en 1943; y finalmente, hasta su muerte en 1952, pasa a desarrollar una nueva teoría motivacional incorporando un nuevo elemento, "El Incentivo".

Hull también afirma que el refuerzo es una reducción de una necesidad y, en síntesis, el impulso pasa a ser un factor general que mueve el organismo a la acción, y su reducción constituye el estado universal reforzante de cosas.

Hull define el impulso como una fuente de energía y motor de la conducta, siendo importante su carácter totalmente inespecífico debido a que todos los impulsos tienen las mismas características, teniendo en las necesidades fisiológicas del organismo, sus condiciones antecedentes; asimismo, tiene el impulso un efecto energizante y es un constructo.

**DIRECCIONALIDAD DE LA CONDUCTA.-** Fue Tolman en 1925, quien definió la direccionalidad e intencionalidad de la conducta en términos objetivos, existiendo tres criterios para determinar dicho carácter direccional:

- 1) La Persistencia, que es la duración de un tipo de acción.
- 2) La Búsqueda, que activa la dirección.
- 3) La Adecuación, que es la capacidad de adaptación.

Para Hull, la direccionalidad depende del refuerzo selectivo que se aplica a un determinado tipo de respuesta, afirmando que el aprendizaje es un proceso totalmente independiente del de la motivación; sin embargo, reconoce que quienes han aprendido bajo condiciones de alta motivación retienen más que quienes han aprendido con baja motivación.

## EL REFUERZO

Uno de los principios fundamentales dentro de la teoría de Hull es que cualquier condición del organismo que sirve para producir un impulso, sirve también para producir refuerzos cuando se reduce el impulso.

Para Hull, un estímulo se convierte en reforzador si reduce un estado de necesidad del organismo, y para Dollard y Miller ( en 1950), el refuerzo constituye aquél tipo de hechos o circunstancias que aumentan la tendencia a que una respuesta sea evocada o repetida.

Para Hull, el refuerzo tiene necesariamente una interpretación asociativa. A su vez, para Skinner, el refuerzo hace posible el mantenimiento e incremento de una respuesta o conducta.

**CLASES DE REFORZADORES.-** Son los siguientes:

- 1) **POSITIVO.-** Aquel que incrementa la posibilidad de una respuesta o conducta, actuando como un premio. Ej. El obsequio, elogio, halago, etc.
- 2) **NEGATIVO.-** Es aquel cuya ausencia aumenta la probabilidad de una conducta. Ej. Suprimir cualquier molestia o incomodidad.
- 3) **PRIMARIO.-** El que reduce necesidades primarias como el ham-

bre, la sed, siendo en consecuencia reforzador primario la comida, la bebida, el aire, etc.

- 4) **SECUNDARIO.**- El que se asocia con el primario y reduce una necesidad. Ej. El dinero con el que se compra alimentos.
- 5) **MATERIAL.**- Todo estímulo tangible, pudiendo ser CONSUMIBLE como cualquier comida o bebida y NO CONSUMIBLE, como el juguete y la ropa.
- 6) **INTERPERSONAL.**- Que ocurre entre quien lo da y quien lo recibe, siendo de naturaleza verbal y significativa de reconocimiento y halago referidos a una conducta que involucra a dos personas.
- 7) **SOCIAL.**- Aquel dado en público y significativo de un elogio o halago, debiendo estar sujeta su dación al tipo de personalidad de quien lo recepciona, siendo inconveniente para personalidades predominantemente intravertidas, para quienes se puede convertir el refuerzo en un castigo o reforzador negativo según el criterio de Bindra, quien en 1959 afirmó y sostuvo que todo reforzador negativo es sinónimo de castigo.
- 8) **GENERALIZADO.**- Es un tipo de reforzador secundario a través del cual se logran determinados objetivos, por ejemplo, el dinero.
- 9) **INTRINSECO.**- El que ocurre como consecuencia de una conducta, sin que medie ningún tipo de estímulo externo como por ejemplo, la satisfacción o gusto que da leer un buen libro, o el contento que siente quien entona una melodía en un instrumento musical.
- 10) **DE ACTIVIDADES.**- Consiste en intervenir y participar en determinadas actividades reforzantes para un sujeto, por ejemplo, cuando los padres juegan con su hijo o cuando el profesor juega con su alumno.

La entrega de un reforzador debe significar previamente la observación de la conducta y con ello de las preferencias y gustos de quién va a recibir el reforzador, a fin que éste tenga efectividad sobre la conducta, debiéndose entregar además, contingente e inmediato a la conducta ocurrida.

## ORIGEN DE LAS INVESTIGACIONES SOBRE LA ADQUISICION DE IMPULSOS

Tolman afirmaba que existían dos tipos de impulsos, los impulsos primarios o innatos y los impulsos aprendidos o sociales, derivados de los impulsos primarios.

Maslow da una nueva visión de la motivación social estableciendo toda una jerarquía de las necesidades, ligadas a los impulsos.

Murray fue quien más contribuyó al estudio de las necesidades humanas o constructos hipotéticos identificados socialmente como impulsos, que poseen una dirección específica y determinada por la que se distingue de otras necesidades, teniendo un aspecto cuantitativo o energético capaz de orientarse hacia una variedad de caminos. La necesidad es considerada para Murray como una dirección de transformación de la conducta, observable objetivamente en las diversas formas que adopten los comportamientos.

Allport propuso la teoría de que los motivos humanos poseen una base en las necesidades fisiológicas, pero que su dependencia es tan sólo remota, toda vez que se da la autonomía funcional de los motivos.

Nissen afirma insistentemente que todo impulso es innato, no llegando a explicarse cómo es posible el aprendizaje de impulsos, tal como lo sostienen Miller, Mowrer y Brown.

## EL PROCESO MOTIVACIONAL

Existe en todo proceso motivacional dos extra procesos básicos:

- 1) **EL EMINENTEMENTE ACTIVADOR.**- Donde el estímulo externo y el estado fisiológico del organismo intervienen, siendo este último en el que participan varios factores como afirma Lindsay, quien citando a Jennis dice que son: la irritabilidad alterada, alteraciones morfológicas, el efecto de diferentes excitantes, las condiciones metabólicas determinadas por la nutrición, la respiración, los factores endocrinos, la edad, etc.
- 2) **EL REGULADOR O EQUILIBRADOR.**- Formado por una serie de mecanismos de ajuste de las condiciones orgánicas a los

estímulos ambientales que adquieren la forma de mecanismos homeostáticos, generadores en algunos casos de tensión muscular, la misma que se refleja y registra en cuanto a los potenciales de acción de los músculos, en un aparato llamado **ELECTROMIOGRAFO**, con el cual se evalúan los estados tensionales mediante una **ELECTROMIOGRAFIA (E.M.G.)**

El Sistema Límbico, especialmente La Amígdala y el Hipocampo, están íntimamente relacionados o asociados con la conducta emocional y los estados persistentes del impulso.

Hebb, Lindsley y Malmo consideran que el mecanismo de activación más probable lo constituye el Sistema Activador Reticular Ascendente o S.A.R.A., y Berlyne señala que los efectos del refuerzo dependen del nivel de activación más que de una reducción de la impulsión o activación para que se produzca el aprendizaje.

## EL INCENTIVO

Para Bindra (1959), el incentivo es uno de los tantos estímulos que inciden sobre el comportamiento orgánico, pero de una acción mucho más precisa y eficaz, pudiendo ser considerado un incentivo como un objeto o evento del que se espera afecte la conducta del organismo de una manera radical y eficaz.

La acción de estos estímulos, como el alimento, la aparición o terminación de un choque, un repentino ruido fuerte, etc. sobre el organismo, es mucho más fuerte y efectivo para la conducta que los demás estímulos ambientales, y son precisamente estos estímulos los que Bindra considera como incentivos; siendo por ello que para Bindra el incentivo tiene más bien un carácter reforzador sobre la conducta que un carácter energizante sobre la misma.

Cofer y Appley en 1964, afirmaron que la recompensa u objeto meta no sólo puede poseer una acción reforzante o función reforzadora para la conducta, sino también, propiedades "alertadoras o motivadoras" de la ejecución, existiendo en todo caso una diferencia de sentido funcional, en el sentido que si los objetos son considerados en un aspecto, fortalecedores de la conducta, se les denominará reforzadores o recompensadores, pero si por otra parte se subraya su aspecto impulsor, se

les denomina incentivos. El incentivo posee las propiedades de la función motivadora, sin embargo, es conveniente distinguir entre los conceptos de incentivo e impulso.

**DISTINCIONES ENTRE INCENTIVO E IMPULSO.-** El impulso se basa fundamentalmente en una serie de funciones orgánicas o condiciones orgánicas que tienen como resultado mover el organismo a la acción; el impulso mueve, por lo tanto, desde el interior del organismo; el incentivo, por el contrario, mueve el organismo al ejercer sobre él una atracción; es decir, mueve no impulsando desde adentro, sino atrayendo desde afuera.

Ambos conceptos, impulso e incentivo, tienen una función activadora; sin embargo, el impulso radica en las condiciones de activación orgánica y el incentivo en el carácter del estímulo, pues la función impulsiva tiene un origen innato y una procedencia biológica, mientras la función incentivo es parecida y tiene una referencia a la historia del refuerzo del sujeto.

Además, el impulso es un energizador general de la actividad, en cambio el incentivo es un energizador específico orientando la conducta hacia un determinado objetivo.

Para Tolman, la variable impulso es equivalente a la variable incentivo, actúan conjuntamente, pues el impulso refleja un estado fisiológico del organismo específico y el incentivo denota un determinado estado de expectación hacia un determinado objeto-meta.

Tolman, en 1932, introduce en el ámbito de la conducta el concepto de la "Espectancia", basada en el valor del incentivo, siendo importante saber en primer lugar cómo estas expectativas llegan a adquirirse y, en segundo lugar, cómo y en virtud de qué mecanismo ejerce su acción sobre la conducta.

Bolles en 1967, afirma que todo lo que pueda decirse en el lenguaje de la motivación, puede decirse también en el lenguaje de la motivación del refuerzo, pues admite que no hay ninguna diferencia entre motivación y refuerzo.

Berlyne en el Simposio de Nebraska de 1967, presentó un informe documentado en el que establece las analogías entre la activación y tres aspectos del concepto de impulso:

### **1) Como energizador Inespecifico de la conducta.**

- 2) **Como un conjunto de Impulsos específicos aplicables a cada tipo de conducta.**
- 3) **En relación con su íntima relación-conexión con la recompensa, es decir, aspecto reductor.**

Para McClelland, toda motivación se basa en la emoción y consiste concretamente en una expectativa de cambio en la conducta afectiva, siendo el motivo el restablecimiento por un indicio de un cambio de una situación afectiva, significando la palabra restablecimiento un aprendizaje previo, siendo en nuestro sistema todos los motivos aprendidos.

Para McClelland el origen de la motivación no se halla, como sostiene Miller, y Dollard, en la intensidad del estímulo que actúa a modo de impulso, sino en la discrepancia entre éste y el nivel de adaptación (N. A.) que constituye la base para la formación de un estado afectivo positivo o negativo.

## **ANALISIS CONCEPTUAL DE LA MOTIVACION**

Heckhausen afirma que la activación del motivo es una interacción entre él (motivo) y las condiciones del ambiente.

El motivo debe ser considerado como un sistema organizado con un grado muy alto de complejidad cognitiva, constituido por expectativas generalizadas.

El motivo es concebido por Heckhausen como una variable hipotética o constructo que se usa para explicar porqué el individuo tiende a estructurar situaciones que tienen un formato básico similar en la relación persona-ambiente.

**DIFERENCIAS ENTRE MOTIVACION Y MOTIVO.-** Atkinson y Reitman conciben el motivo como una disposición latente tendente hacia un particular estado-meta y objetivo, por ejemplo, logro, afiliación, poder; siendo medida la fuerza de un determinado motivo por la llamada **APERCEPCION TEMATICA (TAT).**

El término motivación puede ser usado para designar el estado alertado de la persona, el cual se da cuando el motivo ha sido implicado por una expectancia apropiada, significativa de que la ejecución de al-

gún acto es un medio para la consecución del objetivo de dicho motivo; todo ello supone que el motivo es suscitado por un tipo de expectativa concreta y que la motivación es función del motivo por la expectativa. Por lo tanto, los motivos son para Atkinson, disposiciones latentes a alcanzar determinados objetivos o estados metas.

**ANÁLISIS DE LA VARIABLE EXPECTANCIA.**- La variable expectativa es considerada como factor determinante de la conducta motivada.

Atkinson afirma que una expectativa es una anticipación cognitiva normalmente activada por los indicios de una situación de que la realización de un acto será seguida por alguna consecuencia particular, pudiendo ser representada la fuerza de una expectativa por la probabilidad subjetiva de la consecuencia de un acto dado.

Atkinson define la expectativa como la probabilidad subjetiva de que a un acto le seguirá una consecuencia determinada, incluyendo esta variable un componente “intencionista o intencional” y otro “cognitivo”.

Heckhausen define la variable motivacional como una disposición valorativa altamente generalizada. La fuerza de una expectativa, también es representada en segundo lugar, por la variable del **VALOR INCENTIVO** propuesta por Tolman y Rotter y que representa, según Atkinson, la atracción relativa de una meta específica que es presentada en una situación, o la no atracción relativa de un hecho que puede ocurrir como consecuencia de un acto, siendo la variable fuerza determinante directa de la conducta.

Para Atkinson la activación de la conducta depende básicamente de tres variables:

- 1) **MOTIVO.**- Llamado también disposición latente a alcanzar determinado tipo de satisfacción. Los motivos para McClelland son disposiciones estables y permanentes de la personalidad, adquiridas en los estados iniciales de la niñez y encierran la idea de una capacidad de satisfacción.
- 2) **LA EXPECTANCIA.**- Variable típicamente Tolmiana, definida como una anticipación cognitiva sobre el resultado de una acción.
- 3) **EL INCENTIVO.**- Que viene definido por la cantidad de atracción o repulsión que una determinada meta ejerce en una situación concreta, y que puede manipularse experimentalmente.

## LA PERSISTENCIA

Feather la define como la amplitud y vigor de una conducta una vez iniciada y su tendencia a mantenerse por un determinado periodo de tiempo en una dirección dada.

Me Dougall dice que la persistencia es uno de los aspectos de la conducta intencional.

Tolman en su modelo cognitivo de la conducta afirma que la “persistencia-hasta-que-la-meta-es-alcanzada” es una de las características propias de la conducta motivada.

Bindra considera la persistencia como una de las características definitorias de la conducta dirigida a metas.

Lewin afirma que la conducta es el resultado de la interacción de los factores subjetivos y situacionales, donde la persistencia eventualmente se presenta, y puede ser esquematizada la conducta así: “C=P-A” significando que la conducta es igual a la persona-ambiente en el cual se centra el comportamiento.

## LA SITUACION FRUSTRANTE

Brown señala tres procedimientos que normalmente son empleados para conseguir activar estados de frustración:

- 1) El establecimiento de barreras externas Impidiendo al animal su acceso a la caja meta.**
- 2) La eliminación de los estímulos que normalmente suscitan la respuesta.**
- 3) La introducción de nuevos estímulos con el fin de provocar respuestas nuevas incompatibles.**

Graumann dice al respecto de lo precisado por Brown que a cada situación problema le corresponde una tensión que estimula a hallar una solución.

Es importante señalar también que el antecedente literario-histórico de la motivación y frustración, se encuentra en la concepción del dolor-placer que hace Platón en su obra Protágoras.

**CIRCUNSTANCIAS PRODUCTORAS DE FRUSTRACION.-** Rosenwieg señaló que la carencia y la privación eran condiciones previas a la frustración, llamando a la carencia **FRUSTRACION PRIMARIA** y a la privación **FRUSTRACION SECUNDARIA**; sin embargo, es mejor conservar la terminología de Cofer y Appley reservando el término privación para las condiciones previas y frustración para la situación de fracaso.

Lo que realmente define la situación frustrante es la presencia de un obstáculo o impedimento que interfiera la acción.

Dollard dice que la frustración aparece cuando una respuesta meta sufre una interferencia que le impide ocurrir.

Entre las fuentes de la frustración más importantes para el sujeto humano que Crow destaca, figuran: el ambiente externo, el contexto social, el contexto económico, la edad, la salud, la propia experiencia y la naturaleza del motivo causante del estado de frustración que es un estado emotivo desagradable.

### **PRINCIPALES FORMAS DE REACCION ANTE LA FRUSTRACION.-**

Si bien es cierto que son muy variadas, las más frecuentes son:

- 1) **LA AGRESION.-** Dollard define la frustración como una interferencia con la respuesta-meta, de ahí la conducta de ataque o ira, propia de esta situación, dependerá de la fuerza de la instigación. La agresión por lo general es consecuencia de la frustración y de la falta de razones con sustento y fundamento, que contrarresten y superen las razones del contendor en el caso de una discusión, pudiendo ser esta reacción de agresión física y verbal, eventualmente escrita.
- 2) **LA REGRESION.-** Es la vuelta a etapas primarias del desarrollo, siendo típica en algunos casos de frustración académica escolar infantil y adolescente, como también en casos de frustración afectiva infantil, adolescente y adulta.
- 3) **LA FIJACION.-** La frustración no es una conducta motivada, sino una conducta sin meta, fijada y resistente al cambio.

# EL CONFLICTO

Brown lo define como la activación simultánea de dos tendencias incompatibles entre si, teniendo un carácter activador de la conducta y constituye una fuente y origen de conducta motivada.

Lewin dice que el conflicto es una situación en que las fuerzas que actúan sobre la persona son opuestas en dirección y similares en intensidad, indicando que los conflictos pueden ser causa de situaciones tensionales muy fuertes y de la falla de los mecanismos de autocontrol personal.

Los conflictos generalmente están precedidos por estados de tensión muy agudos, que logran romper el equilibrio emocional y posibilitan un estado previo o segunda instancia denominado tolerancia, que es el límite de aguante, soporte o paciencia de cada individuo, sujeta siempre a las condiciones anímicas, personales y del medio ambiente; pero una vez vencida esa tolerancia o roto ese límite de paciencia y resistencia a la tensión, ocurre el conflicto que significa en un primer término el rompimiento del diálogo y la agresión entre las partes o de una de ellas, teniendo por ello inicialmente todo conflicto un aspecto negativo, el mismo que a corto, mediano o largo plazo se tornará positivo como consecuencia de la solución dada por las partes, en la que cuenta mucho el factor tiempo que posibilita la extinción de las reacciones emocionales y la aparición de ideas en las partes, generadoras de un arreglo o solución.

## TIPOLOGIA DE LOS CONFLICTOS

Según Lewin los conflictos pueden ser:

- 1) **DE ATRACCION-ATRACCION.-** Llamado también de aproximación que consiste en decidir entre dos respuestas de reforzadores de valencia positiva, como ocurre cuando a un niño se le pregunta qué prefiere como premio, un paseo a la playa o la compra de una pelota.
- 2) **DE ATRACCION-EVITACION.-** Significado por una valencia positiva de atracción y una valencia negativa de evitación, presentándose dicha ambivalencia cuando por ejemplo un trabajador al salir de vacaciones se prepara para viajar, pero luego evita hacerlo debido al gasto que dicho viaje le va a ocasionar.

- 3) DE EVITACION-EVITACION.-** Constituido por dos valencias negativas y se debe escoger entre dos alternativas indeseables, como ocurre por ejemplo, cuando se castiga a un niño y se le da a escoger entre no salir el fin de semana y/o quedarse sin propina esa semana.
- 4) DE DOBLE ATRACCION-EVITACION.-** Aquel de doble valencia positiva y de doble valencia negativa excluyéndose mutuamente. Ej. Una mujer atraída por el matrimonio y por el trabajo a la vez, deseará hacer ambas cosas, pero a la vez sentirá temor a la constitución de un hogar con todas las responsabilidades que significa ello, y también temor a no poder cumplir de casada con las responsabilidades propias de un trabajo.

## **ETIOLOGIA DEL CONFLICTO**

Se habla de conflicto cuando dos pulsiones contrarias que entran en lucha, coexisten en la psiquis de un individuo, impidiendo que se pueda dirigir la acción hacia la satisfacción o evitación de esas pulsiones.

**PULSION.-** Es un proceso dinámico consistente en un impulso o factor de motilidad, que hace tender al organismo hacia un fin determinado.

El conflicto es una situación latente en el trato interpersonal y social que afecta la vida de un niño, de un adolescente y de un adulto, que hay que tratar de evitar y si se presenta darle pronta y definitiva solución.

## **ALGUNOS CONFLICTOS ESCOLARES Y EDUCATIVOS**

Los conflictos escolares y educativos son de los que ocurren entre profesor y alumno, entre profesor y director, entre alumno y auxiliar de disciplina, entre profesor y padre o madre de familia, entre padres de familia e hijos y entre director y padre de familia.

## CASUISTICA

- 1) Exceso de tareas intrascendentes como por ejemplo, copiar páginas enteras del libro al cuaderno, o dejar como tarea 100 sumas o 100 planas.
- 2) Dejar tareas que no se revisan ni se corrigen y que han obligado al escolar a ejecutarlas hasta altas horas de la noche.
- 3) Dejar asignaciones y trabajos de investigación que se califican al “peso” o de acuerdo al número de páginas que tenga, sin leerlo, y por lo tanto sin evaluarlo.
- 4) Exigencia desmedida de dibujos como complemento de cada lección.
- 5) Calificar dibujos que siempre corresponderá a una apreciación muy subjetiva del profesor, sin considerar que el dibujo es una expresión de habilidad artística y que por lo tanto es una creación sujeta a la actitud, habilidad y vocación del alumno, quien por más voluntad y empeño que tenga no puede hacer mejor el dibujo.
- 6) Desaprobar mediante la calificación de un dibujo sin considerar lo sustentado en el numeral anterior, y sin tener en cuenta el mérito de haber sido hecho por el mismo alumno y no por su papá, mamá, o cualquier otro amiliar.
- 7) Enseñarle a engañar al alumno cuando se tolera y acepta un dibujo, calificándolo con buena nota, cuando el sentido común (que es lamentablemente el menos común de los sentidos), nos dice que es imposible que dicho alumno sea el autor del dibujo.
- 8) Posibilitar las discusiones entre los alumnos que han hecho su dibujo con gran esfuerzo y han obtenido baja o mala nota, con los alumnos que no han hecho el dibujo sino han sido realizados por terceros y sacan buena nota, lo que de por sí es injusto y contribuye a que el alumno mienta y se burle de su profesor a quien con facilidad lo engaña. Por ello, recomiendo no calificar dibujos o por lo menos no calificarlos con baja nota.
- 9) Indicar trabajos manuales con material costoso, y lo que es peor, indicando el lugar donde se debe comprar, hecho que posibilita pensar en la “comisión” que percibirá el profesor. Además, esta

conducta revela desconsideración a los padres de familia a quienes se les ocasiona más gastos en una época de crisis económica, y en donde todos no tienen la misma capacidad económica.

- 10) También enseñar a mentir y burlarse del profesor que sin considerar la capacidad motora y habilidad manual del niño, le indica hacer un trabajo que de ninguna manera él puede hacer, sino los padres de familia o cualquier otra persona.
- 11) Calificar trabajos manuales hechos en casa y sobre los cuales el profesor no tiene la más mínima garantía que sea el alumno quien lo haya hecho. Por ello recomiendo también no calificar trabajos manuales o en todo caso no desaprobarnos .
- 12) Exigencia de trabajos a máquina o computadora en primaria y secundaria, los mismos que debido a la imposibilidad motriz del niño y a la carencia de una máquina de escribir en casa o computadora, por no ser algo que necesaria y obligatoriamente debe tener todo hogar, la asignación o tarea termina siendo hecha por el papá, la mamá, el hermano o la secretaria del papá, menos por el alumno.
- 13) Calificar con más nota o puntos adicionales las asignaciones o tareas presentadas a máquina o computadora, hecho que crea enfrentamiento entre alumno y profesor por las razones expuestas en el numeral anterior.
- 14) Recargar tareas, amenazar con paso o examen a los alumnos cuando hacen bulla o se portan mal, toda vez que el rendimiento académico se debe discriminar de la conducta social.
- 15) Insultar y maltratar verbalmente al alumno, siempre trae problemas con él y su familia.
- 16) Actitudes hepáticas de algunos profesores, que por el hecho de portarse mal o estar muy inquietos sus alumnos, les cambian totalmente el balotario de exámenes finales o parciales en la víspera de la prueba, con el propósito de inquietarlos y mortificarlos.
- 17) Venta de diversos artículos como ropa, cosméticos o dulces, ofertados por las mismas profesoras a sus alumnas, dejando al margen la ética profesional y comprometiendo bajo presión de nota o especial agradecimiento la compra de tales objetos.

- 18) Planificación y ejecución de actividades extracurriculares como paseos, visitas guiadas, fiestas o reuniones entre profesor y alumnos sin conocimiento ni consentimiento de la dirección.
- 19) Discriminación, humillación y marginación al educando por no estar al día en el pago de sus pensiones. Lamentablemente ello ocurre en los colegios donde el servicio educativo se ha convertido en un vil negocio, no teniéndose en cuenta para nada que el niño o el adolescente carecen de responsabilidad económica por razones obvias, y que el temporal retraso de sus padres o tutores en el pago de la pensión, que por lo demás se exige pagar por adelantado, como si a los profesores o personal administrativo del colegio también se les pagará su sueldo por adelantado, puede deberse a causas de fuerza mayor de las que ningún hogar está libre, como por ejemplo emergencias de salud, gastos de sepelio, desahucio, etc., que sin duda representan todo un atraso en el cumplimiento de las obligaciones económicas contraídas, por las que paga las consecuencias el alumno injustamente.
- 20) Utilizar al profesor para que se convierta en verdugo de su alumno, no dejándolo entrar a clase o sacándolo de ella, avergonzándolo públicamente, no tomándole examen, no entregándole sus notas y libreta, etc, por no estar al día en el pago de las pensiones, sin tener en cuenta que esa no es función del profesor sino en todo caso del tesorero o del promotor del colegio, que en algunos casos son servidos incondicionalmente por malos profesores que por congraciarse con ellos o con la dirección que les ordena tan ingrato trabajo, castigan y lastiman cruelmente a sus alumnos. Por ello me permito recomendar muy especialmente al profesorado, no prestarse a dicho juego y rechazarlo con fundamentación, educación y firmeza, para de esa manera no cometer un delito de lesa educación.
- 21) Aportes económicos extraordinarios obligatorios, como rifas, kermesse, bingos, cuotas promocionales, obsequios a la profesora, tutora o directora por el día de su cumpleaños, el día del Maestro, Navidad, etc., que tienen carácter conminatorio y perentorio, por cuanto si se trata de un bingo, por ejemplo, fijan al alumno un determinado número de cartones que obligatoriamente tienen que vender, lo que origina en muchos casos que los padres del alumno asuman sino todos, gran parte de los cartones, por cuanto no han podido ser colocados o vendidos, toda vez que el colegio no admite devoluciones.

- 22) Condicionamiento de la nota de conducta o de alguna asignatura a la venta de cartones de bingo, rifas y cuotas extraordinarias que se dicen voluntarias, pero que de ello sólo tienen el nombre, pues en caso el alumno no cumpla con pagar o vender lo encomendado, lo jalan y castigan.
- 23) El condicionamiento de la nota precisado en el numeral anterior no sólo crea una situación de conflicto entre el alumno y su profesor, sino también entre los padres del alumno, el profesor y el director, por ser un hecho injustificado y atentatorio contra las más elementales normas y principios educativos, pedagógicos, deontológicos y humanos.
- 24) De la misma manera el condicionamiento de la nota o del examen al estar atrasado el pago de las pensiones, constituye un procedimiento por demás ilógico e injusto con el alumno, quien al respecto no tiene responsabilidad alguna. Acaso no hay imaginación de parte de los promotores o tesoreros de un colegio para poner en práctica algunos estímulos para los padres de familia a fin de que eviten atrasarse en el pago de las pensiones, como por ejemplo, descuentos especiales en la matrícula del próximo año a quienes han pagado puntualmente sus pensiones; rifa de premios a los padres que han pagado la pensión dentro de los tres primeros días de cada mes; otorgamiento de media beca para el siguiente año o el sorteo de la misma entre los padres de familia que han pagado las pensiones de todo el año al momento de matricular a su hijo; exoneración de los reintegros por concepto de incremento de pensiones a los padres que al momento de matricular paguen el importe de las pensiones de todo el año; condicionamiento de la matrícula para el próximo año en caso el atraso en el pago de la pensión, exceda de los sesenta días sin causa probadamente justificada; retención de la ficha de renovación de matrícula en los casos de reiterado atraso injustificado en el pago de la pensión, etc. En fin, tratar el asunto directamente con los padres de familia y no con el alumno.
- 25) Compra obligatoria de útiles escolares en la librería del colegio y a precios más altos que en otras librerías.
- 26) Falta de coordinación y cuidado en la elaboración de la lista de útiles, por cuanto ocurre con frecuencia que a fines de Abril o pri-

meros días de Mayo, el profesor pide un libro distinto u otro texto que no fue considerado en la lista de útiles, ocasionando así un perjuicio económico a los padres de familia.

- 27) Cambio a medio año del modelo del buzo para ejercicios físicos, cuando ya al matricular o en los primeros días del año lectivo los padres de familia compraron dicha prenda a su hijo.
- 28) Aceptar obsequios del alumno con motivo del día del Maestro, o cumpleaños del profesor, crea malestar en la mayoría de compañeros a quienes sus padres no le compraron el obsequio correspondiente para entregárselo a su profesor. Ello compromete la nota en la mayoría de casos por gratitud o a criterio de los alumnos y padres de familia, así se interpreta. Por ello, recomiendo a los profesores advertir a los padres de familia de sus alumnos en la primera reunión del año, que se abstengan de enviarles obsequios, por cuanto éstos no van a ser aceptados y más bien devueltos a casa.
- 29) Preferencia y atención especial a determinado alumno que en algunos casos. por su simpatía y habilidad se convierte en el engrdeído del profesor, quien se olvida que tiene más de treinta niños al frente que esperan en algún momento la atención, refuerzo y cariño de su profesor.
- 30) Excursiones y paseos sin control docente, permitiéndole al alumno beber licor y a veces conjuntamente con su profesor, fumar, llegar al hotel a altas horas de la noche, fomentar la indisciplina, etc. casos que en muchas oportunidades terminan en una comisaría, identificando al profesor como un modelo inadecuado de conducta.
- 31) Utilización indebida del escolar para la gestión o logro de reivindicaciones magisteriales, como por ejemplo incremento de sueldos y demás luchas sindicales.
- 32) Catequización político ideológica del alumno de parte de malos profesores, quienes aprovechando el dictado del curso de historia, educación cívica, religión, geografía, o por último cualquier otro, contaminan el cerebro de niños y jóvenes sembrando desconfianza, desconcierto, resentimiento social, odio, subversión y terrorismo.

- 33) Búsqueda mal intencionada de contratos de enseñanza privados y a domicilio del alumno. Esta vedada modalidad de trabajo de algunos malos profesores, lamentablemente va en aumento cada día, como una forma de agenciarse algún recurso económico adicional al bajo sueldo.

Lo malo está en el hecho de extorsionar con la nota del curso al padre de familia para seguir manteniendo dicho ingreso económico, utilizando la modalidad de desaprobado al alumno, llamar a los padres, exigir más estudio y sugerir en todo caso clases particulares, para lo cual se ofrece el mismo profesor y en otros casos aparentemente se resiste a aceptar cuando el padre de familia le propone dicho servicio, que finalmente acepta como un “servicio especial y confidencial”.

Una vez suscrito el contrato para las clases particulares, el profesor da un trato distinto y muy reforzante al alumno en clase, a la semana le asigna algún rol, lo comienza a calificar con altas notas, felicita a los padres por el esfuerzo, etc., pero cuando la familia y el alumno consideran conveniente poner término a dicho contrato debido al aprovechamiento observado por el educando, este nuevamente empieza a declinar en sus notas y a tener problemas con el profesor, convirtiéndose así esta situación en un vulgar chantaje.

- 34) Envío del alumno al psicólogo sin causa justificada. Hoy en día esta modalidad en algunos colegios se ha puesto de moda, alarmando injustificadamente a los padres de familia a quienes se dice que el niño no tiene una inteligencia suficiente, que tiene disfunción en el aprendizaje, o que tiene conductas desadaptadas, sin haberlo sometido a ningún tipo de prueba psicológica seria.

En muchos casos algunos malos profesores actúan así cuando les toca un alumno inquieto, distraído, juguetón, a quien temerariamente califican de “hiperactivo”, delegándolo al Opto. Psicopedagógico que en muchos casos está en manos del profesor de psicología que no es psicólogo o del profesor más antiguo o de mayor confianza del director, siendo el objetivo pretextar una deficiencia para no renovar la matrícula o para separarlo del colegio inmediatamente.

- 35) Reuniones periódicas con los padres de familia en el aula, a quienes el profesor informa públicamente de las eficiencias y deficiencias de sus alumnos, haciendo pasar un mal rato a los padres de los alumnos deficientes, toda vez que este tipo de mensaje debe ser dado en privado y confidencialmente.
- 36) Solicitar y obligar a los alumnos a que trabajen con calculadora el curso de matemática, sin considerar que dicha mecanización está haciendo posible que las más simples operaciones matemáticas el niño y el adolescente no las puedan resolver mentalmente, debido al olvido por la falta de ejercicio y a la dependencia a la calculadora.
- 37) Ausencia de diálogo entre padres de familia y profesor, debido a la irresponsabilidad de ambos, toda vez que si el papá o la mamá no se interesan por conversar eventualmente con el profesor de su hijo, éste debe llamarlos, persuadirlos o conminarlos para que se acerquen al colegio a conversar con él, recomendándoles que el permiso para adolescentes en caso de reuniones o salidas con amigos y amigas, la hora tope debe ser las 1 O p.m. y en caso de fiestas la hora tope para recogerlos o que regresen a casa acompañados del grupo de amistades o por los padres de alguna amistad, debe ser las 2 a.m. finalmente, en el caso de hijos o hijas mayores de 18 años, recomendando fijar siempre una hora de regreso que para la mayoría de casos no deberá exceder de las 3 a.m., salvo ocasiones especiales y esporádicas en las que se puede ampliar dicha hora.
- 38) Los padres de familia entran frecuentemente en conflicto especialmente con sus hijas, al prohibirles tener enamorado no obstante contar con 13 años o más años de edad, lo cual a mi entender es un gran error, por cuanto ello facilita conductas de rebeldía y enfrentamiento, no lográndose finalmente impedir dicho romance por cuanto de todas maneras y fuera de casa se llega a materializar sin que puedan hacer algo los padres por impedirlo.
- 39) La conducta restrictiva de libertad de algunos padres y madres para con sus hijas, y permisiva para con sus hijos, a quienes prejuiciadamente por el hecho de ser hombres confieren tal libertad, equivocadamente por cierto, además de ser generadora de conflictos entre hermanos.

- 40) Impedir o negar el permiso para que el enamorado de la hija o la enamorada del hijo lleguen a casa. Es preferible que Ud. Señor o Señora conozca a la pareja de su hijo o hija, converse con él y pueda tener un juicio basado en el conocimiento y no estereotipado y prejuiciado. Después de todo, es más difícil que en su casa haga lo que sin duda alguna le resultará fácil de hacer en la calle.
- 41) En el caso de amigos y amigas que con conocimiento previo Ud. papá o mamá juzgue de inconveniente o malas juntas, trate primero de disuadir o debilitar sutilmente esa amistad, pero si no logra su objetivo bloquéela y haga uso de su autoridad al máximo para evitar dicha junta. Si lo mismo ocurre con el enamorado de su hija o con la enamorada de su hijo, actúe de la misma manera pero con mucho tino y estrategia, y tan sólo de acuerdo al tipo de personalidad de su hijo o hija, ejerza plenamente su autoridad para terminar con dicho romance, siendo muy recomendable buscar el apoyo de alguna amistad de su hijo o hija para tal fin.
- 42) Prohibición por parte del colegio a facilitar la entrevista del padre de familia con el profesor de su hijo a partir de mediados del mes de Octubre generalmente, hecho que es absurdo y no responde a ningún criterio educativo, y que por lo demás, facilita o posibilita la entrevista fuera del colegio que en muchos casos es lo que prefiere el padre de familia.
- 43) Aplicación inflexible del reglamento de disciplina, en el cual se prohíbe al alumno ir al baño durante el horario de clase, negándole en consecuencia el permiso correspondiente, sin considerar el profesor que las necesidades fisiológicas a veces no esperan y que por lo demás la disciplina de esfínteres que permite una hora determinada para la evacuación intestinal y para la micción, se educa en el niño desde temprana edad y en el hogar.
- 44) Frustrar al alumno eficiente y de rendimiento óptimo al no calificarlo con el 20 que se merece.
- 45) Favorecer al alumno ineficiente y de rendimiento malo al no calificarlo con el 0 que se merece, sino regalándole puntos y poniéndole la nota de 05 al 08.
- 46) Dar como tarea trabajos de investigación de consulta obligatoria en la biblioteca del colegio, la misma que sólo permanece abierta en horario de clases, es decir de 8 a 2 p.m., por ejemplo,

imposibilitando así al alumno cumplir con dicha tarea, o de lo contrario poniéndolo en el problema de acudir a otras bibliotecas o de comprar el libro, por cuanto en la hora del recreo que sería la única a su disposición, el tiempo es tan limitado como limitados son los ejemplares del libro que necesita en la biblioteca del colegio. Por ello, recomiendo que la biblioteca de un colegio debe permanecer abierta diariamente a disposición de su alumnado, por lo menos hasta las 7 p.m. y en las mañanas del Sábado y Domingo.

- 47) Trabajar el sistema de enseñanza por objetivos de lecturas sin haber formado previamente el hábito de lectura en el alumno.
- 48) Llamar al alumno por su sobrenombre o apodo, haciéndole pasar vergüenza y ofendiéndolo.
- 49) Obligar al alumno a hacer determinada conducta que por razón de algún defecto o impedimento físico le resulta imposible ejecutar.
- 50) Castigar físicamente al alumno, pues pegarle no se justifica aún en el caso de la falta más grave que haya cometido.

## NIVELES DE CONFLICTO

Los conflictos tienen tres grandes niveles de ocurrencia:

- 1) **CONFLICTO DE ROLES.**- Aquel que ocurre entre personas que tienen por lo general trato diario, no teniendo mayor trascendencia social. Ej. El conflicto entre cónyuges, entre amigos, el que tiene el padre con su hijo, el del jefe con el empleado, el del profesor con el alumno, etc. Ocurren al nivel de personas naturales.
- 2) **CONFLICTO INSTITUCIONAL.**- Aquel que ocurre entre personas jurídicas y reviste gravedad social, toda vez que puede generar un cambio radical en el ordenamiento político, económico y social de un país. Ej. El conflicto entre el Estado y la Empresa, entre el Estado y la Guardia Civil, entre el Estado y la Iglesia, entre el Estado y la Banca, entre el Sindicato y la Empresa.
- 3) **CONFLICTO AXIOLOGICO.**- Es uno de los conflictos más graves, pues su solución representa todo un cambio generacional,

siendo precisamente el que viene sufriendo nuestra sociedad, en la que se ha perdido casi por completo la jerarquía de los valores morales, éticos, religiosos, de la justicia, el respeto, la solidaridad, etc.

## **CAUSAS GENERADORAS DE LOS CONFLICTOS**

- 1) **LA PERSONALIDAD NEUROTICA.-** Siempre tensa, problemática, carente de autocontrol, agresiva y violenta.
- 2) **LA ESTEROTIPIA.-** Conocida también como estereotipo, o estereotipia, que no es otra cosa que un prejuicio o un juicio antelado al conocimiento y experiencia, que generalmente provoca perjuicio a la persona natural o jurídica a la que se refiere, condicionando de cierta manera la percepción y conducta de las gentes. Ej. Toda suegra es mala, el judío es avaro, la ociosidad del empleado público, las empresas estatales siempre arrojan pérdida, la mujer es mejor compradora que el hombre, etc.
- 3) **LOS MECANISMOS DE DEFENSA DEL YO.-** Que son artificios conscientes y subconscientes que nos permiten liberarnos de sentimientos de angustia, temor, vergüenza, etc., siendo el mecanismo de racionalización que consiste en justificar y no reconocer nuestros errores y defectos, como el de proyección que consiste en atribuir a otras personas culpa de nuestros propios errores, los que producen conflictos con mayor frecuencia.
- 4) **EL ETNOCENTRISMO.-** Que consiste en la supervaloración de la raza, nación o elite con respecto a los demás, constituyendo un motivo de rechazo permanente que en muchos casos corresponde a un falso orgullo o a un estereotipo.

## **QUE HACER ANTE DICHOS CONFLICTOS**

- 1) Obtener de nuestro hijo la información exacta de lo ocurrido en el colegio, para lo cual es preciso promover el diálogo familiar y la confianza entre padres e hijos.

- 2) Conversar con el profesor para contrastar versiones y formularle nuestra queja por lo ocurrido con nuestro hijo.
- 3) En caso la conversación no produzca la corrección del problema, acudir a Obe, la jefatura de normas y disciplina, la dirección de estudios, o finalmente a la dirección general, con el propósito de superar el conflicto.
- 4) De no haber corrección, formular la denuncia por escrito o notarialmente ante las autoridades respectivas del colegio, Use, ministerio, policía (casos de chantaje sexual, drogas o corrupción de menores) y poder judicial, pasando por los distintos medios de comunicación para alertar a la opinión pública sobre casos similares.

## ANÁLISIS TRANSACCIONAL

Es una técnica creada por Eric Berne (1910-1970), psiquiatra norteamericano, quien dice: la unidad social y la relación social, es formada por lo que se llama “Transacción o Conciliación”, entrañando un enfoque existencialista de la conducta, ya que supone un enfrentamiento del individuo con su futuro, del cual es el único responsable.

El Análisis Transaccional reposa en fundamentos freudianos y rechaza toda posición determinista y por lo tanto adopta una actitud anti-determinista, admitiendo sin embargo el cambio del individuo mediante mecanismos adecuados de autocontrol del comportamiento que permitan el mantenimiento de la armonía y la interacción adecuada entre las gentes.

Thomas Harris, distinguido representante del Análisis Transaccional o A.T. como también se le conoce, distingue tres factores intervinientes en la formación de la personalidad.

- 1) **EL PADRE.**- Representado por algunas prohibiciones y algunas normas positivas impuestas en los primeros años de vida, siendo la fuente de normatividad.
- 2) **EL NIÑO.**- Personificado por la emoción espontánea que se manifiesta en todo ser humano, siendo creador o instintivo.

- 3) EL ADULTO.-** Que es la realidad basada en la experiencia, siendo el eje del equilibrio y gobierno que mediante su autoridad orienta la vida del individuo.

## **RELACIONES PUBLICAS**

Las Relaciones Públicas es una novísima profesión en nuestro medio, que algunos la definen como técnica y otros como ciencia social, cuyos objetivos de aplicación en todo organismo social son los siguientes:

- 1) Integrar grupos de públicos y grupos sociales en torno a los objetivos de la Dirección.
- 2) Prever situaciones conflictivas procurando la interacción armónica entre las gentes, y si se presentara una situación de conflicto darle la más pronta, efectiva y definitiva solución.
- 3) Crear, mantener e incrementar el prestigio de la persona jurídica que se representa.

En consecuencia, un colegio que tiene un sector de público interno conformado por el personal docente, personal administrativo y alumnado, y un sector de público externo conformado por los padres de familia, autoridades del gobierno local y central, clero, medios de comunicación, etc., donde la interacción entre estos sectores de público puede generar frecuentes conflictos que atentarían contra la imagen y prestigio del colegio, debe contar hoy con un Opto. de RR.PP. que utilice como herramienta de trabajo la comunicación veraz, oportuna y retroalimentadora a fin de lograr el objetivo señalado por Stevenson, integrar grupos humanos bajo el axioma "Buena labor más difusión adecuada, igual aceptación pública".

Este contenido corresponde solo a una parte del libro. Si deseas adquirir los 3 tomos completos con entrega a domicilio en un plazo máximo de 48 horas, puedes realizar el depósito en la cuenta de ahorros BCP N° 193 08560041005 o efectuar la compra a través de la página web [www.libro7.com](http://www.libro7.com). El servicio de delivery está disponible únicamente para Lima Metropolitana. El costo total es de S/280.00.