

## Motivar a los demás

## Motivating others

**Autor: Dr.C Luis Alfredo González Collera**

**Centro de procedencia: Universidad de Ciencias Pedagógicas "Rafael María de Mendive"**

**Email: lagcollera@isprr.rimrd.cu**

### Resumen:

En el presente artículo "**Motivar a los demás**", se realiza un análisis teórico del proceso de motivación, destacando a este como suceso personal de orientación y regulación del comportamiento humano, el cual puede ser estimulado por los demás, como entidades externas, mediadoras, que participan en el mismo. Se ofrece además un conjunto de recomendaciones, como alternativa viable para la estimulación y desarrollo de la motivación por aprender, en los alumnos.

**Palabras claves:** proceso de motivación, comportamiento humano

### Abstract:

In this article **Motivate Others** the author makes a theoretical analysis of the process of motivation, highlighting the latter as a personal succession of the human regulation and orientation, which can be stimulated by others as external and mediating entities who participate in it. It is also offered a set of recommendations as an achievable alternative to stimulate and develop motivation to learn in the students.

**Keywords:** process of motivation, human behavior

### La motivación suceso de orientación y regulación del comportamiento humano

La motivación ha sido interés para muchos estudiosos desde la antigüedad. Los primeros intentos para explicar la naturaleza de la motivación humana, según datos aportados por C. Flores (1987), proceden de los pensadores griegos. Epicuro, Sócrates, Aristóteles. Este último, basado en la observación de los hechos concluyó que determinadas conductas humanas estaban relacionadas con los sentimientos de afecto que dirigen el comportamiento. (1). Ya desde este entonces se piensa la motivación como algo que relaciona el comportamiento conductual y externo, con procesos internos del hombre, como lo son sus sentimientos. En lo sucesivo la motivación ha sido abordada desde dos enfoques o posiciones diferentes (no marxistas: biólogos, psicoanalistas, conductistas, humanistas y cognitivistas), y marxista. Enfoques estos, analizados por este autor en otros trabajos (ver González Collera 2004, 2008), (2 y 3).

Abordar la motivación como un proceso, en resumen, es comprenderla en su integridad, a partir de sus nexos y contradicciones, dados en sus componentes y relación con la actividad externa. Es entenderla como el proceso psíquico que es, nunca separado de su estimulación externa. Dígase estimulación y externa, dada en el propio contenido y manifestación de la psiquis humana, como expresión de su carácter reflejo y regulador y regida por el principio de la unidad de lo afectivo y lo cognitivo en el desarrollo de la personalidad. Al respecto de esta unidad, González Rey(1985), acentúa "(...) el hombre no actúa solo por su comprensión de un fenómeno, sino por el grado de motivación que dicha comprensión crea en él, lo cual tiene en su base el sistema de necesidades y motivos, el que imprime la energía necesaria a todo comportamiento". (4).

Luego, la comprensión de la motivación como proceso y su funcionabilidad, está en la propia comprensión de la dinámica de los elementos esenciales que integran su estructura, necesidades, disposición y motivo, como ya dijimos en trabajos anteriores, González Collera (2004) y otros que están o constituyen su base, nos referimos al caso de las actitudes, al que más adelante se hace mención.

**Las necesidades** constituyen, según González, V., (1995), "un estado de carencia del individuo que lo lleva a su activación con vistas a su satisfacción, en dependencia de las condiciones de su existencia". (5) Lo que se traduce en que, el individuo posee estados internos que denuncian la carencia del reflejo de objetos, fenómenos o cosas que lo activen, o movilice, con respecto a la satisfacción de dichas carencias. Por otra parte, **los motivos** - expresa González, D., (1995) -, son "el reflejo psíquico del objeto - meta de la actividad, como algo que puede ser obtenido en dependencia de las circunstancias externas e internas (psíquicas)" (6). Lo que significa que cuando se produce el reflejo del objeto, aparece el motivo, como elemento orientador y regulador de determinada conducta del individuo, en dependencia de las condiciones, o posibilidad real de alcanzar ese objeto; lo que depende de la relación que se establezca entre ese proceso interno de carencia y las condiciones para que se produzca el reflejo psíquico, interno o externo. A su vez ello depende, de la polaridad que alcance ese motivo, la que puede ser positiva, negativa, contradictoria, ambivalente o indefinida. Luego como consecuencia de lo anterior el sujeto dispone o no su actuación.

**Las disposiciones**, propiedad psíquica caracterológica de la personalidad que según González, D., (1995), consiste en la estructuración estable de sus necesidades en una orientación motivacional respecto a un determinado fin o meta, al propio sujeto o a un objeto o situación. (7). Así entonces, las disposiciones se convierten, como elementos de la voluntad, en el detonante de una actitud asumida por el sujeto, en relación con el objeto, una situación o a él mismo; siendo esta **actitud**, según González, F(1985), la forma organizada y estable en la cual el motivo se estructura en la manifestación concreta de la personalidad hacia los objetos, las situaciones u otras personas, mediante su sistema integral de expresión, que incluye tanto su comportamiento como su sistema valorativo y expresión emocional. La fuerza interna que produce esta triada en el interior de la persona la consideramos motivación.

### Motivar a los demás

La motivación es la fuerza que nos mueve a realizar actividades. Estamos motivados cuando tenemos la voluntad de hacer algo y, además, somos capaces de perseverar en el esfuerzo que ese algo requiera durante el tiempo necesario para conseguir el objetivo que nos hayamos marcado.

Esa fuerza está directamente relacionada con las actitudes, según el análisis anterior, son nuestros valores y opiniones los que dictan lo que necesitamos en cada momento y lo que es importante y lo que no lo es o, dicho de otro modo, si estoy dispuesto a hacer el esfuerzo por aprender es porque "aprender" es algo que considero atrayente, valioso, dentro de mis posibilidades, etc.

Naturalmente, mi comportamiento no es el resultado de una única actitud, sino que dependerá del conjunto de mis actitudes. A lo mejor me apetece ir de pesquería, pero si tengo tarea que entregar puede resultarme más importante terminar la tarea que ir de pesquería.

La aparición de esa "fuerza que nos lleva a realizar actividades" se crea como resultado de la conjunción entre mis valores y actitudes y mis circunstancias exteriores (de poco sirve que me guste la pesquería si vivo a mucha distancia del lugar donde hacerlo). Claro está, es en ese momento en el que hay que buscar otras alternativas, para satisfacer ese deseo.

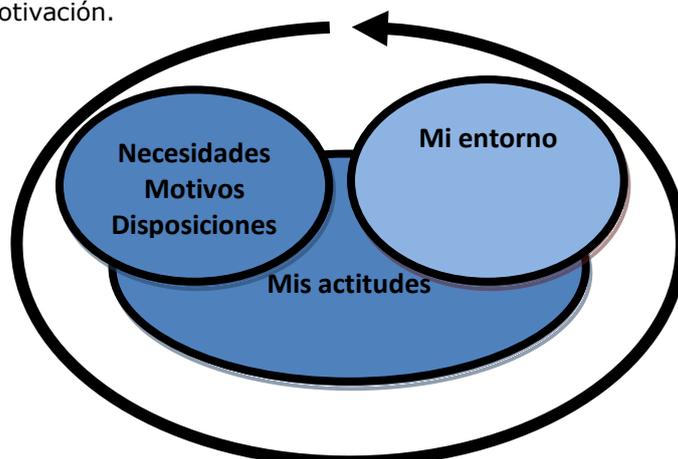
Pero para que algo del mundo exterior me motive, primero tengo que calificarlo yo como atrayente, y esa calificación va a depender de mis actitudes. A su vez esas actitudes no salen de la nada, son el resultado de mis experiencias, por lo tanto, de mi contacto con el mundo exterior. Como antes ya analizaba, en mi opinión. La "motivación" es un proceso que es el resultado de la interacción entre mi "yo" y mi entorno, entre mis actitudes, mi manera de pensar y de sentir y el mundo exterior. Ese proceso siempre parte de mí. Aunque se establece como el resultado de la relación que se crea entre ambas partes.

En tal sentido se puede decir que **motivar a los demás, no es otra cosa que estimular, crear incentivos para que el otro se motive.**

Pero para poder motivar a los demás primero necesitamos entender lo que eso supone. Repasemos:

La motivación es un proceso dinámico, en continuo cambio, que surge como resultado del encuentro entre necesidades, motivos, disposiciones, mi entorno y en consonancia, actitudes asumidas y expresadas.

Gráfico 1. Proceso de motivación.



De los dos elementos, el que inclina la balanza en un sentido u en otro son "mis actitudes". El mismo entorno será juzgado y valorado de distinta manera por individuos con actitudes diferentes.

Motivar a los demás consiste en crear una situación en la que le ofrezcamos algo valioso al otro en función de su mapa actitudinal.

Eso presupone:

1) Conocer al otro, saber lo que valora.

Un alumno al que le gusten los retos reaccionará con interés ante un ejercicio difícil, mientras que la misma actividad puede retraer al alumno al que lo que le gusta es sentirse seguro. Motivar al otro implica conocerle, prestarle atención, desarrollar nuestra percepción y nuestra capacidad de empatía. En suma aprender a ser receptivos.

2) Poder actuar sobre alguno de los dos elementos, entorno o actitudes.

Cuando el entorno ofrece las cosas que valoramos, no hace falta que nadie nos estimule. El alumno al que le gusta aprender y que disfruta sacando buenas notas no necesita de ninguna estimulación del entorno para estudiar y demostrar sus intereses cognoscitivos y el resultado de ellos en sus buenas calificaciones, pero cuando esto no es así, se puede intentar la intervención directa para cambiar el entorno.

Cuando se tiene poder para hacerlo, cambiar los estímulos externos es la forma más rápida de conseguir resultados. El problema es que con frecuencia nos vamos a encontrar con que no tenemos poder para cambiar el entorno de manera adecuada.

***Cuando no podemos cambiar el entorno para adecuarlo a las actitudes de otra persona el único elemento sobre el que podemos trabajar son sus actitudes. En esos casos intentar motivar al otro quiere decir intentar hacerle cambiar en su manera de pensar y de entender el mundo para que valore lo que el entorno ofrece. Por tanto es él quien se motiva, el otro solo puede estimularlo.***

Si tengo un alumno al que no le interesa estudiar y la ley le obliga a asistir a la escuela en contra de su voluntad, no está en las manos del maestro librarle de la escuela. Como tampoco puede cambiar el currículo para adaptarlo a los gustos y necesidades de alumnos concretos.

En este caso si pudiera enseñarle a valorar los logros que ofrece estudiar y tener un conocimiento cultural general, así como la importancia del aprendizaje escolarizado, como vía para el desarrollo no solo personal, sino de las relaciones interpersonales. Plantearlo así ayuda a tomar conciencia de la enormidad de la tarea que nos proponemos cuando decimos "cómo motivar a mis alumnos".

### **Influencia y respeto son dos varillas mágicas para estimular la motivación de los demás**

Por lo tanto, el problema no es tanto conseguir que la otra persona cambie de actitud, sino conseguir que cambie en la dirección deseada.

Se puede lograr que el otro cambie de comportamiento por la fuerza, pero la fuerza no resulta muy eficaz cuando lo que se pretende es conseguir un cambio en la manera de pensar y actuar de alguien. De hecho suele ser contraproducente.

Nuestra capacidad de motivación está directamente relacionada con nuestra influencia en la otra persona. Tendremos más influencia, cuanto más esta nos escuche. Una de las grandes paradojas de la comunicación humana es que si queremos que el otro deje de estar sordo y tenga interés en escucharnos primero tenemos que escucharle nosotros a él. Lo que quiere decir que el primer paso para poder motivar a los demás es observarles e intentar saber todo lo posible sobre su manera de pensar.

Cuando entendemos al otro y conseguimos su atención y su confianza podemos presentarle ideas nuevas, actitudes nuevas. Naturalmente eso no garantiza que las acepte, antes debemos ganarnos su respeto. Si partimos de la base de que motivar al otro supone influirle para que cambie sus actitudes tenemos que actuar desde el respeto a la capacidad que dicho sujeto tiene de tomar sus propias decisiones en función de sus intereses.

En la práctica esto implica renunciar a la idea de que "yo soy el experto que sabe lo que le conviene a los demás" y aceptar sus decisiones cuando no coinciden con las nuestras o con lo que nosotros consideramos "correcto".

Motivar a un segundo, no quiere decir elegir por él, sino ofrecerle alternativas viables, para que él pueda elegir la que más le conviene.

### Identificar la actitud a cambiar

Partiendo del propio diagnóstico y conocimiento de otro sujeto identificamos primero las actitudes que impiden la motivación. La pregunta a hacerse es: **¿cómo sé que esa persona no está motivada?**

### Formular la actitud alternativa

Una vez que hemos identificado la actitud o actitudes que queremos que el otro cambie el segundo paso es formular la actitud alternativa que le vamos a presentar.

Las actitudes son la brújula que utilizamos para ir por la vida, y es mejor no tener, antes de tener una mala brújula; si queremos que alguien cambie la suya, por mala, necesitamos ofrecerle una mejor, de lo contrario seguirá usando la que tiene y a la que está acostumbrado. La pregunta básica es:

**¿Qué querría ver en lugar de esto?** Con frecuencia sabemos identificar con precisión lo que no queremos (la actitud a cambiar); pero no hemos reflexionado sobre lo que nos gustaría tener en su lugar.

### Diseñar mi intervención

Una vez que sabemos que actitudes vamos a proponer necesitamos decidir cómo y cuándo lo vamos a hacer. Una vez sepa lo que voy a hacer y cómo puedo actuar y observar los resultados, para, si es necesario, volver a empezar el mismo ciclo.

### Una alternativa viable

A continuación se ofrece un conjunto de recomendaciones, como alternativa viable para la estimulación y desarrollo de la motivación por aprender, en los alumnos.

**Tabla.1:** Recomendaciones para la estimulación y desarrollo de la motivación hacia el Aprendizaje.

ACCIONES	¿CÓMO?
♦ Fomentar el valor intrínseco de las tareas de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"><li>♦ Relacionar el valor de la tarea con los motivos del alumno y las necesidades sociales.</li><li>♦ Plantear tareas que posean un significado teórico y práctico, individual y grupal.</li><li>♦ Sugerir la división de las tareas en pequeños pasos.</li></ul>
♦ Propiciar el interés cognoscitivo	<ul style="list-style-type: none"><li>♦ Presentar el contenido en forma de problema a resolver.</li><li>♦ Proponer tareas de soluciones alternativas.</li><li>♦ Introducir los contenidos con ejemplos prácticos.</li><li>♦ Presentar la información de manera novedosa y sorprendente.</li></ul>
♦ Crear un clima de cooperación favorable entre los estudiantes	<ul style="list-style-type: none"><li>♦ Rotar los roles en las diferentes tareas.</li><li>♦ Organizar el trabajo en grupos múltiples con mayor interacción sujeto - sujeto.</li><li>♦ Promover la ayuda entre sí en la solución de las tareas.</li><li>♦ Colegiar cada tarea con los alumnos.</li><li>♦ Enfatizar en el progreso individual y colectivo.</li><li>♦ Propiciar el disfrute de los logros.</li><li>♦ Favorecer la escucha.</li><li>♦ Revisar colectivamente la tarea.</li></ul>
♦ Facilitar grados de libertad plena en la participación y toma de decisiones.	<ul style="list-style-type: none"><li>♦ Promover las reflexiones personales y el cumplimiento individual de las tareas.</li><li>♦ Alentar la toma de decisiones propias y la confianza en sí mismos.</li><li>♦ Conveniar las preferencias situacionales de la tarea.</li><li>♦ Limitar los mensajes de control del maestro</li></ul>
♦ Promover una evaluación justa.	<ul style="list-style-type: none"><li>♦ Dar a los estudiantes la posibilidad de mejorar su desempeño</li><li>♦ Fomentar la coevaluación y la autoevaluación</li><li>♦ Propiciar la evaluación del proceso y no solo del producto motivacional.</li></ul>

- |  |   |
|--|---|
|  | ♦ Evaluar todos los procesos (cognitivos y/o afectivos), aunque no se califiquen. |
|--|---|

**A modo de conclusión:** Motivar a los demás, a nuestro juicio, es una manera de decir "estimar la motivación del otro. *Motivar al otro quiere decir intentar hacerle cambiar en su manera de pensar y de entender el mundo para que valore lo que el entorno ofrece. En tanto, **solo él** es capaz de motivarse, el otro, el otro solo ayuda a estimular sus actitudes.*

### Referencias bibliográficas

1. FLORES, C. Motivación. Una alternativa para el éxito. Caracas: Fondo Editorial, Universidad Pedagógica Experimental Libertador (FEDUPEL), 1994.- p 19.
2. González Collera, L. La motivación hacia el estudio. Su evaluación y desarrollo. Tesis de doctorado. ICCP, la Habana. Cuba. 2004
3. González Collera, L. La Motivación y su Historia. Artículo. En Revista MENDIVE. UCP Rafael María de Mendive Pinar del Río. Cuba. 2008. año 6, número 21. RNPS 2057. ISSN 1815- 7696.
4. González, F., (1985): Personalidad. Editorial Pueblo y Educación. La Habana. P: 13.
5. González, V., (1985): Psicología para educadores. Editorial Pueblo y Educación. La Habana. P: 97.
6. González, D., (1995): Teoría de la Motivación y Práctica Profesional. Editorial Pueblo y Educación. La Habana. P: 31.
7. González, D., (1995): IBÍDEM. P: 30.