

# ¿Qué motiva a los alumnos UADE?

## Introducción

La dinámica actual de las organizaciones y los cambios del contexto que se viven, llevan a la gente a sufrir modificaciones en sus estados psicológicos. Se ven muy influidos por su entorno y, a veces, no responden a los cambios de la manera que los negocios lo exigen. Éstos se deben a una conjunción de movidas tecnológicas, sociales, económicas y políticas que obligan a estar en constante modificación y adaptación para sobrevivir. Pero cómo se ven afectadas las personas en todo esto, la respuesta es sencilla. Como seres humanos, nos encontramos insertos en una sociedad la cual interactúa con las organizaciones que lo rodean. Las personas que allí trabajan, se ven presionadas por cumplir objetivos y por lograr sobrevivir en el medio. Y es justo en este punto donde los líderes tienen gran importancia. Ellos deberán ejercer su capacidad de influir sobre otros, logrando que puedan cumplir los objetivos y obtengan buenos resultados. Son agentes muy importantes en cualquier organización, no solo empresas, y cumplen un rol clave en la motivación de sus seguidores.



El trabajo que desarrollaremos a continuación trata sobre aquellos aspectos que motivan a las personas. Nos vamos a enfocar, específicamente, en los que motivan a los alumnos UADE con respecto a sus profesores. Trataremos de descubrir si hay algún patrón en común con los alumnos sobre los rasgos o actitudes que tienen los profesores y que ayudan a sus ganas de preparar y estudiar la materia. Se han realizado encuestas a alumnos UADE de diferentes años y carreras para poder dar sustento a nuestro trabajo.

A continuación abordaremos aspectos de la Motivación que son importantes comprender y se explicarán algunas teorías motivacionales enfocadas en alumno-profesor.

## Motivación- marco teórico enfocado en profesores y alumnos

La motivación es un proceso psicológico básico: entender el comportamiento humano. Por otra parte, debe hacer que la persona alcance un determinado objetivo. Podemos relacionar éste concepto con el rendimiento y desempeño de las personas.



Una de las definiciones que más nos gustó para comprender este concepto es “la motivación es lo que hace que un individuo actúe y se comporte de una determinada manera. Es una combinación de procesos intelectuales, fisiológicos y psicológicos que deciden en una situación dada con qué vigor se actúa y en qué dirección se encausa la energía”.

La motivación es lo que impulsa a una persona a actuar de determinada manera. A su vez, podemos distinguir los motivadores que son las recompensas o incentivos que inducen a una persona a actuar.

Podemos comenzar por enunciar y explicar un proceso motivacional básico para comprender mejor cómo funciona la motivación.

### PROCESO MOTIVACIONAL

Este circuito comienza con una **motivación** o un estímulo por parte del líder. Supongamos que el profesor de la clase motiva a sus alumnos diciéndole que si terminan un determinado trabajo de forma correcta se pueden ir más temprano. Esto va a generar en los alumnos la **necesidad** y el **deseo** de terminar de manera correcta ese trabajo, pero automáticamente va a aparecer la **tensión** en aquellos alumnos que sientan que no pueden terminarlo. Por lo tanto, van a realizar las **acciones** pertinentes para poder cumplir con su objetivo.

Si terminan el trabajo, les va a dar un determinado grado de **satisfacción** al haber cumplido su objetivo y poder



retirarse antes de su clase.

También puede suceder que el objetivo no sea cumplido, por lo tanto, puede aparecer lo que se denomina **frustración**. Ésta puede generar distintos tipos de conductas, en el ejemplo de los alumnos como agresividad, reacciones emocionales o alteración en el comportamiento. En estos casos particulares es necesaria la contención del líder mediante una nueva motivación para el alumno.

Dado que las personas cambian a lo largo de los años, sus necesidades de motivación también, por lo cual lo que hoy funciona como motivador mañana puede que ya no. Esto no es un dato menor. Lo que hoy para los alumnos es importante puede modificarse. A lo mejor con un ejemplo podemos verlo más claro. Hace varios años atrás, el dictado de las clases era, habitualmente, de modo magistral, donde el profesor exponía todos sus conocimientos frente a un curso, los cuales eran actores pasivos del mismo. Hoy, dado al gran desarrollo de tecnologías y la necesidad de los jóvenes de ser atraídos por la velocidad, los cambios, lo novedoso; ésta manera se ha transformado. Los alumnos no tolerarían estar 4 hs. sentados escuchando pasivamente a su profesor. Hoy se les exige que se adapten a las nuevas tecnologías, que tengan clases dinámicas, que sean atrapantes para la audiencia y de esa manera no perder su atención, que, por culpa o no de la cultura actual, es difícil de retener por un tiempo prolongado. Estos son elementos que el profesor debe evaluar para lograr ser un verdadero líder e inspirar motivación en sus alumnos.

Por medio de las encuestas que realizamos a los alumnos UADE pudimos encontrar ciertas características y acciones que deben realizar los profesores para mantener motivados a sus alumnos. Antes de analizar las conclusiones obtenidas luego de realizar las encuestas, vamos a plantear un modelo que podrían aplicar los profesores para fortalecer esas conductas que motivan a los alumnos y erradicar aquellas que no los motivan.

## **Teorías de Motivación**

### **Teoría del refuerzo**

Esta teoría considera que el comportamiento de las personas es influenciado por el ambiente. Por otro lado, esta teoría se basa en la ley del efecto de Thorndyke: el comportamiento que proporciona un resultado agradable tiende a repetirse, lo que no ocurre con un resultado desagradable.

Aplicado a nuestro trabajo, esta teoría expuesta por Skinner, propone modificar el comportamiento de los alumnos aplicando los principios del refuerzo para fomentar el comportamiento deseable y desalentar el indeseable por parte de los profesores.

Las cuatro estrategias para modificar el comportamiento de los profesores son:

- 1- Refuerzo positivo: aumenta la intensidad del comportamiento deseable relacionándolo con las consecuencias agradables.
  - Supongamos que un profesor les dio libertad a sus alumnos para realizar los trabajos prácticos y obtuvo consecuencias agradables en reiteradas ocasiones, este profesor seguirá trabajando con esta metodología para obtener lo mejor de sus alumnos.
  
- 2- Refuerzo negativo: aumenta la intensidad del comportamiento deseable por el hecho de evitar una consecuencia desagradable.
  - Sería el caso de que un profesor eligió dejar ciertos temas importantes para que estudien sus alumnos por su cuenta pero estos necesitaban una explicación más profunda por parte del profesor. El resultado obtenido fue que los alumnos no supieron resolver ese tema en la instancia de evaluación y por lo tanto, el profesor decide ahora explicar este tema más profundamente para que no les vuelva a ir mal a sus alumnos.
  
- 3- Sanción: disminuye la frecuencia o elimina un comportamiento indeseable mediante la aplicación de una consecuencia desagradable.
  - Sería el caso de un profesor que se niega a repetir explicaciones a sus alumnos cuando estos lo solicitan.
  
- 4- Extinción: disminuye la frecuencia o elimina un comportamiento indeseable mediante la eliminación de una consecuencia desagradable.
  - Sería el caso de un profesor que es distante y no hace nada para ser más cercano a sus alumnos y esto no genera motivación en ellos, por lo tanto las consecuencias son desagradables.



Esta teoría de motivación se puede aplicar en distintos ejemplos pero sirve para que quien la aplique sea consciente de qué debe fortalecer en sus actitudes y qué debe debilitar o eliminar.

## Seguidores activos

Hasta aquí, ya hemos analizado el proceso de motivación que involucra a quien tiene que motivar, el líder, y el seguidor, es decir, quien tiene que ser motivado. También analizamos a grandes rasgos mediante la teoría del refuerzo qué deben analizar los líderes a la hora de conservar o eliminar determinadas actitudes o comportamientos.

Y nos queda pendiente, antes de entrar en el desarrollo particular de nuestro trabajo, analizar la actitud de los seguidores. Si bien el líder tiene un papel muy importante, es fundamental que el seguidor tenga un cierto grado de predisposición a seguirlo y a comunicarse efectivamente con él.

Son mucho mejores los resultados cuando los seguidores se animan a comunicarles a sus líderes qué cosas los motivan, les interesan y pueden llevarlos a lograr mejores resultados. Es por esto, que por parte de los seguidores, también necesitamos un papel activo (como se demostró en el proceso motivacional) para que la motivación pueda ser llevada adelante y con éxito.

De esto se desprende que la motivación también necesita de un fuerte proceso de comunicación tanto verbal como no verbal, ya que los líderes deben estar atentos a todos los indicios que brindan los seguidores en cuanto a actitudes y comportamientos.

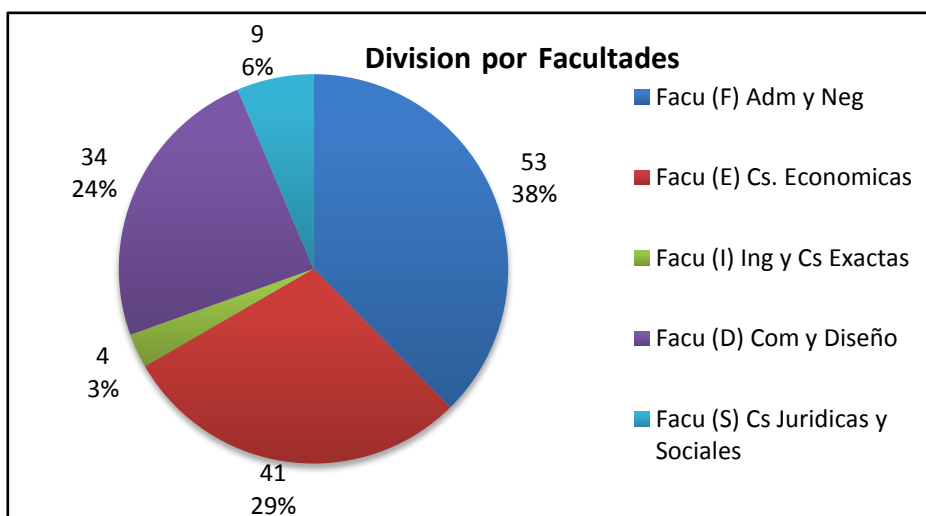
En resumen, necesitamos de ambas partes para ejercer una motivación efectiva y que los efectos de la misma sean satisfactorios para las partes del proceso motivacional.

## Análisis de las encuestas realizadas

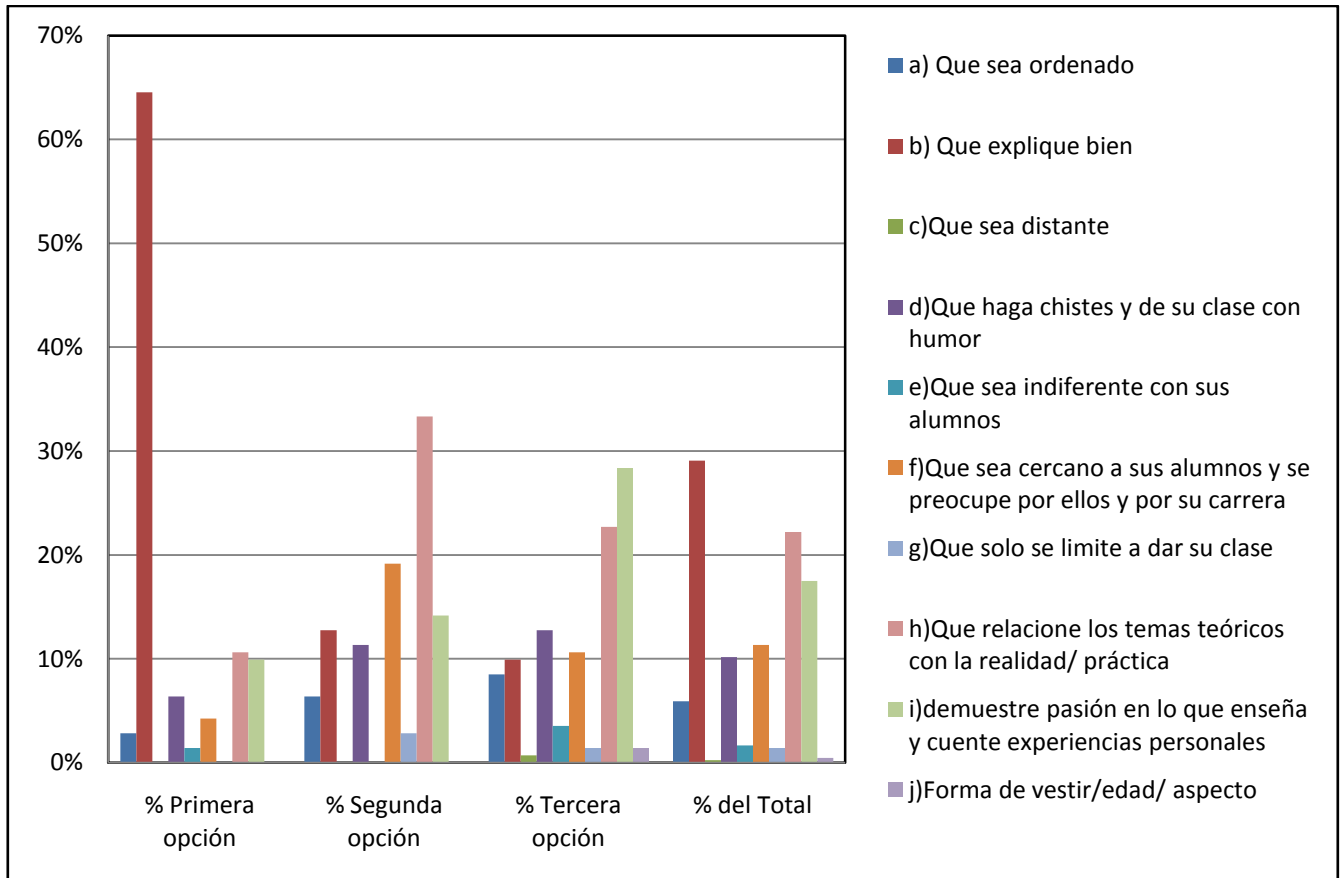
Como anticipamos a comienzos del trabajo, nosotros para poder encontrar aquellos rasgos y actitudes que motivan a los alumnos UADE respecto de sus profesores realizamos encuestas a un total de 141 alumnos. De estos, el 90 representa a mujeres y los 51 restantes a los hombres.



La misma muestra podemos dividirla en base a las facultades a las que asisten los alumnos encuestados.



A su vez, la respuesta a cuáles de los siguientes rasgos y actitudes son los que más te motivan de un profesor, los alumnos respondieron lo siguiente:



De este gráfico podemos sacar diversas conclusiones.

En primera instancia, los alumnos valoran, en su gran mayoría, que los profesores expliquen bien. Esta fue la característica elegida por prácticamente todos los encuestados. Sin duda, que el profesor sea claro y despeje dudas de sus alumnos cuando dicta sus clases, es la actitud más motivadora. Además es un principio básico, si el alumno no entiende no será de su agrado el profesor y más difícil será que le guste estudiar la materia si no la entiende.



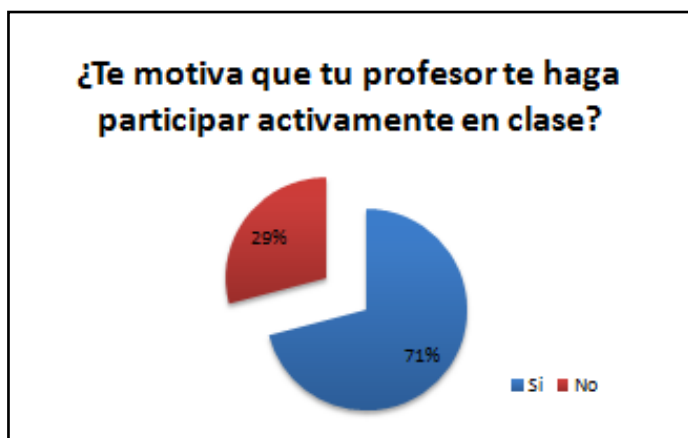
La segunda opción más elegida fue que el profesor relacione los temas teóricos con la realidad/práctica. En nuestro caso, consideramos que esta opción está ligada con la anterior. El hecho de poder explicar los temas de la materia relacionandolos con lo que todos los alumnos vemos en el día a día simplifica mucho el entendimiento de la materia y ayuda a ir fijando conceptos. Para los alumnos es de gran importancia encontrar relación sobre lo que estudian y lo que sucede fuera del aula. Sin duda será más

motivador aprender aquellas cuestiones que percibimos como útiles para nuestra vida profesional y el profesor tiene gran incidencia para que logremos darnos cuenta de esto mismo.

La tercera opción que recibió más aceptación fue que el profesor demuestre pasión en lo que enseña y cuente experiencias personales. El hecho de que un profesor muestre interés por su materia hará que eso se traslade a generar interés en sus alumnos. A su vez, si refuerza la explicación con sucesos que vivió en su vida profesional ayuda a comprender cómo se lleva a la práctica lo enseñado. El profesor intenta generar en nosotros una visión más cercana sobre el trabajo profesional y los retos que podemos encontrar. Sin duda ese es un aspecto motivador para aprender los temas dictados por el profesor.

Por último, podemos mencionar 2 acciones más que han tenido gran aceptación entre los encuestados. Si el profesor se muestra cercano a sus alumnos, recuerda sus nombres, se preocupa por la carrera, genera una personalización en el dictado de las clases y esto es muy bien recibido por la mayoría de los encuestados. Es una manera de resaltar la importancia del alumno en la clase, ayuda a que se suelte y genera una relación más allá del aula. Si los alumnos perciben que su profesor se preocupa por ellos, será un referente de consulta por cuestiones que preocupan y un asesor en prácticas profesionales. El otro aspecto que resaltó en la encuesta fue el hecho de que el profesor haga chistes y de su clase con humor. Muchos alumnos consideran éste un factor motivador para asistir a las clases. Sin duda, cuando el profesor hace chistes la clase es más dinámica, sabe por lo general manejar muy bien la comunicación con todo su cuerpo y su voz y hace las clases más atractivas.

Otra pregunta que se realizó en la encuesta fue si al alumno lo motiva que su profesor lo haga participar en clase. El resultado fue el siguiente:

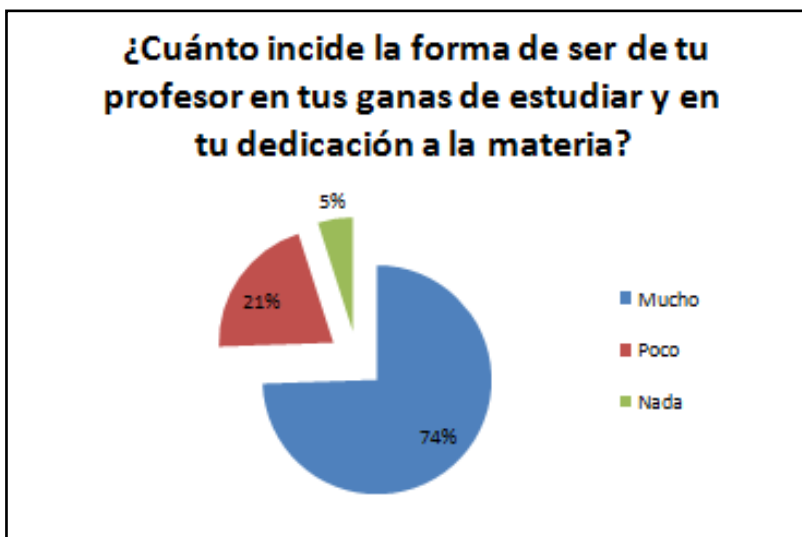


Creemos que el hecho de que los alumnos no quieran participar pasa más por una cuestión de vergüenza o de no estar atentos a la clase y no querer pasar un mal momento. Consideramos que cuando el alumno participa en clase y hay un feedback con el profesor, uno se vuelve en un rol Activo, haciendo las clases más interesantes para ambas partes. Es muy rico el aporte de los



alumnos a los temas dados, porque ayuda al profesor a saber si se comprende lo dictado en la clase y a aprender maneras diferentes de interpretar una misma cuestión. Segmentando la base encuestada por edades no encontramos alguna incidencia de esta con respecto a la motivación por participación, es indistinto más allá de la edad que tengan.

A su vez, consultamos si la manera de ser del profesor incide en las ganas de estudiar y dedicación en la materia. Los resultados son los reflejados en el gráfico.



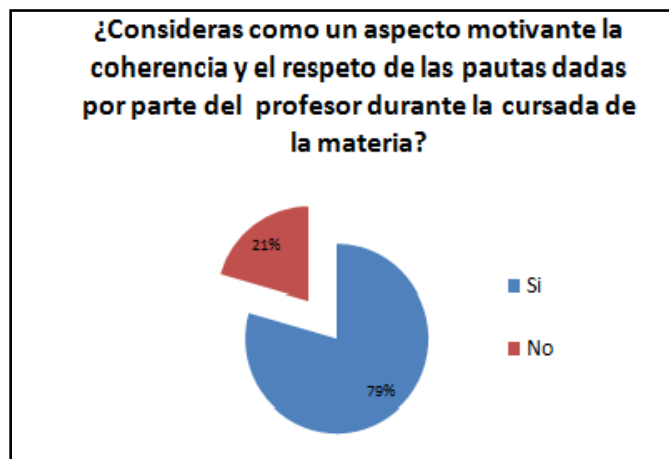
El 95% de los encuestados acordó que la forma de ser de su profesor incide, en mayor o menor medida, en la dedicación que tiene a la materia. Esto sí podemos relacionarlo con los rasgos y actitudes que se explicaron anteriormente. Si el profesor explica bien, demuestra pasión por la materia y es cercano a sus alumnos genera un “compromiso” hacia el profesor, donde el alumno pone más entusiasmo para no fallarle. Las materias se perciben más interesantes si el profesor es bueno en lo que dicta y genera ganas de estudiar.

A su vez, nos pareció importante si los alumnos relacionan su rendimiento con la motivación. Los resultados fueron los siguientes:



La mayoría considera que han tenido fracasos en algunas materias por no estar motivado. Esto se debe a que al no despertarse interés por el profesor y por la materia es más difícil rendir de manera adecuada. Sin embargo, como el rendimiento es pura y exclusiva responsabilidad del alumno, creemos que algunos fracasos se deben por no estudiar lo suficiente, más allá de estar motivado o no.

La última pregunta de la encuesta estaba referida a la coherencia y el respeto de las pautas planteadas para la cursada por parte del profesor. Queríamos descubrir si los alumnos perciban como un aspecto motivante que las mismas se respeten. Los resultados de la encuesta han dado un 71% que sí lo considera importante. Cuántas veces nos ha pasado que se modifiquen las reglas de juego en la cursada y eso, sin duda, afecta al rendimiento que uno tiene, porque pierde confianza en la palabra del profesor.



A continuación vamos a desarrollar los resultados obtenidos por Facultad para ver si encontramos algún patrón que identifique los motivadores de esos alumnos.

Facultad	Rasgos/Acitudes Motivadoras del Profesor		
	1°	2°	3°
Administración y Negocios	B	H	I
Cs. Económicas	B	H	I
Ingeniería y Cs. Exactas	B	H	D
Comunicación y Diseño	B	F	I
Cs. Jurídicas y Sociales	B	H	D

A- Que sea ordenado
B - Que explique bien
C- Que sea distante
D- Que haga chistes y de su clase con humor
E- Que sea indiferente con sus alumnos
F- Que sea cercano a sus alumnos y se preocupe por ellos y por su carrera
G- Que solo se limite a dar su clase
H- Que relacione los temas teóricos con la realidad/ práctica
I- demuestre pasión en lo que enseña y cuente experiencias personales
J- Forma de vestir/edad/ aspecto

Lo primero que podemos decir es que todas las facultades en promedio eligen como principal motivador la característica de que el profesor explique bien. Como ya dijimos es muy importante para los alumnos encontrar una buena explicación por parte de su profesor cualquiera sea la rama que estudie. Es importante tanto como para un alumno de ingeniería como para un alumno de diseño que el profesor pueda llegar a aclarar cualquier duda y así el alumno tenga la seguridad o por lo menos la tranquilidad de que entendió y esto le da lógicamente más posibilidades de que los resultados sean óptimos siempre contando que también hay que poner empeño y esfuerzo por parte de los alumnos.

La segunda característica motivante elegida por parte de las facultades de Administración y Negocios, Ciencias Económicas, Ingeniería y Cs Jurídicas y sociales fue la de el profesor relacione los temas teóricos con la realidad/practica en cambio la opción más elegida por los alumnos de la facultad de Comunicación y diseño fue que el profesor sea cercano a sus alumnos y se preocupe por ellos y por su carrera.

De este resultado nosotros podemos deducir dos cosas importantes:

- 1- Las carreras que componen las facultades de Administración y Negocios, Cs económicas, Ingeniería y Cs Jurídicas y sociales son carreras mucho más duras, en las que los alumnos exigen al profesor un componente más intelectual y no tanto personal. Asociándolo a los estilos de liderazgo, los alumnos de estas facultades exigen más dedicación a las tareas y no tanto a las relaciones personales. Esto no quiere decir que para estos alumnos no sea

importante las relaciones personales sino que prefieren entender ciertas cosas en la realidad que afianzar su relación con el profesor.

- 2- Y el segundo patrón importante al que podemos aludir es que los alumnos de Comunicación y Diseño están más orientados a las relaciones. No quiere decir que ellos no necesiten de la práctica o de la realidad sino que para ejercer correctamente sus habilidades deben estar altamente entrenadas en lo que es afianzar las relaciones personales debido a los tipos de carreras que realizan. Estos alumnos necesitan de una relación mucho mas descomprimida con sus profesores que un alumno de Ingeniería por ejemplo.

Y dentro del tercer aspecto motivante encontramos un patrón muy curioso que es el siguiente:

Los alumnos de las carreras correspondientes a Administración y negocios, Ciencias Económicas y Comunicación y Diseño eligen como tercer aspecto motivante que el profesor demuestre pasión en lo que enseña y cuente experiencias personales.

En cambio en las carreras pertenecientes a Ingeniería y Cs. Exactas y Cs Jurídicas y sociales eligieron que haga chistes y de su clase con humor. Este es un dato muy curioso y que quizás los profesores no tienen mucho en cuenta.

En el caso de los alumnos que se ven motivados por la característica de que el profesor demuestre pasión en lo que enseña y cuente experiencias personales consideramos que por parte de la facultad de Cs. Económicas y Administración y negocios se debe a que consideran importantes las experiencias de los profesores por la característica que antes dijimos de sus ganas de llevar muchos aspectos teóricos a la práctica.

Por parte de los alumnos pertenecientes a la facultad de comunicación y diseño creemos que es por “el demostrar la pasión al enseñar”. Estos alumnos tienen un tinte mucho más pasional o sentimental que un alumno de Cs Económicas quizás.

Esto nos da un claro indicio de que los profesores deben indagar para saber que motiva a sus alumnos, porque no siempre es lo que ellos creen que es. Y otra cosa importante a tener en cuenta es que esto no se da en casos particulares sino es casos generales pero es un buen patrón para tener en cuenta por parte de los profesores para ayudar a aumentar el rendimiento de sus alumnos.

### **Video de los profesores motivantes y no motivantes**

Para concluir este trabajo realizamos un video con algunos profesores de la universidad y con algunos actores que representaron profesores para demostrar situaciones de la vida cotidiana de una clase. En estas situaciones tratamos de hacer un extracto de los resultados que nos dieron las encuestas representando que cosas si motivan a los alumnos UADE y que cosas no los motivan.

## **Conclusión:**

Con el trabajo desarrollado hemos tratado de explicar cómo influyen las características del profesor en la motivación y el desempeño de los alumnos UADE.

Primero explicamos la importancia de la motivación, después el proceso motivacional y por último teorías de la motivación. Todo esto lo desarrollamos con un enfoque alumno-profesor para descubrir los motivacionales que se ponen en juego.

Concluimos con los resultados de las encuestas, para enfatizar con el estudio de campo lo desarrollado en la teoría.

Esperamos poder dejar base para estudios posteriores, dado que consideramos de suma importancia poder reconocer qué motiva a los alumnos, y de esta manera mejorar la calidad académica.

## **Bibliografía consultada:**

Liderazgo y Negociación. Víctor Gustavo Sarasqueta. Abril 2010. Pags.221 a 239