

Aspectos Motivacionales: Las Expectativas



Quino Villa

Departamento de Orientación. IES Pirineos. Jaca
Noviembre, 2005



1. Las expectativas. Introducción.

Las **expectativas** se definen como la probabilidad que ve el sujeto de que se dé un refuerzo específico como consecuencia de realizar una conducta en una situación también específica. Así que surgen de nuestra experiencia y de los contextos sociales en los que nos movemos y de los roles que desempeñamos en dichos contextos. Por ello nos ayudan a regular la emisión de comportamientos adecuados, y nos ayudan a predecir el comportamiento de los demás.

Las expectativas se calculan¹ a partir de la historia pasada de refuerzos del sujeto y a partir de la generalización de expectativas ocurridas en situaciones similares, tal vez porque dicho individuo reconoce como similares algunos estímulos antecedentes o discriminativos.

Las abordaremos desde el marco de la Teoría del Aprendizaje Social de Rotter. Conoceremos tanto las expectativas específicas E' como las generalizadas EG.



2. Expectativas generalizadas.

2.1. Expectativas generalizadas de solución de problemas. (EG sp).

Se trata de la posibilidad que ve el sujeto de hacer frente y solucionar situaciones. Este tipo de expectativas se generalizan a través de la historia del propio sujeto.

En el seno de cualquier proceso de enseñanza-aprendizaje se pueden favorecer las expectativas generalizadas de solución de problemas, a través de procedimientos metodológicos como:

- ♦ articulando un ambiente relajado.
- ♦ posibilitando que cualquier problema que surja pueda ser solucionado entre todos.
- ♦ si alguien intenta desarrollar alguna actividad compleja, que pueda recibir sugerencias de sus compañeros de curso.
- ♦ y en el caso de que en dicho desarrollo se encuentre con algún punto débil, pueda comentarlo, y entre todos tratar de buscarle solución.

¹ Según la Teoría del Aprendizaje Social de Rotter. En el marco de esta teoría aparecen otros conceptos importantes, como el potencial de conducta, el valor del refuerzo y la situación psicológica, en los que no nos vamos a detener ahora. El potencial de conducta se refiere a la potencialidad de ocurrencia de una conducta, en una situación concreta, según los refuerzos posibles que en ella pueden obtenerse. La situación psicológica se refiere al modo de percibir y valorar la situación, por parte del individuo. Esa valoración será tanto más subjetiva cuanto menos estructurada se presente la situación, y viceversa.



2.2. Expectativas generalizadas de reforzamiento. (EG r).

Se refieren a la posibilidad que ve el sujeto de que a su conducta le siga un tipo de refuerzo, con independencia de la situación.

Para facilitar este tipo de expectativas,² el autor acostumbra a pasar un vídeo de animación de unos tres minutos, realizado con fines concretos. Se trata de "La magia del deseo", y que narra la aventura de un juego, en el que una niña de tierna edad dibuja, recorta e infunde vida a una mariposa de cartulina. El mensaje es bien claro: través del juego podemos conseguir metas insospechadas. Se intenta trabajar, demandar actitudes positivas en un ambiente relajado y creativo. En el fondo, bien llevado, se trata de un ejercicio de reestructuración cognitiva que da buen resultado.

2.3. Expectativas generalizadas de control sobre los refuerzos. (EG i-e).

Se trata de la relación que ve el sujeto entre su conducta y el correspondiente refuerzo. El "locus de control" puede ser externo o interno. Aunque se habla del constructo LOC como una dimensión de personalidad, sí podemos facilitar uno u otro polo de dicha dimensión. El *externalismo* es la creencia de que la obtención del refuerzo está bajo control externo, y ajena al sujeto. El *internalismo*, por el contrario, es creencia de que los refuerzos son variables dependientes de la conducta del sujeto; esto es, que se posee control interno sobre los mismos. Aunque las investigaciones no son totalmente concluyentes al respecto, sí parece que el polo interno presenta más ventajas que el externo para el sujeto.



3. Expectativas específicas (E').

Las expectativas específicas ante una situación concreta, también pueden conocerse. Al comienzo de curso –en hora de tutoría, o por asignaturas– se puede pasar un papel (ver **Anexo I**) a cada uno de los asistentes, pidiéndole que escriba en él algunos datos, respondiendo a las siguientes palabras clave:

- ♦ **Quiero** (¿qué es lo que quiero yo de este curso o actividad?). Se responde así a la anticipación de las metas, o expectativas ante esa situación concreta, respuestas que más tarde se ponen en común.

- ♦ **Temo**. Esta clave responde a los temores, que también son listados en la puesta en común. Es importante conocer los temores, ya que éstos inhiben las expectativas.

² Para facilitar la claridad del discurso, de nuevo hablaremos ahora de estrategias, considerando otras más generales en ese apartado.



♦ **Pido.** Ahora se responde a un intento, primero personal y luego grupal, de superar los temores, a fin de cada cual pueda ver cumplidas sus expectativas.

Cuando acaba la puesta en común, se ha compilado entre todos lo que va a ser el ideario del grupo. Se hace una copia que es entregada a cada uno de los asistentes, y que además –muy recomendable– debería ser revisada a menudo a lo largo del curso, como retroalimentación obligada de la situación sobre las distintas expectativas aparecidas.



4. Conductas esperadas - consecuentes.

Se conoce que:

♦ Tras un éxito, las expectativas aumentan, y tras un fracaso, disminuyen. En determinados momentos habrá que fijarse metas fáciles, para que la consecución de éstas vaya realimentando positivamente al individuo.

♦ Las atribuciones internas (esfuerzo) llevan a reacciones afectivas más altas.

♦ Las atribuciones inestables internas (esfuerzo) llevan a reacciones más altas que las estables.

♦ Los individuos altamente motivados al éxito, prefieren tareas de dificultad intermedia.

♦ Los individuos altamente motivados a evitar el fracaso, prefieren tareas de dificultad baja (para no fallar) o alta (para intentar acertar).

♦ El efecto Pigmalión clarifica que expectativas falsas (en el profesor o profesora) pueden crear resultados ciertos.

♦ “La profecía autocumplida” nos sugiere que hay que evitar transmitir expectativas negativas, pues van a incidir en el autoconcepto y autoestima de quien las reciba; y que resulta más ventajoso transmitir expectativas positivas, aún en casos problemáticos (acaso habrá que revisar el problema a fondo para proporcionar información correctiva).

Y por fin vamos a hablar de los consecuentes de las **expectativas de autoeficacia**,³ entendidas éstas como la convicción de que uno puede llevar a cabo exitosamente la conducta necesaria para producir determinados resultados. Está demostrado que:

♦ Si el individuo se enfrenta con éxito en un momento dado, entonces sus expectativas de autoeficacia aumentan.

³ M^a Ángeles Ruiz, 1986. Expectativas de autoeficacia percibida. En José Bermúdez, Psicología de la Personalidad, tomo II. UNED.



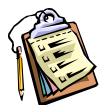
- ♦ Si el individuo ve cómo otro realiza con éxito la conducta temida, sus expectativas de autoeficacia también aumentan.
- ♦ A menor esfuerzo percibido para una tarea, más altas expectativas de autoeficacia.
- ♦ Las expectativas de autoeficacia son un buen predictor de la conducta futura, pues las personas se ven más influenciadas por la interpretación de sus éxitos, que por los éxitos mismos.

Y todo esto es posible articularlo de manera operativa en cualquier proceso de enseñanza-aprendizaje. Es cuestión de ir poco a poco, proponiéndose metas progresivas a distancias prudentes.

Quino Villa Bruned.

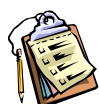


Diagnóstico de Expectativas



1. Motivación: Expectativas Generales

Expectativas generales sobre mi rendimiento académico (nivel de tarea)	Altas	
	Medias	
	Bajas	
Expectativas generales sobre mi satisfacción en el IES (nivel socioemocional)	Altas	
	Medias	
	Bajas	
Posibilidades que veo, como alumno/a, de solucionar problemas o superar situaciones de ámbito académico (materias pendientes...)	Altas	
	Medias	
	Bajas	



2. Motivación: Conductas Esperadas

<i>Qué reacciones manifiesto tras un éxito o tras un fracaso; y qué tipo de metas tiende a fijarse</i>		
Tras un éxito, mis expectativas... (lo habitual es que éstas aumenten)	Aumentan significativamente	
	Aumentan algo	
	Aumentan poco	
	No aumentan	
Tras un fracaso, mis expectativas... (lo habitual es que éstas disminuyan)	Disminuyen significativamente	
	Disminuyen algo	
	Disminuyen poco	
	No disminuyen	
Habitualmente, tiendo a fijarme metas... (las metas fáciles aseguran una retroalimentación positiva al individuo, cuando no se puede permitir fallar; las complicadas suponen una oportunidad para demostrarse a uno mismo de lo que se es capaz, especialmente si se siente mal; los individuos altamente motivados al éxito prefieren tareas de dificultad intermedia)	Muy fáciles	
	Fáciles	
	De dificultad intermedia	
	Algo complicadas	
	Bastante complicadas	
	Muy complicadas	




3. Motivación: Conductas Consecuentes o Expectativas de Autoeficacia Percibida

<i>Consisten en la convicción de que uno puede llevar a cabo exitosamente la conducta necesaria a fin de producir determinados resultados.</i>		
Me enfrento con éxito a situaciones	A menudo	
	Algunas veces	
	Pocas veces	
	Muy pocas veces	
Tengo oportunidades para presenciar cómo otros realizan exitosamente las situaciones que yo más temo.	A menudo	
	Algunas veces	
	Pocas veces	
	Muy pocas veces	
Nivel de esfuerzo que percibo para las tareas temidas (a menor esfuerzo percibido, más altas Expectativas de Autoeficacia Percibida)	Muy alto	
	Alto	
	Medio	
	Bajo	



Inventario de Expectativas Especificas

<i>Quiero</i>	<i>Temo</i>	<i>Pido</i>

<i>Resumen Grupal del Inventario de Expectativas</i>	
<i>Quiero</i> 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.	<i>Temo</i> 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 
<i>Pido</i> 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 	<i>Observaciones:</i>

