

PSIOLOGÍA DE LA MOTIVACIÓN

TEMA 4-LA MOTIVACIÓN EN EL CONTROL DE LA ACCIÓN.

INTRODUCCIÓN

1. ¿A qué hace referencia la motivación en sus inicios? Hacía referencia a acciones instintivas.
2. ¿Y en qué se centró posteriormente? Posteriormente se centró en estudiar ciertos estados internos que se activaban ante la aparición de una carencia.
3. ¿Qué tipo de estados motivacionales se empezaron a reconocer en el estudio de la motivación humana? Ciertos estados internos de necesidad.
4. ¿Cómo se empezó a considerar al ser humano? Como poseedor de metas y objetivos, con un comportamiento dirigido por incentivos externos.
5. ¿Qué aspecto nuevo se introdujo? Las actividades cognitivas que dirigen la conducta hacia determinadas metas.
6. El componente subjetivo ¿con qué se corresponde? Se corresponde con la apetencia por alguna meta o reforzador.
7. Desde esa perspectiva ¿cómo pasa a considerarse la motivación humana? Pasa a considerarse como una disposición para actuar que lleva a localizar la meta o el objetivo, más que activar una conducta simplemente.
8. ¿Qué otros elementos determinan la conducta? Las expectativas que se crean frente a situaciones.

LA CONDUCTA EXTRÍNSECA E INTRÍNSECAMENTE MOTIVADA

9. ¿A qué pregunta responde la motivación? La motivación responde a la pregunta del porqué actuamos, dejamos de actuar o seguimos obstinada e incansablemente actuando.
10. ¿Cómo afecta la motivación al aprendizaje? La motivación afecta al aprendizaje, ya que es por medio de la motivación como se obtiene la fuerza para emitir las respuestas deseadas.
11. ¿Cómo actuamos conforme estemos más o menos motivados? Pues cuando estamos más motivados daremos más respuestas o nos mantendremos más tiempo emitiendo esa respuesta.
12. ¿qué determina la motivación extrínseca? Determina la dirección de nuestra conducta en función de las características de los estímulos externos.
13. ¿Por qué se encuentra regulada? La motivación regulada por el ambiente es fruto del aprendizaje.

14. ¿Qué aportan los agentes externos? Los agentes externos aportan la motivación para realizar o no la conducta.
15. ¿Qué es la motivación intrínseca? Es cuando el sujeto persiste en una conducta sin estímulo exterior que lo fortifique.
16. ¿Qué dos formas existen de disfrutar de una actividad? De forma extrínseca y de forma intrínseca.
17. ¿Qué relación se da entre ambas? No existe relación automática entre ambas, sino que son dos dimensiones separadas.
18. ¿De qué depende el nivel de ambos tipos de motivación? Depende del momento y de la actividad.
19. ¿A partir de qué trabajos se empezó a estudiar la motivación extrínseca? El estudio de la motivación extrínseca se llevó a cabo a partir de los trabajos de Skinner sobre el papel central del refuerzo de la conducta.
20. Para la postura cognitiva ¿de qué depende la dirección hacia una meta? Para la postura cognitiva la dirección hacia una meta es fruto de la interacción entre los estados emocionales y las expectativas cognitivas (teoría del incentivo) o mejor explicado, entre las consecuencias y el valor de éstas en ese momento para el sujeto.
21. ¿Desde dónde ha surgido el estudio de la motivación intrínseca? La motivación intrínseca ha surgido en contracorriente al conductismo.
22. ¿Desde este enfoque ¿por qué son los seres humanos sustancialmente activos? Por su propia curiosidad y competencia.
23. ¿Con qué correlaciona positivamente la motivación intrínseca? Con el aprendizaje, el motivo de logro y la percepción de competencia.
24. ¿Qué relación se da entre motivación intrínseca y ansiedad? Cuando actuamos con mayor motivación intrínseca tenemos menos ansiedad.

LA MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA

25. ¿A qué hace referencia la motivación extrínseca? La motivación extrínseca hace referencia a los factores del ambiente que nos llevan a una determinada respuesta, a repetirla y finalmente a adquirirla.
26. ¿A partir de qué surge? Surge a partir de incentivos y consecuencias ambientales.
27. ¿Qué es el incentivo? Es la influencia de la estimulación externa sobre la conducta motivada.
28. ¿Cómo actúa? El incentivo actúa porque hay objetos en el ambiente hacia los cuales son atraídos el organismo.
29. ¿De qué depende? El incentivo depende de la historia personal del sujeto con el reforzador y de ciertas características personales.

30.¿Por qué procedimiento adquiere sus características hedónicas? A través del condicionamiento clásico, que pasa a condicionamiento de 2º orden(dinero,halagos)

31.¿Qué papel ocupa el condicionamiento operante? Por condicionamiento operante e sujeto emite respuesta voluntarias.

32.¿Qué es la motivación de incentivo? Cuando el componente motivacional hace que el sujeto se sienta atraído o por el contrario, sienta repulsión por las características del estímulo y realice las conductas que le lleven a su consecución o rechazo. La anticipación de esas propiedades del reforzador se llama motivación del incentivo.

33.¿Qué tipos de incentivos provocan las conductas de aproximación? Los incentivos agradables provocan las conductas de aproximación.

34.¿Y las de evitación? Los incentivos aversivos provocan las conductas de evitación.

35.¿Qué refuerza la conducta motivada? Lo que refuerza la conducta motivada es la experiencia hedónica producida por la propiedades sensoriales de los reforzadores.

36.¿Qué postulan las teorías de la motivación que se basan en el incentivo? Un incremento o un descenso del reforzador durante la adquisición de una conducta afectará a su ejecución.

37.¿Cómo se adquiere el valor del incentivo? La conducta instrumental se encuentra motivada por las expectativas de un reforzador con unas características determinadas que dependen de un aprendizaje previo.

38.¿Dónde reside el valor de un objeto? El valor de un objeto no se encuentra en sí mismo, sino en el sujeto que lo percibe y lo interpreta.

39.El incentivo¿precede o antecede a la ejecución? El incentivo siempre precede a la ejecución.

40.¿Causa la conducta? Los incentivos NO causan la conducta.

41.¿Cómo se puede definir? Incentivo es una señal situacional que marca la posibilidad de que una conducta produzca o no consecuencias de recompensa o castigo, y este conocimiento sobre el incentivo se aprende mediante la experiencia.

42.¿Qué es una recompensa? Es un objeto ambiental agradable que se da al final de un comportamiento y que el objetivo es que se vuelva a repetir.

43.¿Y un castigo? Es un objeto ambiental desagradable que se da al final de una conducta y su finalidad es reducir la posibilidad de que se vuelva a producir dicha conducta.

44.¿Cuál es el componente motivacional de la acción? El incentivo es el componente motivacional de la acción y se conoce de antemano.

45.¿Qué diferencia existe entre el incentivo y la recompensa? El incentivo puede ser aversivo, como por ejemplo un castigo. Los incentivos difieren de los

reforzadores en su momento de aparición y en cómo motivan el comportamiento.

46. ¿A qué afecta el incentivo? El incentivo afecta a la ejecución.

47. ¿Qué provoca el saber que a determinada conducta le siguen consecuencias favorables? Va a llevar al sujeto a repetir la conducta.

48. ¿Qué elementos afectan a la motivación de incentivo?

a) la contingencia incentivo-conducta motivada.

b) la cantidad y la calidad del incentivo.

c) la detección de causalidad.

d) la demora del incentivo.

e) el efecto de los niveles de motivación sobre la ejecución.

49. ¿Por qué son importantes las relaciones de contingencia que se pueden establecer entre un incentivo y la conducta motivada? Son muy importantes porque nos pueden predecir la conducta.

50. ¿Cómo se denomina al programa en el que la ejecución de la conducta no siempre es contingente con el incentivo? Programa de refuerzo parcial.

51. ¿Considerando qué aspectos se pueden establecer los programas?

- manipulando el número de respuestas que ese tiene que emitir para recibir el incentivo.

- se puede establecer que el incentivo se dispense después de un periodo de tiempo determinado.

52. ¿Cómo se denominan los distintos programas?

- programa de refuerzo continuo y programa de refuerzo parcial.

- programa de refuerzo de la razón y programa de refuerzo de intervalo.

- programa de razón fija y programa de razón variable.

- programa de intervalo fijo.

53. ¿Cómo se dispensa el incentivo en los programas de razón fija? En los programas de razón fija el incentivo se dispensa cuando se han emitido un número de respuestas predefinidas.

54. ¿Cómo se produce la respuesta en ese tipo de programa? El sujeto crea unas expectativas ante la situación que hacen que la respuesta se interrumpa temporalmente nada más recibir el incentivo, pasada esta pausa la respuesta vuelve a emitirse con vigor.

55. ¿Cómo es un programa de razón variable? Es un programa en el que el número de respuestas que debe dar el sujeto para obtener el incentivo varía de un ensayo a otro.

56. ¿Cómo se actúa en este tipo de programa? El sujeto establece unas expectativas de la situación que provocan que se produzca una tasa de respuestas constantes, pero cuanto mayor sea el número medio de respuestas que debe dar para recibir el incentivo, mayor será la cantidad de respuestas que emita el sujeto (máquinas tragaperras)

57. ¿En qué consiste un programa de intervalo fijo? Se dispensa el incentivo pasado un tiempo fijo establecido previamente.
58. ¿Y un programa de intervalo variable? Se puede manipular un intervalo de tiempo medio.
59. ¿Cómo es la tasa media de respuestas con estos programas de intervalo variable? La tasa de respuestas es más variable.
60. ¿Con qué tipo de programas se emiten más respuestas? En los de razón.
61. ¿En cuál se producen más pausas en la emisión de las respuestas? En los fijos más pausas.
62. La cantidad y la calidad del incentivo ¿afecta al aprendizaje o a la ejecución? Afecta más a la ejecución de la conducta que al aprendizaje.
63. ¿Cómo afectan ambos factores? La ejecución de la conducta motivada aumenta conforme se incrementa la magnitud o la cantidad del estímulo reforzante por las expectativas que conlleva.
64. ¿En qué consiste el efecto del contraste positivo? Si a un sujeto se le ha entrenado con una cantidad de recompensa determinada y luego ésta se incrementa, el sujeto estará más motivado y su número de respuestas aumenta en un tiempo que disminuye.
65. ¿Cómo se denomina también? Se llama también efecto de elación.
66. ¿Qué es el efecto de contraste negativo? Si a lo largo del experimento se le disminuye al sujeto la magnitud de la recompensa, responderá menos o peor.
67. ¿Con qué otro nombre se conoce? Efecto de depresión.
68. ¿Con qué tienen que ver estos dos efectos? Ambos efectos tienen que ver con las reacciones emocionales que se producen en el sujeto ante el cambio en las expectativas que se crean sobre la situación de incentivo.
69. ¿Qué tipo de estudios se han llevado a cabo para comprobar los efectos de la cantidad del incentivo? Se han llevado a cabo estudios en los que se ha observado un cambio rápido en la ejecución al variar la magnitud del incentivo durante un experimento.
70. ¿A qué se deben las diferencias en las ejecuciones? Se deben a diferencias en la motivación y no son conductuales.
71. ¿Qué son las conductas supersticiosas? Cuando se produce un emparejamiento accidental de una conducta con un premio, a el sujeto le crea unas expectativas que aumentan que la respuesta se repita___el valor del incentivo no conduce a nada.L a respuesta en estas circunstancias no es la causante del incentivo,pero sin embargo, el sujeto lo liga y tiende a repetirlo.
72. ¿Qué tipo de expectativas se crean en las conductas supersticiosas? Expectativas falsas.
73. ¿Cómo afecta la demora del incentivo a la ejecución? La retarda.
74. ¿Cómo se ha explicado este hecho? Durante el retraso de la administración, el sujeto puede realizar otras conductas que pasen a ser incentivadas, así el

sujeto no discriminará tan fácilmente la situación de aprendizaje, se interfiere la asociación conducta motivada-incentivo. Ejm: niño torre de arena.

75. ¿Qué son los estímulos marca? Son incentivos secundarios que sí son contingentes con la conducta motivada.

76. ¿Cómo actúan? Los estímulos marca actúan como incentivos secundarios para que se emita la respuesta, aunque no esté el premio disponible.

77. ¿Qué se entiende por descuento de la demora? La demora del premio hace que se reduzca el valor del incentivo.

78. ¿Cómo actúa? Cuando el incentivo se demora, el grado de motivación es menor aunque se sepa que el incentivo es de gran magnitud. Se preferirá un incentivo a más corto plazo aunque este sea de menor valor, sobre todo cuando se acerca la fecha de que el sujeto reciba el primer incentivo de menor valor.

79. ¿Qué postula Mazur al respecto? Mazur ha demostrado que el valor del incentivo de un reforzador demorado aumenta en una proporción creciente por unidad de tiempo conforme disminuye la demora.

80. ¿Qué es el margen de vulnerabilidad? Es el margen de tiempo en el que se cambia el criterio de decisión y se pasa a preferir el reforzador más inmediato.

81. ¿De qué depende? El margen de vulnerabilidad depende de la magnitud y la demora del reforzador, por una parte, y del autocontrol y la impulsividad del sujeto, por la otra.

82. ¿Cómo afecta el nivel de motivación a la ejecución? Cuanto más intensa es la motivación en una tarea, mejor es la ejecución del sujeto, y así mismo, más tiempo tarda en dejar de emitir la respuesta.

83. ¿Cuáles son las variables que afectan a esa relación? Las variables que pueden perturbar esta relación son:

- el nivel de dominio de la tarea por parte del sujeto.

- su propia percepción del dominio de la tarea.

84. ¿Cómo actúa el incentivo en la omisión? La omisión provoca que desaparezca el premio. Así será el valor del incentivo lo que determine que no se realice la conducta para que no se retire el estímulo agradable.

85. ¿Cuál es su objetivo? Su objetivo es suprimir una conducta.

86. ¿Qué dos situaciones se pueden crear con la retirada de un incentivo desagradable?

- a) que desaparezca el estímulo desagradable.

- b) que no llegue a presentarse nunca el estímulo desagradable.

87. ¿Qué le permite al sujeto escapar/evitar el estímulo aversivo? Que el estímulo no llegue.

88. ¿Cuál es el procedimiento empleado para reducir la aparición de una conducta? El castigo.

89. ¿Qué variables le afectan? i.d.d.r.

-identidad.

–demora.

-duración.

–respuesta alternativa.

90. ¿Cómo actúa la intensidad del incentivo aversivo? De la intensidad del castigo dependerá su eficacia, a mayor intensidad se obtendrán mayores niveles de motivación.

91. ¿Qué efectos tiene el castigo leve sobre la conducta? El castigo leve tiene poco efecto sobre la conducta y en cualquier caso, es transitorio.

92. ¿Y la duración? Cuanto más prolongado sea el castigo, mayor efecto supresor tendrá.

93. ¿Cómo afectan los programas de castigo intermitente sobre la conducta? Con programas de castigo intermitente la conducta persiste durante más ensayos.

94. ¿Cómo repercute la demora del castigo? Repercute en el grado de supresión de la respuesta deseada.

95. ¿Es eficaz la disponibilidad de una conducta alternativa? La disponibilidad de una fuente alternativa de incentivo aumenta enormemente el efecto supresor del castigo.

96. ¿En qué consiste la indefensión aprendida? Cuando se expone a un sujeto a estímulos aversivos de los que no puede escapar e índice a que no sepa responder ante otras situaciones.

97. ¿Cómo se denomina la desaparición del incentivo sobre la conducta motivada? Se llama extinción cuando la ejecución de una conducta no va seguida de incentivo, la respuesta decrece, su probabilidad disminuye hasta que llega un momento en que desaparece.

98. ¿Es adaptativa la extinción? Sí, puede ser tan adaptativa como la adquisición.

99. Debido al nivel motivacional ¿cómo afecta inicialmente a la extinción a la conducta? Incrementa tanto el número como la magnitud de sus respuestas dado su alto grado de motivación, pero aparece una reacción emocional interna de frustración por la falta de incentivo, que a veces produce agresividad.

100. ¿Qué se entiende por resistencia a la extinción? Es el número de veces que se sigue emitiendo la respuesta aunque el incentivo no esté presente.

101. ¿Cómo se miden las variables que afectan a la extinción de la conducta? Las variables que afectan a la extinción de la conducta se miden por los efectos que producen en dicha resistencia.

102. ¿Cuáles son? Son 4:

1.la variable incentivo-conducta motivada.

2.los distintos ambientes.

3.la magnitud de la recompensa.

4.la demora del incentivo.

103. ¿Cómo afecta la contingencia incentivo-conducta motivada? es determinante en la relación resistencia-extinción que manifiesta la conducta.
104. ¿Cómo indican los distintos ambientes a la extinción de la conducta? Si el aprendizaje se ha realizado en distintos ambientes, la extinción es más difícil.
105. ¿Y la magnitud de la recompensa? El efecto de la magnitud de la recompensa depende de la cantidad de veces que se haya realizado esa conducta.
106. ¿De qué forma actúa la demora del incentivo? La demora del incentivo durante la adquisición provoca mayor resistencia a la extinción cuando se han empleado demoras diferentes mientras se aprendía la conducta.

LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA

107. ¿Dónde se halla la recompensa en la motivación intrínseca? La recompensa en la motivación intrínseca de la tarea, el sujeto la hace por su propio valor.
108. ¿Precisa de un estímulo externo? No, no precisa de un estímulo externo.
109. ¿A qué aspectos del ser humano alude? Alude a los intereses, las necesidades y las reacciones personales del propio comportamiento.
110. ¿Cuál es una de las principales necesidades fisiológicas? La curiosidad.
111. ¿Qué implica? El castigo implica el deseo de saber sobre su entorno.
112. ¿Qué se encuentra en su base? En la base de la curiosidad se encuentra algún tipo de disonancia conceptual.
113. ¿Es el ser humano inherentemente activo? Sí.
114. ¿Cómo consideran los estudios sobre la motivación intrínseca al ser humano? Lo consideran como agente causal de su propia explicación.
115. ¿A qué conceptos hace referencia? A.C.A.A.
- Autocompetencia.
 - Causación personal.
 - Autodeterminación.
 - Autoeficacia.
116. Según White ¿qué necesidad tienen las personas? Según White las personas tienen la necesidad de sentirse competentes y de actuar eficazmente en el entorno.
117. ¿Qué se entiende por causación personal? (De Charms) se refiere a las conductas que inicia una persona con el fin de producir cambios en el ambiente.
118. ¿A qué analogía se recurre para explicar ese concepto? El hombre considerado como "origen" o como "peón" de su actividad. Como origen, su conducta se encuentra determinada por su elección personal. Como peón, su conducta depende de estímulos ajenos y pasa a ser una marioneta.

119. ¿En qué consiste la paradoja del incentivo? Se demostró que aquellos incentivos externos incorporados a actividades intrínsecamente motivadas, llegaban a disminuir la MI(motivación intrínseca)
120. ¿Cuál es el denominador común a todas las teorías de la motivación intrínseca? La manera activa e intencionada en que las personas ponen a prueba sus competencias.
121. ¿Qué postula la teoría de la sobrejustificación? Defiende que la percepción que tiene uno mismo de las causas que provocan sus conducta determina e influye en su motivación.
122. ¿Por qué se ve afectado el interés de una tarea? El interés de una actividad disminuirá si la acción se convierte en un instrumento para conseguir una meta extrínseca. Ejm :arquitecto.
123. ¿Qué introducen los premios? Los premios introducen autopercepciones de instrumentalidad, provocando un descenso de la MI.
124. ¿A qué se denomina el costo oculto de la recompensa? Es el resultado que produce el incentivo externo sobre una conducta que ya se encuentra motivada intrínsecamente(futbolistas).
125. ¿Quién defiende la teoría de la autodeterminación? Es propuesta por Eduard L. Deci y Richard M. Ryan, también parte de los enfoques de White y de De Charms.
126. ¿En qué conocimientos se basa? La teoría de la autodeterminación se basa fundamentalmente en considerar que los comportamientos son volitivos(actos de voluntad) en distintos grados, por lo que las personas reflexionan sobre sus acciones y se comprometen con ellas.
127. ¿Qué postula? La teoría de la autodeterminación postula que es el mismo sujeto quien decide su propia conducta y el grado en que se implica en una tarea.
128. Conforme a esta teoría¿ a través de qué se modifica la motivación intrínseca? La MI se modifica a través de los acontecimientos sociales y los incentivos.
129. ¿Qué matiz hace la teoría de la evaluación cognitiva? Que es una subcategoría de la autodeterminación.
130. ¿Qué autores la defienden? Deci y Ryan(teoría de la evaluación cognitiva).
131. ¿ A qué conceptos alude la teoría de la evaluación cognitiva? A la satisfacción innata de sentirse autónomos y competentes.
132. ¿Qué papel ocupan las atribuciones? Ocupan un papel central.
133. ¿Qué 2 procesos influyen en la motivación intrínseca(MI)?
- a)un cambio en la percepción de competencia y autonomía según sean esos estímulos y afecten al sujeto.
 - b)un cambio en el origen de la causa de la conducta.

134. ¿Cuáles son los aspectos que tienen los estímulos externos sobre la conducta?
- a) informativo.
 - b) controlador.
135. Cada uno de ellos ¿cómo actúa?
- a) informativo: suministra retroalimentación de su competencia (niño exámen: muy bien, se ve que te has esforzado).
 - b) controlador: provoca la relación instrumental entre la ejecución y las consecuencias (muy bien, has estudiado como tus compañeros).
136. ¿Qué relación mantienen? Mantienen una relación inversa, si un incentivo tiene un efecto poco controlador promoverá la autodeterminación e incrementará la MI. Si el incentivo es controlador dañará la autodeterminación y perjudicará la MI hacia la tarea.
137. ¿Qué ocurre si el individuo se percibe como competente? Si el individuo se percibe como muy competente, estimulará su MI hacia la tarea.
138. Pero ¿y si la información hace hincapié en los fallos? Lo contrario, es decir, que su MI descenderá.
139. A través del proceso motivacional ¿cómo puede un profesor influir en las metas de un alumno? Puede influir como un factor determinante.
140. ¿Qué ocurre si al alumno se le potencia su competencia? Incrementará su interés por aprender y su autoestima.
141. ¿Cómo afecta un ambiente en el que se enfatiza en los resultados? Hará que el alumno tenga menos interés y un descenso en la autoestima.
142. ¿Qué ocurre a medida que avanza el curso? Que el nivel de competencia de los alumnos desciende por el mayor nivel de exigencias, al sentirse menos competentes, rinden peor.
143. ¿Qué investigador es el creador de la teoría de la autoeficacia? Albert Bandura.
144. ¿Qué postula? Bandura plantea que la percepción que tenga la persona de su dominio sobre la tarea determinará sus expectativas de éxito.
145. ¿De qué factores depende la autoeficacia?
- a) la historia de los reforzamientos.
 - b) las evaluaciones previas.
 - c) la información sobre las estrategias adecuadas.
146. ¿Qué ocurre si los estudiantes muestran duda sobre sus capacidades? Cuando los estudiantes muestran duda sobre sus capacidades, tienden a evitar participar en una tarea, le dedican menos esfuerzos y no persisten ante las dificultades.
147. ¿Qué provoca? Provoca un rendimiento más bajo.

148. ¿Qué otra creencia influye en el comportamiento? La autoeficacia no es la única creencia que influye en el comportamiento, también afectan las expectativas creadas sobre los resultados.

149. ¿En qué consiste? La autoeficacia es una valoración que tenemos sobre nosotros mismos para organizar y llevar a cabo un tipo concreto de actuación(esta no es la respuesta)

La expectativa de resultados: es la apreciación acerca de la probabilidad de que se den las consecuencias de nuestra actuación.

150. ¿Cómo actúan ambos elementos sobre la motivación intrínseca? Haciendo que aumente.

151. Según la teoría de la autoeficacia ¿de qué depende la motivación intrínseca? La MI depende de recompensas externas y también y sobre todo, de recompensas internas y autogeneradas.

152. Además de las características personales ¿qué otros elementos afectan a la motivación intrínseca?

1-el grado de dificultad de la tarea a realizar.

2-el empleo de incentivos durante la realización de la tarea.

153. ¿Qué se entiende por una situación de reto óptimo? Una situación de reto óptimo es aquella en la que el nivel de dificultad de una tarea es semejante a las habilidades para llevarlas a cabo.

154. ¿Cuándo se produce una situación de reto óptimo? Ocurre sólo cuando hay un equilibrio entre ambas fuerzas(respuesta anterior).

155. ¿A qué concepto se alude? Alude al concepto "flow"= flujo.

156. ¿Qué es una situación de flujo? Es un reto entre las propias habilidades y el desafío de la tarea.

157. En esta situación ¿cuál es el grado de implicación en la tarea? En la situación de flujo la tarea se realiza sin esfuerzo.

158. En estos casos ¿de qué depende el nivel de motivación? En la situación de flujo el nivel de motivación no depende exclusivamente del interés intrínseco de la actividad, sino de la correspondencia entre ésta y los recursos personales para afrontar la situación.

159. ¿Qué 3 condiciones son previas para que se produzca la situación de flujo?

1-ser capaces de concentrarse en la tarea.

2-que la tarea y la meta a cumplir estén claramente establecidos.

3-que la retroalimentación por la ejecución se proporcione inmediatamente.

160. ¿Qué ocurre cuando se está motivado intrínsecamente? Cuando se está motivado intrínsecamente, se buscan situaciones con un grado óptimo de reto.

161. ¿Por qué es importante el control de esta variable? Es importante el control de esta variable por las implicaciones que supone , porque si conocemos las capacidades del sujeto, podremos ir subiendo al grado de

dificultad de la tarea y así su nivel motivacional, de este modo el sujeto considerará la tarea como un constante desafío al que hacer frente.

162. En relación a esto ¿qué modelo llevó a cabo Egbert? Egbert llevó a cabo un modelo sobre la experiencia de flujo y el aprendizaje de una lengua extranjera.

163. ¿Qué efectos producen las recompensas externas sobre las tareas creativas? Las recompensas externas tienen un efecto destructivo sobre las tareas creativas.

164. ¿Qué 4 factores limitan las circunstancias en las que la recompensa externa reduce la motivación intrínseca?

1-la expectativa de recompensa.

2-el carácter material de la recompensa.

3-las recompensas esperadas y tangibles.

4-el efecto de saliencia de la recompensa.

165. ¿Qué ocurre con una recompensa no esperada? Cuando una recompensa no se espera no afecta para nada al nivel final de MI.

166. ¿Y con la esperada? Cuando sí se espera, sí afecta a la MI.

167. ¿Qué afecta más a la motivación: la recompensa material o la intangible? La recompensa material afecta más que la intangible.

168. ¿Y las recompensas verbales, informativas? Las recompensas verbales, si son informativas, favorecen la MI.

169. ¿En qué interfieren las recompensas esperadas, tangibles? Las recompensas esperadas y tangibles interfieren en el proceso y la calidad del aprendizaje.

170. ¿A qué se refiere el efecto de saliencia de la recompensa? Cuando el incentivo está a la vista del sujeto o se le recuerda todo el rato mientras realiza la tarea, desciende el interés intrínseco por ella.

171. En definitiva ¿cuáles son las características de la recompensa que afectan a la motivación intrínseca? En definitiva la recompensa no afecta a la MI, salvo que sea esperada, tangible y excesivamente saliente.

172. ¿En qué casos el incentivo externo puede afectar a la motivación intrínseca? Cuando el sujeto no está intrínsecamente motivado, el empleo de incentivos externos inicialmente puede hacer aumentar su motivación al cobrar interés por la tarea.

173. ¿Qué tipos de tareas seleccionan los individuos intrínsecamente motivados? Tareas de dificultad moderada.

174. ¿Y cuando se está extrínsecamente motivado? Los extrínsecamente motivados eligen tareas más fáciles.

175. ¿Qué ocurre cuando una conducta se mantiene sólo por una recompensa exterior? Que cuando cesa la recompensa, cesa la tarea.

176. ¿Cómo es el nivel de motivación cuando se participa en una actividad voluntariamente? Elevado.

177. ¿Cómo afectan a la motivación intrínseca los factores extrínsecos informativos? Los factores extrínsecos percibidos como informativos sobre la propia competencia, facilitan la MI.

178. ¿Y los factores extrínsecos controladores? Aquellos percibidos como controladores, disminuyen la MI.

-