

Efecto de sobrejustificación

Explorable.com 12.5K visitas

Estudio de los marcadores

El efecto de sobrejustificación tiene lugar cuando un estímulo externo, como una recompensa, disminuye la motivación intrínseca de una persona para realizar una determinada tarea. Lepper, Greene y Nisbett confirmaron esto en su experimento de campo en un jardín de infancia.

El efecto de sobrejustificación se manifiesta en los casos en donde ofrecer un incentivo externo a una persona disminuye su motivación intrínseca para llevar a cabo esa tarea.

Cuando realizamos una determinada tarea, convergen dos tipos de motivación: intrínseca y extrínseca. Puede estar presente una o las dos al mismo tiempo, dependiendo de lo que provoque o brinde impulso a la persona para realizar una determinada tarea.

Lepper, Greene y Nisbett llevaron a cabo una actividad para averiguar si el ofrecimiento de recompensas, que es una forma de motivación extrínseca, disminuye la motivación intrínseca de una persona.

La importancia de la motivación extrínseca, o la motivación para realizar una actividad porque conduce a algo más, como obtener recompensas y beneficios, sobre la motivación intrínseca o el deseo de realizar una actividad por el disfrute derivado de la actividad misma, es la base del efecto de sobrejustificación.

Para definir los fenómenos, el efecto de sobrejustificación ocurre cuando un estímulo externo, como el dinero o un premio, disminuye la motivación intrínseca de una persona para realizar una tarea.

Entonces, lo que le importará más a la persona será el incentivo que reciba en lugar del placer y la satisfacción que se obtienen cuando se realiza la actividad. Se produce un cambio en la motivación hacia factores extrínsecos y una debilitación de la motivación intrínseca preexistente.

EXPLORABLE

Quiz Time!



Quiz:
Psychology 101 Part 2



Quiz:
Psychology 101 Part 2



Quiz:
Flags in Europe

[See all quizzes =>](#)

Exposición del problema

El problema se origina a partir de la teoría de Deci que condujo a la hipótesis de que una vez que una actividad es asociada con una recompensa externa, la persona estará menos interesada o inclinada a participar en la actividad en el futuro cuando exista una ausencia del incentivo.

Metodología

Los investigadores fueron a un jardín de infancia y observaron el interés intrínseco de los niños en diversas actividades escolares. Luego, pusieron a los niños entre 3 y 5 años a jugar y dibujar con marcadores y, al mismo tiempo, se los ubicó en una de las tres condiciones del experimento. Las condiciones fueron las siguientes:

- Primera condición: **condición de recompensa esperada**
En esta condición, se les prometió a los niños que recibirían un lazo de "Buen Jugador" por participar en la actividad en donde tendrían que dibujar con marcadores. Hay que tener en cuenta que los niños ya realizaban esta actividad desde antes, con un interés intrínseco puro.
- Segunda condición: **condición de recompensa no esperada**
En esta condición, no se les dijo a los niños que iban a recibir ninguna recompensa hasta que finalizó la actividad.
- Tercera condición: **condición sin recompensa**
Por último, en esta tercera condición, a los niños no se les contó nada sobre ninguna recompensa ni se les dio nada. Este grupo de niños fue utilizado como grupo de control, ya que las recompensas extrínsecas no existieron, ni antes ni después de la actividad.

Más tarde, los niños fueron nuevamente observados en un entorno en donde podían jugar a lo que quisieran, para averiguar si existía una diferencia importante en el número de niños que participaban de la misma actividad, esta vez sin ninguna promesa de recibir una recompensa.

Resultados

Los investigadores descubrieron que los niños a los que se les había prometido recibir una recompensa durante la primera parte del experimento jugaron mucho menos con los marcadores.

De acuerdo con la hipótesis del Efecto de Sobrejustificación, los niños de la Condición de recompensa esperada perdieron notablemente su interés en sus actividades desde la presentación de las recompensas.

Sin embargo, no hubo ningún cambio en el interés del grupo que recibió la recompensa de forma inesperada, ya que estos niños no supieron de la existencia de la recompensa hasta que terminó la actividad, por lo que su comportamiento fue atribuido al disfrute de la actividad. De la misma manera, los que nunca recibieron ninguna recompensa tampoco mostraron ningún cambio o disminución de interés como resultado.

Conclusión

El experimento demostró que es muy probable que el interés de un individuo en una actividad disminuya si se lo induce a participar de la actividad como un medio explícito para lograr algún objetivo extrínseco.

Posteriormente, Lepper, Greene y Nisbett llegaron a la conclusión de que las recompensas esperadas debilitan la motivación intrínseca de las personas en actividades que antes disfrutaban o valían la pena.

Aplicación

Los hallazgos de los investigadores son importantes, especialmente para los padres y los educadores en su intento de inculcar el impulso y la motivación intrínseca a los niños. Deben basarse en la motivación intrínseca y preservar los sentimientos de autonomía y competencia tanto como sea posible.

Es seguro ofrecer recompensas extrínsecas cuando se trata de tareas que no son deseables o no valen la pena y la motivación intrínseca es insuficiente. Algunos ejemplos de este tipo de actividades que los individuos no encuentran placenteras son las tareas del hogar.

En conclusión, cuando se impone el control a las personas ofreciéndoles recompensas e incentivos, el efecto a largo plazo será la pérdida de la motivación intrínseca, seguida de una disminución en el rendimiento. Esto es aplicable en un salón de clases y en equipos deportivos, así como también en otros entornos y ambientes. Debemos recordar que cuando existen incentivos y recompensas, probablemente estemos frente al riesgo de perder el disfrute de la actividad por sí misma.

Fuentes

[Wikipedia: Overjustification Effect](#) [1]

[Psychwiki.com: Overjustification Effect](#) [2]

[Cómo las Recompensas Pueden Ser Contraproducentes y Reducir la Motivación](#) [3]

Fuente URL: <https://verify.explorable.com/es/efecto-de-sobrejustificacion>

Enlaces

[1] http://en.wikipedia.org/wiki/Overjustification_effect

[2] http://www.psychwiki.com/wiki/The_Overjustification_Effect

[3] <http://www.spring.org.uk/2009/10/how-rewards-can-backfire-and-reduce-motivation.php>